

Universidad Autónoma del Estado de México
Centro Universitario UAEM Ecatepec

ANTOLOGÍA

PSICOLOGÍA POLÍTICA (Por Competencias)

LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA

Mtra. KARLA PATRICIA CRUZ CALDERÓN
Dra. GABRIELA RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ

(2015)

Presentación

El siguiente material didáctico fue realizado con la finalidad de contar con una herramienta de apoyo al proceso enseñanza aprendizaje de los estudiantes de la carrera de Psicología pertenecientes al Centro Universitario UAEM Ecatepec.

Los textos seleccionados para formar parte de éste material poseen información pertinente para el estudio de la Psicología Política, pues el contenido de cada uno de ellos dota al lector de los conocimientos necesarios para el análisis de las formas de interacción entre individuos en el proceso de estructuración o reestructuración del orden sociopolítico.

La psicología política consiste en el estudio de las creencias, representaciones o sentido común que los ciudadanos tienen sobre la política, y los comportamientos de estos que, ya por acción u omisión, traten de incidir o contribuyan al mantenimiento o cambio de un determinado orden sociopolítico

En tal sentido la organización del contenido de la presente antología está en función del programa de estudios de la Unidad de Aprendizaje Psicología Política, es decir, las temáticas han sido ordenadas según los requerimientos de las unidades de competencia de dicha unidad de aprendizaje, lo que facilitará el manejo de la información a los alumnos.

Introducción

Tal y como se muestra en la presentación del programa de estudios de la Unidad de aprendizaje correspondiente, la psicología política analiza los procesos y acontecimientos políticos desde una perspectiva disciplinaria propia, buscando la comprensión de la influencia de acciones tanto individuales como colectivas en el ámbito político. Tradicionalmente esta disciplina se ha caracterizado por la pluralidad de enfoques teóricos y por la diversidad de métodos y técnicas que se emplean en sus investigaciones y aplicaciones.

Es así, que el objetivo general de la presente antología es apoyar la actividad de estudio y aprendizaje del alumno sobre psicología política, mediante la recopilación e integración de materia de lectura; selecto, actualizado y pertinente para cubrir los siguientes objetivos en los alumnos:

- ✓ Problematizar la realidad psicosocial del hombre en su contexto con una visión holística para planificar su intervención del conocimiento y análisis psico-político que se presentan.
- ✓ Identificar problemas y fenómenos relacionados con los campos de intervención psicosocial
- ✓ Investigar procesos políticos desde la perspectiva de la psicología política.

A partir de lo anterior se pretende contribuir en el desarrollo de las siguientes competencias:

- ✓ Conceptuales y metodológicas
- ✓ De expresión oral y escrita
- ✓ De análisis y síntesis
- ✓ De intervención social al desarrollar la habilidad de trabajar en equipo
- ✓ De evaluación y diagnóstico.

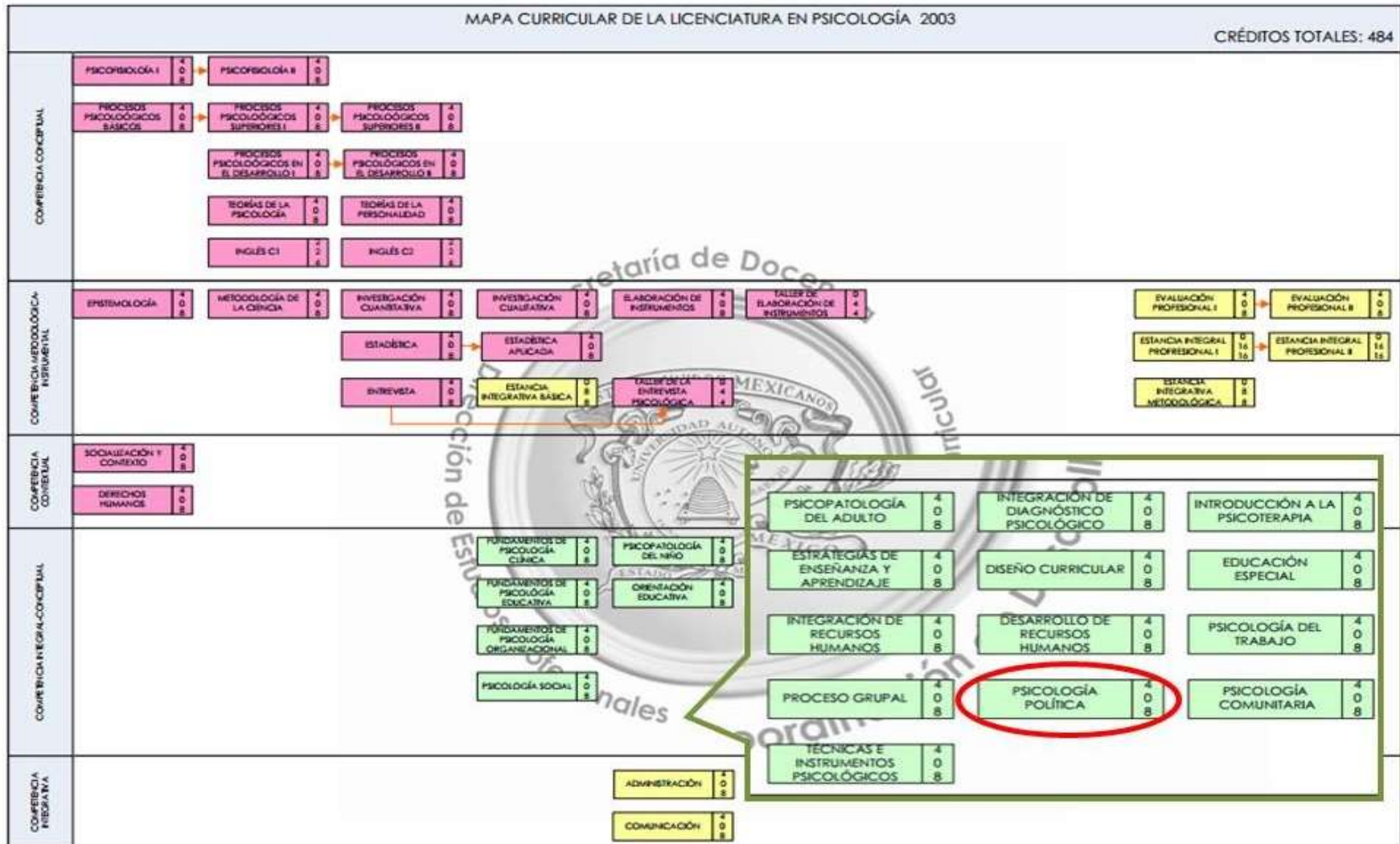
Para lo anterior se presenta este material didáctico (Antología) cuya estructura es la siguiente:

En el capítulo uno se recupera los aspectos conceptuales de la psicología política, objetos de estudio y temáticas de estudio, así como su desarrollo en México y América Latina.

El capítulo dos, contiene los niveles de análisis y aplicación utilizados para analizar e interpretar los procesos políticos. Del capítulo tres al seis se tiene un acercamiento a los procesos políticos de mayor actualidad como la personalidad autoritaria, la participación política, electoral y ciudadana para finalizar con los movimientos sociales.

Mapa curricular con la ubicación de la UA en el plan de estudios

La Unidad de aprendizaje de Psicología Política se encuentra en el plan de estudios de la Licenciatura en Psicología de la Universidad Autónoma del Estado de México, con carácter obligatorio en la competencia de conocimientos dentro del núcleo sustantivo profesional. Se incluye el mapa curricular con la ubicación de la UA en el plan de estudios de la Licenciatura en Psicología.



Índice:

	Presentación	2
	Introducción	3
	Mapa curricular con la ubicación de la UA en el plan de estudios	4
1.	La Psicología Política: Antecedentes Históricos y Objeto de Estudio	7
	Resumen	25
	Actividad	26
2.	Participación Política	27
	Resumen	35
	Actividad	37
3.	Liderazgo Político	38
	Resumen	53
	Actividad	54
4.	Comportamiento Colectivo	55
	Resumen	70
	Actividad	70
5.	Movimientos Sociales	71
	Resumen	81
	Actividad	82
6.	Influencia social	83
	Resumen	104
	Actividad	104
7.	Niveles de aplicación de la Psicología Política	105
	Resumen	113
	Actividad	114
8.	La Psicología Política en América Latina	115
	Resumen	121
	Actividad	121
9.	La Cultura Política En México	122
	Resumen	136
	Actividad	136
10.	La participación política de la mujer	137
	Resumen	141
	Actividad	141

11.	Comunicación política y mass media	142
	Resumen	151
	Actividad	151
12.	Psicología de la guerra	152
	Resumen	156
	Actividad	156
13.	Terrorismo y Secuestro	157
	Resumen	171
	Actividad	172
14.	Marketing político	173
	Resumen	186
	Actividad	188
	Referencias bibliográficas	189

1. LA PSICOLOGÍA POLÍTICA: ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y OBJETO DE ESTUDIO

PSICOLOGÍA POLÍTICA: ASPECTOS CONCEPTUALES

Sabucedo, C. (1996). *Psicología Política*,
Síntesis: Madrid.

OBJETIVO: Adquirir los elementos teóricos generales para lograr el conocimiento de los elementos básicos de Psicología Política.

- ✓ Identificar los elementos que conforman la Psicología Política.
- ✓ Conocer los fenómenos estudiados por la Psicología Política, así como las líneas de investigación que utiliza.
- ✓ Identificar los antecedentes históricos del estudio de la Psicología Política.

En los últimos años estamos asistiendo a la consolidación de la Psicología Política como disciplina académica. Hechos como la creación de la Sociedad Internacional de Psicología Política, la publicación de manuales y revistas sobre esta materia, la incorporación de esta disciplina en los nuevos planes de estudio, etc., muestran el creciente interés de la comunidad científica internacional por estas cuestiones.

Posiblemente, la cada vez mayor relevancia y atractivo en este ámbito de trabajo académico, logra que se tenga la capacidad de explicar aspectos de tanta trascendencia e interés social como es la influencia de los factores psicológicos en la conducta política y el efecto de los sistemas políticos en los procesos psicológicos.

Pese a que el reconocimiento institucional de la psicología política es bastante reciente, lo cierto es que mucho de los temas que se abordan en esta disciplina vienen siendo tratados desde hace largo tiempo por científicos sociales. Los estudios de Le Bon son sobre las masas, los de Lewin sobre el liderazgo, los de Adorno sobre el autoritarismo, etc., muestran que la psicología política tienen un largo y brillante pasado. En este mismo sentido, es conveniente recordar que ya en 1924 Floyd Allport ocupaba en la universidad de Syracuse una cátedra denominada Psicología social y Política.

Al igual que ocurre con cualquier otra disciplina, la psicología social no pertenece al margen de las tensiones que inevitablemente se producen respecto a su definición y objetivo una vez que surge una nueva área de conocimiento, se producen también debates respecto a cuales deben ser sus líneas básicas de análisis. Las diversas definiciones que se plantean, los temas que se sugieren etc., intentan marcar el desarrollo futuro a esta disciplina. Es por esta razón por la que reciben tanta importancia las cuestiones conceptuales.

1.1 LA RELACIÓN ENTRE PSICOLOGÍA Y POLÍTICA

Dado el objeto de estudio de la psicología deberían existir pocas dudas respecto a la importancia que el conocimiento generado en esta disciplina tiene para el análisis y la comprensión de los fenómenos políticos.

De hecho, destacados autores de la ciencia política, como Merina o Lipman demandaban ya en los primeros años de este siglo una mayor relación entre ambos ámbitos de conocimientos; sin embargo pese a estas llamadas a la colaboración interdisciplinar, lo cierto es que la interrelación de una disciplina que sirviese de encuentro a formulaciones procedentes de estos campos de conocimientos tardó en fraguar, y es un proyecto que no está exento de dificultades.

Posiblemente el obstáculo fundamental para que se realice una psicología política auténticamente indisciplinar, sea precisamente ese carácter distintivo que se le quiere dar. Nos explicamos. Todos estaremos de acuerdo porque lo hemos oído e incluso dicho en innumerables ocasiones, en las ventajas y bondades que supone el trabajo indisciplinar. Sin embargo, cuando un proyecto de esta naturaleza intenta echarse a andar, inmediatamente surgen las dificultades. Pero esto no es nada nuevo. Si analizamos la historia de la psicología social nos encontramos con proyectos entusiastas desarrollados en los años 60 que intentaban integrar la psicología social con las otras ciencias sociales. Estos programas, que empezaron con un gran empuje tuvieron que ser abandonados poco tiempo después. Las personas que participaron en aquellas iniciativas atribuyen ese fracaso a la rígida estructura departamental existente y a los modestos avances producidos en el campo de la teoría.

Junto a las dificultades anteriores, que serían comunes a cualquier proyecto indisciplinar, también es preciso citar los recelos y problemas que pueden existir entre las disciplinas implicadas. En este sentido y pese a la postura de destacar figuras de la política, algunos autores siguen cuestionando la utilidad de muchas formulaciones psicológicas. En lugar de recurrir a la ciencia psicológica, optan por asumir el modelo económico de funcionamiento para explicar la conducta de los sujetos. De esta manera, la psicología únicamente sería considerada en aquellos, casos en el que el comportamiento se debería de lo que lógicamente cabría expresar. Pero también una parte de la psicología se muestra recelosa de las contribuciones de la ciencia política. En este caso el problema suele proceder del tipo de análisis y metodología utilizada por esta misma.

Los obstáculos de una disciplina que pretende ser interdisciplinar, son, pues numerosos. Afortunadamente, los investigadores de la psicología política se han dotado de foros

de encuentro y debate que permiten ir construyendo, no sin dificultades nexos de unión cada vez más importantes entre la psicología, la ciencia política y otras disciplinas interesadas en los fenómenos políticos. Las razones para insistir en ese empeño, las señaló de modo claro Greenstein (1973):

- a) Existen conexiones complejas y por lo general indirectas, entre los fenómenos psicológicos y los procesos políticos.
- b) La condición básica para poder estudiarlas es la creación de una psicología política.
- c) Ello permitirá explicar con detalle las interacciones que se producen entre los fenómenos políticos y psicológicos.
- d) De esta manera se podrá superar la brecha actualmente existente entre la ciencia política, que es psicológicamente ingenua, y la psicología, que se muestra poco capaz considerar las sutilezas de la realidad política.

1.2 DEFINICIÓN Y OBJETIVOS DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Como señalamos en el apartado anterior, la definición de una disciplina no es una cuestión baladí. A través de ella los diferentes autores y grupos de investigación muestran su posicionamiento sobre esa materia y definen su programa de trabajo e investigación. En las siguientes páginas hablaremos de esta problemática mostrando las diferentes sensibilidades que en este momento existen en la Psicología Política.

1.3 PSICOLOGÍA POLÍTICA Y PSICOLOGÍA DE LA POLÍTICA

Billig (1986) se refiere a la distinción semántica que existe entre Psicología Política y Psicología de la Política, nos encontraríamos con una materia que asume que la política no es algo ajeno y al margen de la Psicología, que la propia Psicología contiene teorías políticas. Si en cambio nos referimos a una Psicología de la Política, estamos ante un planteamiento

totalmente diferente. En este último caso la Psicología y la Política serían dos entidades absolutamente diferenciadas. La finalidad de esa disciplina, la Psicología de la Política, consistiría en la aplicación del conocimiento psicológico al estudio de los fenómenos políticos. Ese conocimiento psicológico estaría generado desde instancias científicas que se consideran lógicamente asépticas y neutras.

El trabajo de Eyesenck o el planteamiento de Greenstein (1973), serían representativos de lo que Billig denomina la Psicología de la Política. En ambos casos el corpus de conocimiento de la Psicología, que se presume objetivo y libre de valores, se aplica al análisis de distintos fenómenos políticos. Como ejemplo de la Psicología Política, tenemos el monumental trabajo de Adorno y el grupo de la Universidad de Berkeley sobre la personalidad autoritaria.

En los últimos años de la Psicología Política parece haber abandonado al menos en parte el nivel de análisis que les es propio para ir asumiendo los dictados de una psicología de la política. Efectivamente en diversos trabajos asistimos a una situación de las dimensiones políticas por conceptos y variables psicológicas que se plantean como universales y que aparecen totalmente descontextualizadas respecto a las circunstancias históricas y políticas.

La distinción que establecía Billig entre la psicología Política y Psicología de la Política incide, pues en el hecho de que hay dos formas o estilos de aproximarse a esta disciplina. Ambas concepciones implican consecuencias muy diferentes para el tiempo de investigación y de compromiso social que asuma la Psicología Política.

1.4 DEFINICIONES DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Para los autores estadounidenses, Lasswell es el padre fundador de esta disciplina, dejando a lado las cuestiones de paternidad,

muy comprometidas en el campo científico, debemos reconocer la notable influencia de este autor en la construcción de la Psicología Política. En una de sus afirmaciones más conocidas Lasswell señala: “el hombre político es el producto de motivos privados, desplazados sobre un objeto político y racionalizado en términos de interés público”.

Este planteamiento refleja de modo claro lo que Lasswell buscaba en esta disciplina en la línea de lo que Billig denominaba una psicología de la política, por si todavía hubiese alguna duda al respecto, Dentush (1983) lo deja claro al reafirmar que la perspectiva de Lasswell:

“conduce a una psicología política que se centra principalmente en los procesos psicológicos individuales y sociales- tales como motivación, conflicto, percepción, cognición, aprendizaje, socialización , generis de las actitudes y dinámicas de grupo- y en la personalidad y psicopatológica del individuo como factores casuales que influyen el comportamiento político”.

Si el trabajo es Lasswell por la psicología política estadounidense, como pionero en esta disciplina, no debe extrañarnos que en este país se hayan planeando definiciones de psicología Política en 1981.

En segundo lugar su marcado individualismo en 1974, deja paso a una tímida consideración de los afectos psicológicos a la conducta política de los afectos psicológicos de los sistemas y acontecimientos políticos.

En una línea muy similar a la de Stone, Hermann también entiende la psicología política como una interacción entre procesos psicológicos y fenómenos políticos. Pero en ambos casos, la referencia a esta interacción no supone el abandono del enfoque psicológico-individual. Dentush, (1993) también se muestra partidario de una definición similar a la anterior cuando señala que:

“la psicología política tiene por objeto el estudio de la interacción de los procesos políticos y psicológicos, o sea que comparta una interacción bidireccional. Así como las actitudes cognoscitivas limitan y afectan la naturaleza del proceso de toma de decisiones políticas así también la estructura y el proceso de la toma de decisiones políticas. De esta manera los adultos, por efecto en parte de sus diferencias cognitivas se forman ideas bien distintas estructuras y de los procesos políticos; de igual modo, determinados tipos de estructuras y procesos políticos favorecerán el desarrollo de ciertas características en los adultos (inteligencia, autonomía, reflexión, acción) en tanto que otros fomentaran el desarrollo de aptitudes cognoscitivas semejantes a las de un niño sumiso (inmadurez, pasividad, dependencia, ausencia del espíritu crítico)”

Hemos tomado esta larga cita de Dentush para mostrar el auténtico alcance de la interacción propuesto por estos autores a la hora de definir a la Psicología Política. Como pudo observarse, los efectos de los fenómenos políticos sobre los procesos psicológicos se siguen analizando a nivel individual.

Pero al margen de tipo de análisis psicológico que se defienda en las distintas definiciones sobre la Psicología Política, es necesario aclarar que se entiende por conducta política ¿cuáles son los fenómenos que interesan y de los que se preocupa la Psicología Política? A esta cuestión se puede simplemente responder, como hace Hermann (1986) mencionando un listado de temas clásicos en la Psicología Política: conducta de voto, socialización política, estudios sobre autoritismo, etc. Pero creemos que esa no es la clave de la respuesta adecuada al planteamiento anterior. No se trata de decir que es lo que se viene haciendo en ese ámbito de estudio, si no de ir más allá y explorar todas las posibilidades que existen en la disciplina.

En su análisis del objeto de la Psicología Política, Martín Baro (1991) señala que existen tres formas posibles de entender el comportamiento político:

1) En primer lugar, comportamiento político es todo aquel que se realiza dentro del estado. Los protagonistas de ese comportamiento pueden ser las, instalaciones estatales o sus representantes, o bien los ciudadanos en cuanto se relacionan con aquella. Como puede observarse esta es una concepción institucionalista política.

2) Otra posible forma de entender la política, toma como eje definitorio uno de los aspectos fundamentales de la vida social, el poder. De esta manera, conducta política sería aquella en la que interviniese alguna forma de poder. Asumiendo que el poder consustancial a la vida política y social en general resulta, precisamente por ello poco clarificador para utilizarlo como elemento diferenciador entre el comportamiento político y el que no lo es. Martín Baro había señalado sobre esto lo siguiente “todo comportamiento interpersonal o intergrupala supone algún grado de poder, por mínimo que sea, y por consiguiente sería político. Pero si todo comportamiento es político, el objetivo de la Psicología Política se vuelve excesivamente amplio y aun vago, y en la práctica casi puede intensificarse con el objeto de la Psicología en General”.

3) Finalmente otra posibilidad de entender un comportamiento como político es a partir de la relación e impacto que produce en un orden social. Para Martín Baro solo aquellos comportamientos que tuviesen algún afecto significativo sobre el sistema social, ya fuese para mantenerlo o cambiarlo, serían considerados políticos.

La vinculación que establece Martín Baro entre comportamiento político y orden social es interesante. Sin embargo, resulta problemático afirmar que para ser considerado el comportamiento político como una conducta que debe tener

incidencia en el sistema social. Existen muchas acciones que fracasan en su intento de influir en el, orden social y no por ello dejan de ser políticas por lo tanto lo que resultaría decisivo no sería tanto el hecho de incidir en el sistema como la intención de hacerlo.

Si a las diferentes lecturas de lo psicológico, añadimos ahora las diferentes posibilidades de entender lo político, nos encontraremos con que bajo el mismo rótulo de la psicología política caben maneras muy diferentes de entender esta disciplina. En efecto, como hemos visto anteriormente, para algunos autores consistiría en la aplicación del conocimiento psicológico al estudio de la conducta política más institucional, mientras que para otros tendría un objeto de estudio y un nivel de análisis propio. Desde esta segunda opción, y asumiendo una orientación más social del conocimiento humano y una concepción no institucionalizada de la política, podríamos señalar que la psicología política consiste en el estudio de las creencias, representaciones o sentido común que los ciudadanos tienen sobre la política, y los comportamientos de estos que, ya por acción u omisión, traten de incidir o contribuyan al mantenimiento o cambio de un determinado orden sociopolítico. Con esa aproximación a la psicología política no se trata de eliminar, la referencia a la conducta institucional.

1.5 LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Como se dejó entre ver cuando se comentó la polémica entre psicología política y psicología de la política, uno de los temas de discusión que en ocasiones surge en el seno de la psicología política, es el grado de compromiso o implicación de los científicos sociales con la realidad sociopolítica en la que viven. Para algunos autores, de esta disciplina al igual que el conjunto de la ciencia, debe optar por una postura de neutralidad y asepsia a la hora de enfrentarse al estudio de los problemas sociales. Desde esta postura la ciencia se entiende como la

construcción de un conocimiento objetivo y libre de consideraciones axiológicas. Este es un supuesto absolutamente falso. El planteamiento de una ciencia neutral surgió en un momento histórico muy determinado y con un objetivo muy claro: Proteger el conocimiento generado en este ámbito de las críticas procedentes del poder. Si el principio de neutralidad axiológica del trabajo científico está, por tanto, sometido a cuestionamientos, es de interés analizar cuáles son las consecuencias de ciertos planteamientos y formulaciones teóricas.

Una tendencia muy presente en la psicología social y política es explicar los comportamientos en función de determinados procesos psicológicos que se plantean como universales. Desde una perspectiva ideológica, la referencia a dimensiones universales y naturales para explicar el comportamiento político, supone marginar las condiciones históricas y socioculturales en la que estos fenómenos políticos tienen lugar. Ello introduce, un aspecto de fatalismos de impotencia respecto a la posibilidad de cambio social. La aproximación cognitiva al tema de prejuicio ilustra perfectamente esta dinámica. Desde el momento en que la categorización se plantea como un proceso cognitivo normal y responsable de los estereotipos, se está afirmando que el prejuicio y las conductas de recriminación son inevitables. Para los autores que se mueven en esta corriente, la existencia de estereotipos supone un “depressing dilemma” ya que si bien son categorizadores funcionales, también tiene consecuencias indeseables como los prejuicios. El discurso de la autodenominada nueva derecha, rótulo bajo en el que se encuadran las viejas fascistas, utiliza este tipo de planteamientos señalando que el etnocentrismo es una tendencia humana natural.

La forma de presentar los resultados de una investigación pese a que pueda parecer irrelevante, también tiene implicaciones ideológicas. Una vez que los resultados de una investigación se hacen públicos adquieren una dimensión normativa y

justificadora de la situación en la que se encuentran ciertos grupos colectivos y comunidades. En este sentido, no debemos olvidar que determinados trabajos presentan resultados que conducen a responsabilizar a las propias víctimas de la situación en la que se encuentran. Esos resultados, pues contribuyen a generar un discurso en el que el único responsable es el sujeto, estando completamente ausente cualquier posible referencia a otras instancias políticas y sociales. Dado que la responsabilidad y/o culpabilidad es individual, no tendrá ningún tipo de sentido la realización de acciones políticas dirigidas a cambiar las condiciones sociales adversas.

Como comentamos en el apartado dedicado a las definiciones, el nivel de análisis que se emplea para abordar el estudio de los fenómenos políticos, determina la clase de respuesta o la estrategia de intervención a utilizar ante los mismos Kelman (1979), una de las personalidades más destacadas de la Psicología Política, expresa de forma clara esta cuestión.

De nuevo, nos encontramos con que problemas que pueden tener una clara dimensión social y política son traducidos a un lenguaje de desajustes personales.

Lo anterior, es una muestra de cómo planteamientos científicos teóricamente asépticos tienen indudables consecuencias socio-políticas. Una parte de la Psicología Social y de la Psicología Política son plenamente conscientes de ese hecho y adoptan una postura de claro compromiso con las opciones de cambio y progreso social. Kurt Lewin, una de las figuras más relevantes de la Psicología Social defendió en sus estudios sobre los grupos, el liderazgo democrático frente al autoritario, y en el ámbito de la Psicología Industrial y contra la Psicología Taylorista dominante en su época, reclamó una mayor participación de los trabajadores en la organización de las empresas. La creación en su momento de la Society for the Psychological Study of Social Sigues, o el propio trabajo de

Adorno, son otros ejemplos de la sensibilidad política de un sector importante de las ciencias sociales.

Dado que la pretendida imparcialidad científica no solo es posible si no que en muchas ocasiones puede resultar éticamente condenable, la Psicología Política al igual que el conjunto de las ciencias sociales, debe comprometerse tal y como enunciaron ilustres psicólogos con el logro de una sociedad mejor y justa. La expresión de esos valores no debe suponer como la historia de la ciencia lo demuestra, ninguna merma en el rigor y en espíritu crítico con el que los científicos desarrollan sus investigaciones.

1.6 CUESTIONES TEÓRICAS Y METODOLÓGICAS

Al ser un ámbito científico con una vocación claramente interdisciplinario. La psicología política se define mejor por su pluralidad que por su uniformidad teórica u metodológica. Efectivamente, en el seno de esta disciplina conviven formulaciones teóricas muy distintas: desde el psicoanálisis al cognitivismo. Este amplio repertorio de aproximaciones teóricas viene justificado no solo por la distinta procedencia académica de los autores que trabajan en esta área, sino también por una actividad abierta ante las posibles contribuciones que se pueden realizar desde estas ópticas teorías tan diversas. En el libro de Knutson de (1973) una de las publicaciones que sirvieron para ir comprobando esta disciplina, Davies tiene un capítulo donde analiza el pasado y el futuro de la psicología política, y en el que se define de modo claro esta tolerancia teórica. Para Davies las distintas aproximaciones teóricas resultan importantes en diferentes niveles de estudio del sujeto humano: las teorías psicoanalíticas y de las necesidades humanas, desde la perspectiva del organismo humano; las teorías E-R, las del desarrollo y las situacionistas, desde la perspectiva directa del ambiente; y las

teorías mas sociológicas en cuanto que señalan influencias menos directas, pero también importante sobre la conducta.

Posiblemente esta pluralidad pueda ser merecedora de alguna crítica desde posiciones científicas mas fundamentalistas, pero lo cierto es que dado el carácter de la disciplina resulta totalmente inevitable que sea así. Pero al margen de que difícilmente pudiera exigir una mayor uniformidad teórica es cuestionable que ello fuese preferible para situación actual. En ocasiones la existencia de una opción dominante supone que existen otras formas de contemplar la realidad que resulta excluido o marginado. Por otra parte, la presencia de otras formulaciones permite el debate y la crítica, aspectos fundamentales de la actividad científica.

Lo que ocurre en el campo de la teoría es aplicable a la metodología. Aquí nos encontramos con un alto repertorio de técnicas de recogida de información y de comprobación de hipótesis. La variedad de tópicos que se tratan en esta disciplina (Autoritarismo, Movimientos Sociales, Influencia de los Mass-Media, Comportamiento de los Líderes, Relaciones Internacionales etc.). Lo prioritario es el objeto que se estudia, no la forma de abordarlo, esta diversidad de procedimientos para estudiar los fenómenos políticos no constituye, además, algo excepcional en ese tipo de investigaciones. Es una de las obras claves de las ciencias sociales, la personalidad autoritaria, Adorno y el grupo de la universidad de Berkeley recurrieron a la utilización combinada de pruebas proyectivas de análisis y psicométricos.

La psicología política, es una colección de diversas teorías y procedimientos de investigación en donde un cuerpo coherente y sistematizado de formulaciones teóricas y estrategia metodológica. Esto es resultado de la variedad de ámbitos de conocimiento, temáticas de estudio, sensibilidades, etc., que conviven en un seno. Más que un inconveniente, la pluralidad es científicamente necesaria y enriquecedora.

1.7 PRINCIPALES LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN EN LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Una somera revisión de los temas tratados en los distintos congresos de la sociedad internacional de psicología política y en los manuales de esta disciplina muestra que las problemáticas analizadas son realmente amplias. A modo simplemente de ejemplo comentar que el congreso que esta sociedad realiza en 1994, en la universidad de Santiago de Compostela se trató, entre otras las siguientes cuestiones:

Relaciones internacionales, toma de decisiones en política internacional, procesos socio cognitivos en la construcción de los fenómenos políticos, identidad y socialización, resolución de conflictos políticos, desafíos y cambios en la sociedad contemporánea, personalidad y liderazgo político, autoritarismo y xenofobia, comunicación política etc. Junto a ello, también se analizaron situaciones y fenómenos políticos centrados en contextos geográficos muy determinados: La transición en Rusia, el conflicto Cuba-Estados Unidos, la transición a la democracia en Europa del este, los problemas de la Democracia en América Latina, etc. Como puede observarse son numerosos los ámbitos de estudio e intervención de la psicología política. Ello no resulta extraño, como ya hemos mencionado con anterioridad, teniendo en cuenta el objeto de estudio de esta disciplina y la procedencia académica tan dispar de los investigadores que en ella trabajan.

Por lo anterior, es difícil establecer un listado cerrado y definido de temas de los que se ocupa este ámbito de conocimiento. Es difícil no solo porque, como se ha visto, esa relación es muy extensa, si no porque continuamente se van incorporando a ella nuevas cuestiones y problemas de interés. Además, la simple numeración de las áreas de trabajo de los psicólogos políticos puede resultar dada su variedad, poco calificada. Por tal motivo, es conveniente tratar de identificar cuáles son las grandes líneas de investigación de la psicología política. Para

ello recurrimos al trabajo realizado por Deutsch. Este autor examina los contenidos de diversos congresos de la sociedad internacional de psicología política (Ispp) de la revista que está editada (Política Psicología), así como diversos manuales de la disciplina. En su análisis apunta una serie de temas claves alrededor de los cuales se articula, desde su perspectiva, esta disciplina. Esos temas son los siguientes:

- El individuo como autor político. En esta categoría se incluirán una serie de problemáticas que tiene como denominador común, interesarse por los determinantes y consecuencias del comportamiento político individual.
- Movimientos políticos. En este caso la unidad de análisis ya no es el individuo, sino el grupo. El tipo de organización al que se alude en este grupo no es la forma institucional, si no que refiere fundamentalmente a aquellas asociaciones de individuos que interactúan para promover controlar o evitar cambios en el medio social y cultural.
- El político o el líder. La figura y el papel de los líderes irresponsables políticos merecen para Deutsch, una categoría diferenciada. Ciertamente, la psicología política, al igual que otras áreas de psicología han mostrado un gran interés en reconocer las personalidades, el estilo y los rasgos más característicos de los hombres y mujeres que desempeñen cargos de responsabilidad en la vida política. En este epígrafe se incluyen, pues estudios sobre líderes y liderazgo político sobre la personalidad de los hombres y mujeres políticos, la psicobiografía y psicohistoria.
- Coaliciones y estructuras políticas. La diferencia de esta categoría es la segunda mencionada por Deutsch, radica en que es el último caso con las agrupaciones y asociaciones están referidas a los políticos. El interés se centraría fundamentalmente en las estructuras e interacciones

sociométricas que ocurre entre estos contextos políticos determinados.

- Relaciones entre grupos políticos. El objeto de análisis sería, en esta ocasión, las unidades políticas y no los sujetos individuales. Estas unidades políticas pueden ser nacionales, organizaciones internacionales. Sin lugar a dudas, una de las áreas más interesantes, y que más atención ha provocado en los psicólogos políticos, es la del conflicto internacional. La Psicología Política, en este tema es una propia y diferenciada a la de otras disciplinas que también tiene competencias en estas cuestiones. La contribución de la Psicología política en este terreno tiene una amplia tradición. White en la década de los 60s, señaló la existencia de una serie de distorsiones perspectivas y estilos cognitivos que favorecen la aparición de conflictos y dificultan una solución.
- Los procesos políticos. Así como las categorías anteriores estaban centradas en el estudio de los fenómenos políticos, otra serie de trabajos tienen como finalidad realizar los procesos individuales y colectivos implícitos en el comportamiento de las entidades políticas, que lo afectan y que no son por los afectados.
- Estudios monográficos. Con esta categoría Deutsch quiere hacer hincapié en un hecho significativo en la agenda de interés de la Psicología Política; la atención prestada a casos concretos que, en un momento determinado, despiertan el interés de los psicólogos políticos. En la referencia que hicimos al programa de la reunión científica de la Sociedad Internacional de la Psicología Política celebrada en Santiago de Compostela, pudimos comprobar como algunas de las mesas se ocuparon de problemas que tienen una localización geográfica y temporal muy determinada. Esta actividad de los Psicólogos Políticos, preocupados por el análisis y comprensión de acontecimientos históricos, significativos es digna de reconocimiento. Pero además, debe de hacerse constar que esos episodios no son

comprobados de forma aislada y particular, si no que sirven para ilustrar el funcionamiento de procesos psico-políticos más generales.

La clasificación de Deutsch es, como puede observarse, bastante exhaustiva. No obstante y dado el momento en que fue formulada, no contempla de modo adecuado áreas de trabajo que han cobrado fuerza últimamente. Algunas de estas líneas de investigación suponen la recuperación de temáticas que ya habían sido tratadas en épocas anteriores, pero ahora, lamentablemente vuelven a estar de actualidad. Esto ocurre, por ejemplo, con el autoritarismo, un tópico de investigación de gran relevancia en la época de los 50 y 60s, pero que posteriormente perdió interés. Sin embargo los episodios de xenofobia y discriminación que se estaban produciendo durante los últimos años en Europa han hecho que vuelva, de nuevo, a ocupar un lugar prioritario en la lista de preocupaciones de los psicólogos políticos. Junto a estos temas, también podrían citarse otros que aparecen como consecuencia de importante acontecimientos políticos ocurridos recientemente. La caída del muro de Berlín y los cambios y transformaciones políticas que se están viviendo en los antiguos países comunistas, provoca el interés por temas como los de la cultura democrática, estabilidad de los sistemas democráticos, nacionalismos, patriotismo etc.

Con las observaciones que hemos realizado, y reconociendo que cualquier intento de clasificación es problemático, la propuesta de Deutsch tiene la virtualidad de proporcionarnos una visión estructurada y bastante exhaustiva de las líneas de estudio e investigación más sobresalientes en la psicología política.

1.8 CONSIDERACIONES HISTÓRICAS SOBRE LA PSICOLOGIA POLÍTICA

La referencia a la cual ha sido el devenir de una determinada disciplina científica, es una tarea prácticamente obligada en cualquier campo del saber. La historia nos permite conocer los orígenes de las disciplina, las claves de su estado actual e incrementar las posibilidades de saber a dónde se dirige. Graumann (1990), en su introducción a una historia de la Psicología Social, señala dos de las finalidades que persigue la construcción histórica de una ciencia. En primer lugar, dotar de una identidad a esa disciplina y a las personas que trabajan en ella. En este sentido, las referencias a determinados autores, líneas de pensamiento, procedimientos de investigación, sirven para definir y delimitar nuestra contribución al desarrollo del saber frente a otras disciplinas que pueden abordar temas o problemáticas similares.

En segundo lugar, existirá una función justificadora, es decir, en el momento en que nuestros trabajos y prácticas profesionales aparecen vinculadas a la figura de grandes hombres que han contribuido de forma notable al conocimiento humano, y que nuestros estudios son, en, mayor o en menor medida, continuadores de aquellos realizados en épocas anteriores, se rodean en un halo de respeto y solera, fruto de esta larga historia de la que somos herederos. Nombres como los de Galileo, Newton, Einstein, en el campo de la física, o Hipócrates, Pasteur, en la medicina, se convierten en prototipos de sus respectivos ámbitos profesionales.

Las ciencias que tiene un reconocimiento social y una vertiente instrumental aplicada clara, quizá no precisen de una referencia histórica que cubra los objetivos anteriores. Los pioneros de sus disciplinas forman ya parte de su galería de hombres ilustres, y mitos de la imaginaria popular. Sin embargo esa labor parece del todo necesaria en los casos, como es el de la psicología Política, de Institucionalización Académica Reciente.

Como veremos posteriormente la psicología política, en cuanto etiqueta referida al estudio de un ámbito concreto de la

actividad humana, tiene una historia muy breve. Sin embargo y al igual que ocurre con otras disciplinas científicas cuenta con un largo pasado. Esto es, no podemos ser tan ingenuos como para pensar que el interés por las dimensiones psicológicas de la conducta política o por las consecuencias psicológicas de determinados sistemas socio-políticos, surge recientemente con la aparición de una disciplina que declara formalmente su preocupación por estas cuestiones. La historia del pensamiento nos muestra que muchos de los temas que hoy en día son objeto de preocupación social han sido tratados y debatidos desde épocas pretéritas.

Si hablamos hoy de la psicología política como una nueva disciplina no es debido, pues, a que afrontaremos cuestiones que anteriormente no habían sido planteadas ni a que lo hagamos con nuevas metodologías y aproximaciones teóricas, sino a que el hecho de que en un momento determinado se delimita, formaliza e institucionaliza un nuevo campo de trabajo que se considera tiene una identidad propia y diferenciada de otros de la psicología y de la ciencia política.

1.9 ALGUNOS ANTECEDENTES INTELECTUALES DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Como expusimos anteriormente la formalización e institucionalización de una disciplina no supone el inicio de los trabajos realizados en este ámbito de conocimiento. Antes de que este proceso de reconocimiento público tuviera lugar, existían estudios que se encuadraron en ese campo de investigación y que contribuyeron de forma muy significativa a la creación del mismo. Atendiendo al momento en que surgieron, esos antecedentes pueden clasificarse en remotos e inmediatos, de acuerdo a su mayor lejanía o proximidad con el inicio formal de la Psicología Política.

1.10 ANTECEDENTES REMOTOS DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Posiblemente no sería muy complicado descubrir en autores y corrientes de pensamiento de la época clásica, contribuciones o ideas que pudiesen ser vinculadas, de una u otra manera de trabajos o perspectivas de la Psicología Política. Sin embargo, las referencias al pensamiento griego suelen ser justificadas más por un sentido de curiosidad histórica, que por tener una influencia real y efectiva sobre los planteamientos de las ciencias sociales. Dicho lo anterior, también es obligado tener presente que algunas de aquellas propuestas, como la de Protágoras y los sofistas, han tenido una incidencia muy importante sobre algunas líneas de investigación actuales.

A partir del siglo XV se van a producir una serie de acontecimientos y circunstancias que van a tener una notable influencia sobre la concepción del ser humano, el mundo y la ciencia etc. En el renacimiento se producen algunos cambios sustanciales en la organización social. La organización jerarquizada de la sociedad en función del origen y nacimiento, propio de la aristocracia, se verá desafiada por el surgimiento de nuevas clases sociales que van a suponer un fuerte revulsivo para una sociedad basada en el privilegio heredado. De esta forma, el Renacimiento es una reacción contra del espíritu teológico y autoritario de la Edad Media. El concepto de hombre libre y el individualismo serán argumentos que traten de combatir el poder y el peso de aristocracia y el dogma de las ideas religiosas.

El renacimiento tendrá su continuación en la ilustración. En esta época, caracterizada por profundas convulsiones políticas y sociales, se producen algunas de las ideas más fructíferas y de mayor incidencia en lo que ha de ser el desarrollo posterior del pensamiento humano para desentrañar los misterios de la naturaleza, y la confianza en la idea de progreso, que van a suponer un punto de inflexión en la historia social y de las ideas. Los ciudadanos se van a liberar, a veces de formas violentas y traumáticas, de las ataduras y condicionantes que

suponía el ambiente oscurantista de etapas anteriores. La realidad social ya no es inmodificable, si no que puede transformarse y mejorarse. El renacimiento y la ilustración fueron, por tanto, momentos de suma trascendencia en la historia del pensamiento, pues proporcionaron un nuevo modo de contemplar el mundo y las relaciones sociales.

Un autor cuya obra responde claramente al espíritu del Renacimiento es Maquiavelo. El autor florentino, creador de la máxima “el fin justifica los medios”, consideraba el fin como un poder en sí mismo.

Las ideas y planteamientos de Maquiavelo resultan importantes, no solo por las interesantes reflexiones sobre la naturaleza humana, sino también por la influencia que han tenido en el pensamiento psico-político posterior. Buena prueba de ello es el trabajo de Christie sobre las actitudes socio-políticas, recientemente reconocido por la Sociedad Internacional de la Psicología Política. Christie, partiendo de las ideas expuestas en El Príncipe, plantea la variable de maquiavelismo como una de las dimensiones fundamentales en el estudio de las actitudes políticas. Esta planteamiento gira en torno a tres aspectos centrales señalados por el autor florentino: opiniones sobre la naturaleza humana, técnicas a emplear en la relación con los otros y principios morales generalizados.

Desde la perspectiva de las ciencias sociales existen otras contribuciones de interés en cuanto que resultan próximas a lo que siglos más tarde serían las ciencias sociales. En este caso de Hobbes apunta que la naturaleza tiende a conflicto, y, por ello el fin fundamental de las leyes emanadas del Estado es lograr la concordia en los hombres. Por tanto, las instancias de gobierno tendrían la función de controlar la naturaleza negativa del sujeto. Pero ese control no se realiza exclusivamente a través de instancias ajenas al propio sujeto, si no que el mismo individuo desarrolla mecanismos de autocontrol.

Otra de las ideas del autor del Leviatán, que resultan especialmente importantes para el posterior de las ciencias sociales, es su análisis de los hechos sociales atendiendo a conceptos individualistas. La sociedad y los fenómenos que en ella se producen no serían más que el resultado de las características de los sujetos que los configuran. Este planteamiento de Hobbes es contestado por Montesquieu, para quien los hechos sociales no pueden ser reducidos a características individuales; la sociedad y los fenómenos sociales implican una serie de elementos y variables que no permiten el reduccionismo planteado por Hobbes, y en este estudio aboga por una consideración más global, holística, en el análisis de la sociedad.

En el espíritu de las leyes, Montesquieu establece, a diferencia de Hobbes, que las instituciones no dependen únicamente de la voluntad y el deseo de los hombres. Existen otros factores que es preciso considerar, entre ellos el clima, la cultura, y la religión.

Las contribuciones de estos autores y de otros que, como Locke, Rousseau, Marx, etc., los citamos para no desviarnos del objetivo central de este trabajo, no se limitan, como hemos visto a cuestiones más o menos puntuales sobre la naturaleza del hombre político, sino que también han tenido una gran importancia a la hora de abordar el estudio, de la relación individuo-sociedad.

1.11 LA APARICIÓN DE LAS CIENCIAS SOCIALES Y LOS ANTECEDENTES INMEDIATOS DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

En la segunda mitad de siglo XIX tiene lugar el surgimiento de las ciencias sociales. A partir de ese momento, son innumerables las contribuciones a lo que más tarde sería denominada Psicología Política.

Unos de los hechos que pueden resultar sorprendente para el lector que se aproxime por primera vez a este ámbito de la Psicología Política es la diversidad de nombres y obras que aparecen en los antecedentes de la misma. El posible desconcierto procede de la diversidad de orientaciones y perspectivas que aparecen asociadas a esta disciplina. Efectivamente los nombres de Le Bon, Tarde, Weber, Lazarous, Steinthal, Durkheim, Wundt, Thomas y Znaniecki, Freud, Skinner, Piaget, Lewin, y a un largo etcétera, suelen constituir el elenco de las figuras asociadas, de una u otra manera, y en mayor o menor grado, a la Psicología Política.

No es nuestra intención aquí referirnos a todos estos trabajos. Al margen de lo ardua de esa labor, su utilidad sería muy dudosa para el objetivo que se pretende en esta obra. Por tal motivo, haremos una alusión rápida a alguno de estos estudios para prestar una mayor atención a los que se vinculan más directamente con la Psicología Política tal y como hoy la conocemos.

1.12 PRIMERAS CONTRIBUCIONES DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES

Desde la perspectiva sociológica los nombres de Weber y Durkheim cobran una especialidad significación. La obra de Weber, la ética protestante y el espíritu del capitalismo, muestra de forma clara la relación entre ciertos sistemas de creencias, como es la protesta misma, y determinados desarrollos económicos. Para un psicólogo político resulta de especial interés ese análisis de Weber sobre la aparición de nuevos movimientos ideológicos y sus correspondientes consecuencias sobre la conducta humana.

Durkheim destaca que los fenómenos sociales, irreductibles a elementos psicológicos, son los determinantes del comportamiento de los individuos. Sus estudios sobre los efectos de industrialización, con sus consecuentes secuelas de

anomia y desarraigo, supieron importantes contribuciones para el análisis de la relación individuo-sociedad. Por otra parte, la teoría de las representaciones colectivas, que inspiró las formulaciones de Moscovici sobre las representaciones sociales, es el fundamento de algunas de las aproximaciones alternativas de la Psicología Política de corte más individualista.

Le Bon es citado por algunos autores como el padre de la Psicología Política. Ello es debido a la publicación en 1910 de una obra titulada La Psicología Política y la Defensa Social. Al margen de este trabajo, en los diferentes textos de Le Bon puede observarse una clara sensibilidad por la aparición de los conocimientos psicológicos al ámbito de los fenómenos políticos. En su libro La Psicología de los Tiempos Nuevos, se lamenta de que la Psicología no figure en la enseñanza de las ciencias políticas. La razón para ello, según este autor, reside a que a la psicología se le considera un cuerpo de conocimientos todavía vago que cada uno se imagina poseer sin estudio. Para Le Bon estas nuevas situaciones políticas mostraran la enorme relevancia de los conocimientos psicológicos.

Más allá de esta declaración de Le Bon a favor de la aplicación de la ciencia psicológica al estudio de los fenómenos políticos, ese autor realizó contribuciones de interés para una psicología colectiva o psicología de las masas. En su trabajo de 1895, la psicología de las masas, plantea cuestiones tan centrales para la Psicología Política como la de relación líder-seguidores y las características de las masas.

Aunque a veces no de forma explícita, la tesis de Le Bon ha ejercido influencia sobre el pensamiento posterior acerca de las masas y de la acción colectiva. En el discurso cotidiano actual la consideración que tienen las masas resulta muy similar a las connotaciones negativas que les atribuyó Le Bon. Por otra parte, el análisis psicosocial de la acción política mantuvo, hasta muy recientemente, una perspectiva sobre el tipo de

conductas en la que primaban variables como frustración, desamparo, irracionalidad etc.

Al igual que Le Bon, Sighele también muestra su rechazo a todo lo que provenga de la acción colectiva y defiende una concepción elitista de la sociedad. Para este autor, los individuos que pueden ser sabios y prudentes, se transforman de tal manera al ser integrantes de un grupo que este puede alcanzar decisiones erróneas y estúpidas. El planteamiento de Sighele nos trae inmediatamente a la memoria el trabajo de Janis sobre el pensamiento grupal.

La idea de la masa, aunque con diversas matizaciones, ha estado presente en el pensamiento social posterior sobre la decadencia de la civilización occidental. Aunque no es el momento de extendernos sobre esta cuestión, no nos parece justo abandonar estas referencias sin citar a Ortega. No deja de resultar curioso que la obra de Ortega, en la que pueden identificarse problemáticas claramente psicosociales y psicopolíticas, sea citada y aludida en muy contadas excepciones. Los trabajos de Lazarous y Steinthal se centran en el análisis de aquellos aspectos determinantes de la cultura de un pueblo: folklore, lenguaje, mitos, costumbres etc. Las investigaciones de estos autores suponen, de hecho un análisis histórico y diferencial de la vida de los pueblos y una apuesta por la búsqueda de la identidad nacional.

Aunque con diferencias respecto a las posiciones mantenidas por Lazarous y Steinthal, Wundt también manifestó un interés claro por el estudio de la Psicología de los pueblos. Para Wundt la psicología individual y la psicología de los pueblos no son entidades diferenciadas, sino que están estrechamente interconectadas. Los procesos fundamentales superiores de los individuos no pueden entenderse al margen de los productos culturales de los pueblos y comunidades. Fenómenos tales como el lenguaje, las costumbres y el mito que serían típicos de

la psicología de los pueblos, están condicionando el pensamiento de los individuos.

No es exagerado afirmar que Freud ha tenido una influencia que ha ido más allá del campo concreto en el que realizó sus contribuciones. La tesis de Freud ha incidido profundamente en el pensamiento y en las creencias del hombre contemporáneo sobre muy diversos aspectos de la realidad social. En la psicología del grupo y análisis del ego, Freud explica los mecanismos que transforman las tendencias psicológicas individuales en los vínculos emocionales que son la base de todos los grupos sociales. Para Freud, la fuerza de cohesión en todo tipo de grupos se encuentran en los vínculos libidinales que existen entre los hombres y cita los casos de la iglesia católica y del ejército como confirmador de sus ideas.

En el malestar de la cultura señala el papel represor que juega la sociedad respecto a los impulsos instintivos del hombre. La represión de los impulsos sexuales y agresivos por parte de la sociedad ocasiona efectos negativos; sin embargo, Freud también apunta que la organización social sirve de protección al individuo frente a los peligros naturales, al tiempo que regula las relaciones entre los individuos.

Con Freud no se agota la contribución del psicoanálisis al análisis de los fenómenos políticos. Efectivamente, algunos de sus seguidores y críticos van a ejercer una influencia notable sobre determinados planteamientos de la Psicología Política. Fromm reclama una mayor importancia de los aspectos sociales y económicos en la configuración de la personalidad autoritaria. Reich estudia el fenómeno del fascismo integrando conceptos del psicoanálisis y del marxismo. Kardiner plantea el concepto de estructura básica de la personalidad, que defiende a la relevancia de las instituciones y la cultura en la determinación de la personalidad de los individuos.

1.13 PRIMEROS TRABAJOS EN LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

El apartado anterior permitió mostrar como en el inicio formal de las ciencias sociales existía una sensibilidad clara por el estudio de cuestiones relacionadas con la Psicología Política. No obstante, y debido al nivel de análisis, empleado en la mayor parte de estos trabajos, a los objetivos concreta que se persiguen etc., en este momento no puede hablarse propiamente de la existencia de una psicología política. A partir de la década de los 30 y hasta el momento de su institucionalización, se realiza toda una serie de investigaciones que van a servir de base para la constitución formal posterior de esta disciplina. Ya que muchos de los trabajos realizados durante este periodo serán comentados posteriormente en los diferentes capítulos de este libro, haremos una somera referencia a los mismos.

Los trabajos de Thurstone sobre la medida de las actitudes permitieron el desarrollo de una de las líneas de investigación clásicas en psicología política: las actitudes socio-políticas. El propio Thurstone fue uno de los que primero contribuyeron a esta área de trabajo. Este autor aplica en 1934 diversas escalas de actitudes a una muestra de 300 estudiantes, obteniendo, mediante la utilización del análisis factorial, dos factores ortogoniales. Radicalismo –Conservadurismo, Nacionalismo-Internacionalismo.

En esta misma época Carlson encuentra, recurriendo a la misma técnica estadística, tres factores: inteligencia (que correlaciona positivamente con actitudes como pacifismo, comunismo).

Los estudios sobre actitudes socio-políticas están estrechamente vinculados a los de autoritarismo. Como indicamos anteriormente Fromm se había interesado por los determinantes de la personalidad autoritaria. Retomando esa preocupación en 1950 Adorno, Frenkel-Brunswick, Levison y Sanford publican la personalidad autoritaria. Uno de los

grandes méritos del trabajo de Adorno y colaboradores radica en haber mostrado empíricamente la relación entre determinados rasgos de personalidad y autoritarismo.

La equiparación que el grupo de la universidad de Berkeley estableció entre autoritarismo e ideología de extrema derecha, generó toda una política aunque llega hasta nuestros días sobre la naturaleza del autoritarismo. En 1954 Eynsenck publica psicología de la decisión política, donde trata de mostrar que los fascistas y comunistas son similares en la variable de mentalidad dura.

En 1960 Rokeach plantea la dimensión del autoritarismo y señala su independencia del contenido ideológico.

Uno de los autores que en ese tiempo contribuyó de forma más decisiva al desarrollo de los estudios de la psicología política es Lasswell. De hecho Lasswell, es reconocido por un sector importante de psicólogos políticos como el padre de la disciplina. En un momento posterior volveremos sobre esta cuestión, pero ahora haremos una breve mención de sus contribuciones.

Algunos de los temas tratados por Lasswell fueron: El liderazgo político, el poder, la relación entre la elite y la masa, los mecanismos de influencia.

En la primera de sus obras analiza las características y principales, rasgos del hombre político. Frente a otro tipo de explicaciones sobre los motivos a que conducen su presencia en la vida pública. Lasswell afirma que el hombre político es el resultado de motivos privados que son desplazados sobre objetos públicos y que son relacionados en términos de interés público.

Otras de las cuestiones relacionadas con el ejercicio de la vida política, es el proceder. Para Lasswell el poder hay que entenderlo en relación a las características de la personalidad de los individuos. Desde la corriente psicoanalista que inspira sus estudios, Lasswell cree encontrar la razón o el motivo del poder en los sentimientos de inferioridad de los individuos. El

poder, de esta manera, se interpreta como un mecanismo compensatorio de baja autoestima.

Laswell también puede ser considerado como un precursor de las tesis del elitismo Demócrito. Defensor de la idea democrática, sin embargo, recela de las masas y confía en la capacidad y dirección de las elites. En esa relación entre las elites y la masa pasa a ocupar un papel central el estudio de la propaganda.

Al igual que Lasswell, otros autores comprendieron la enorme importancia de la propaganda y de la comunicación persuasiva, la segunda guerra mundial fue un auténtico laboratorio de pruebas para analizar la eficiencia de las distintas estrategias de comunicación de masas. Una vez finalizada esta contienda bélica, distintos investigadores emprenden la tarea de analizar de modo sistemático los mecanismos de la persuasión. Hovland es sin duda el personaje más significado en este campo. Es un periodo que abarcó aproximadamente 10 años, los transcurridos entre 1950 y 1960, Hovland, con su equipo en la universidad de Yale, estudia las diversas características relacionadas con el emisor, receptor y mensaje que influyen en el impacto de la comunicación persuasiva.

Los estudios sobre la eficacia de la propaganda habían tenido un notable precedente en un ámbito de investigación clásico de la Psicología Política como es la conducta del voto. Lazarsfeld, Berelson y Gaudet analizaron la campaña electoral desarrollada en 1940 en el conado de Erie (Ohio). Los autores elaboraron un índice de predisposición política combinando las posiciones obtenidas por los sujetos, concluyeron que son las variables las que determinan el sentido del voto. La campaña electoral jugaba un papel menor activando las predisposiciones ya existentes en los sujetos. Los resultados de Lazarsfeld sirvieron en su momento como argumento a favor de la tesis de los efectos mínimos de los medios de comunicación de masas.

Al margen de los estudios sobre la conducta de voto, la investigación en la década de los 50 empieza a interesarse por la

predisposición de los sujetos a implicarse en actividades políticas de otro tipo. Campbell elabora una escala de participación política en la que se incluyen distintas situaciones relacionadas con el proceso electoral, tales como el votar, el acudir a mitines, apoyar económicamente a la campaña de algún partido o candidato, y convencer a otras personas para votar de una forma determinada.

En la década de los 50 se sitúan también los estudios sobre socialización política realizados con una importante aportación empírica. Hyman recopila gran parte de las investigaciones realizadas y compara las pautas de socialización seguidas en familias de diferente nivel económico. La socialización política es entendida en esos momentos, como un proceso básicamente de adaptación y conformidad al medio.

Finalmente, podemos mencionar la existencia de diversos trabajos encaminados a explicar la conducta de destacadas figuras del ámbito político. Debido a la importancia que el psicoanálisis concedió a la dinámica motivacional, muchos de esos estudios recurrieron a esta perspectiva teórica como base de sus análisis.

Como señalamos al inicio de este apartado, no pretendíamos ser exhaustivos en la relación de nombres, autores e ideas vinculadas a estas etapas históricas previas a la constitución de la Psicología Política. Nuestra finalidad era mostrar cómo se fue conformando un tipo de investigación que relacionaba fenómenos u políticos.

1.14 INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Lo comentado en las páginas anteriores es una manifestación clara de que la Psicología Política no es una simple etiqueta, más o menos afortunada, que responde a una empresa intelectual reciente. Los estudios dedicados a analizar la

relación entre los fenómenos psicológicos y políticos tienen una larga historia.

En la década de los 70 y como fruto de toda la investigación realizada en décadas precedentes, la Psicología Política adquiere conciencia de sí misma y obtiene una clara visibilidad social y presencia institucional. Existen distintos acontecimientos que contribuyen, de manera muy importante, a este proceso. Uno de ellos es la publicación en 1973 del libro de Knutson Handbook of Political de Psychology. En esta obra, en la que escriben autores procedentes del campo de la Psicología como Bloom, Katz y Sanford, se revisan distintos tópicos que configuran la Psicología Política tales como el papel de la personalidad en la política, el liderazgo, socialización, política, etc. Al margen de esos trabajos, es importante destacar el capítulo escrito por Davies dedicado a la historia de la disciplina. Para un campo de investigación que luchaba por su reconocimiento académico, tal y como era el caso de la Psicología Política, las páginas de Davies resultan de gran utilidad, pues a través de ellas se encuentran las razones que avalan la legitimidad de esa pretensión. Al mismo tiempo, se va diseñando una manera determinada de enfocar y entender la disciplina.

En segundo lugar, habría que citar la aparición en 1974 de la obra de Stone The Psychology of Politics. Dividido en 4 grandes apartados, que constituye un auténtico manual de la Psicología Política.

Finalmente, debemos referirnos a la creación en 1978 de la Sociedad Internacional de la Psicología Política. Esta sociedad, tiene una vocación claramente interdisciplinar y sus miembros, cerca de mil en la actualidad, proceden de ámbitos académicos muy variados: Psicología, Sociología, Ciencia Política, Historia, Economía etc.

Los congresos anuales de la sociedad Internacional de la Psicología Política, son un auténtico foro en el que se manifiestan los intereses y las orientaciones de los investigadores de este campo. Las tres últimas reuniones de la sociedad tuvieron lugar en Cambridge, Santiago de Postela y Washington.

Estos hitos que acabamos de comentar, y nosotros le daríamos una especial relevancia a la creación de la sociedad, favorecieron no solo la articulación de la psicología política, sino que también impulsaron de manera muy significativa el trabajo en esta área disciplinar. Una buena prueba de ello es la implantación, a partir de la década de los 70s, de materias dedicadas a la psicología política en los planes de estudio de muchas universidades.

En la década de los 70s la psicología política se convierte, por tanto en una disciplina autónoma. Pero además de este hecho, en este periodo se trata de diseñar e influir en su desarrollo futuro. La mención a determinados autores como los fundadores de la disciplina, el énfasis en determinados niveles de análisis, y el olvido de otros etc.

En la construcción de cualquier disciplina científica tiene una gran importancia la figura que aparece como precursora de la misma. El prestigio y el valor intelectual que suele poseer ese personaje sirven de aval y legitima ese nuevo ámbito de trabajo. Al mismo tiempo, la excelencia de su investigación se convierte de modelo a seguir en esta disciplina. El tema de la paternidad científica, no es pues un asunto baladí. Los autores que contribuyeron a la institucionalización de la Psicología Política no olvidaron ese detalle. Del mismo modo, la Sociedad Internacional de la Psicología Política concede a Lasswell la distinción de ser su primer presidente honorario. Posteriormente diferentes investigadores, (Stone, Deutsch, etc.) mantienen esa misma tesis. De esta manera el nombre de Lasswell aparece asociado al origen de esta disciplina.

No pueden negarse los innumerables méritos que concurren en la obra de Lasswell. El problema es que al seleccionar a un autor, entre otros muchos posibles, como el iniciador de una disciplina se está apostando por una determinada visión de la misma y se influye sobre su evolución posterior. Lasswell mantenía una perspectiva de la Psicología Política clara y evidente. Su nivel de análisis se centra en el individuo y ellos tienen consecuencias muy concretas para el análisis social y político.

La orientación de Lasswell, pues parece responder adecuadamente a la postura dominante en las ciencias sociales norteamericanas; sin embargo, desde otras ópticas y sensibilidades, pueden echarse en falta una mayor preocupación por las dimensiones auténticamente sociales del comportamiento y por el análisis de las condiciones que favorecen el cambio social. Por tal motivo, la construcción histórica de la Psicología Política, con lo que ellos suponen de selección de determinadas figuras, intelectuales, líneas de investigación, sensibilidades, orientaciones teóricas, ha estado muy determinada por el excelente trabajo de nuestros colegas norteamericanos.

1.15 LA PSICOLOGÍA POLÍTICA EN ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA

La institucionalización e incluso la visibilidad social y académica de la psicología política se debe fundamentalmente a nuestros colegas de los Estados Unidos de América. Ellos son los autores de los primeros manuales de esta disciplina, los creadores de la Sociedad Internacional de la Psicología Política y los editores de la primera revista en este ámbito. Admitiendo este mérito, también tenemos que dejar constancia de otras consecuencias menos positivas que se derivan del protagonismo adquirido por esos autores. Sin lugar a dudas la más importante se refiere a la imposición de un determinado punto de vista

sobre la disciplina. Sin embargo el protagonismo de la psicología política realizada en Estados Unidos, determinó la hegemonía de ciertas posiciones en detrimento de otras. Pero lo que debemos de tener claro, y de hecho algunos psicólogos políticos norteamericanos, son conscientes de ello, es que esas orientaciones son propias de una realidad socio-política concreta y no pueden plantearse como características generales o universales de esta área de conocimiento.

La implantación y evolución de la Psicología política en otros países tienen que traducirse en otros enfoques y perspectivas, que respondan a lo que son sus tradiciones de pensamiento, sobre la relación entre los fenómenos psicológicos y políticos. Ese debate entre diferentes posiciones resulta no solo obligado, sino también necesario, para el desarrollo y avance de la Psicología Política.

Para evitar que la historia de la psicología política de los Estados Unidos sea confundida con la historia del conjunto de esta disciplina, es necesario, hacer referencia a los rasgos que caracterizaron el desarrollo de la misma entre otros contextos geográficos.

Los amplios y documentados trabajos de Garzón (1993) sobre la psicología política en España y de Montero (1987) sobre la psicología política en América Latina, nos brindan elementos de interés para conocer y comprender como ha sido la evolución de esta disciplina.

Ambas autoras coinciden en señalar la asociación existente entre democracia y el análisis político de la sociedad. Otro aspecto en común, que se deriva del listado de los autores por ellas mencionado, es el protagonismo que tiene la psicología social en el desarrollo de la psicología política.

En el trabajo de Garzón se apuntan algunos de los antecedentes intelectuales de la psicología política en España. En las

primeras décadas de este siglo donde aparecen algunas problemáticas propias de esta disciplina. En la mayor parte de los casos reflejan simplemente un sentimiento de desconcierto e inquietud por el estado de las cosas que les tocó vivir. Al margen de los trabajos de autores españoles como el de Marías, también desde otras latitudes mostraron interés por conocer nuestra personalidad.

La guerra civil española supone un brusco y dramático paréntesis en el desarrollo de la psicología en nuestro país. Con referencias a autores como Le Bon y Ortega, con los que mantiene una clara distancia en esta cuestión, Mira se refiere a la revolución como un fenómeno histórico y psicológico y comenta los rasgos fundamentales de la conducta revolucionaria. Algunos de los conceptos utilizados en esta obra para explicar la dinámica de la conducta revolucionaria guardan una estrecha relación con los utilizados actualmente en los modelos de acción política.

A partir de los años 50s asistimos a la publicación de diversos estudios que se encuadran, sin ningún tipo de reservas, en la Psicología Política. En la década de los 60 y 70 la problemática del autoritarismo sigue estando de actualidad en los trabajos de Torregrosa, Seonane, etc.

En la década de los 80 cuando se produce el auténtico despegue de la psicología política en España, su inclusión en los planes de estudios universitarios, la realización en 1987, del primer congreso nacional de Psicología Política, la publicación en 1988 del primer manual de la disciplina, la edición en 1990 de la revista de Psicología Política.

El análisis que realiza Garzón sobre los principales contenidos de la Psicología Política en España, las categorías que reconoce el mayor número de publicaciones, se refieren a las ideologías, la participación política, y los nacionalismos.

La psicología política en América Latina, parece responder del mismo modo, a las sugerencias que dicta el medio. En el trabajo de Montero se presenta una tabla que muestra las temáticas abordadas por nuestros colegas latinoamericanos. En este caso, el mayor número de estudios están referidos a las siguientes categorías: trauma político, nacionalismo, y rol político del psicólogo y la psicología. En la primera problemática se incluyen cuestiones tales como exilio, tortura y los efectos de la guerra.

En la década de los 60, Salazar inicia una de las líneas de investigación más distintivas de la psicología política latinoamericana: el nacionalismo. Los trabajos en esta área tienen como objetivo fundamental como inicia Montero, la búsqueda de una identidad propia. La generación del 98 tuvo como una de sus principales metas la búsqueda de las esencias de España y de lo español. En la actualidad, investigadores radicados en las comunidades históricas españolas tratan de poner de manifiesto los procesos que conducen a la construcción de las identidades nacionales.

La tercera línea de investigación más sobresaliente en América Latina es el análisis del rol social del psicólogo y la psicología. Sobre esta cuestión se alzaron diversas voces para reclamar el compromiso de la psicología con el cambio social y a favor de la democracia y de los grupos socialmente deprivados. Este compromiso con la realidad socio-política, es tal y como la comenta Garzón cuando se refiere al pensamiento intelectual español del siglo XIX, un fenómeno europeo que acabó siendo asumido por una parte de la comunidad científica internacional.

El desarrollo temático de la psicología está, pues estrechamente relacionado con el lugar en donde se realizan esas investigaciones. Esto no puede ser de otro modo, ya que el científico social tiene la obligación moral de contribuir a la solución de los problemas que su sociedad tiene planteados.

Resumen

Psicología política: Aspectos conceptuales

Relación Psicología – Política: Aspectos básicos.

- e) Existen conexiones complejas y por lo general indirectas, entre los fenómenos psicológicos y los procesos políticos.
- f) La condición básica para poder estudiarlas es la creación de una psicología política.
- g) Ello permitirá explicar con detalle las interacciones que se producen entre los fenómenos políticos y psicológicos.
- h) De esta manera se podrá superar la brecha actualmente existente entre la ciencia política, que es psicológicamente ingenua, y la psicología, que se muestra poco capaz considerar las sutilezas de la realidad política.

Definición de Psicología política

Psicología política como una interacción entre procesos psicológicos y fenómenos políticos. La psicología política consiste en el estudio de las creencias, representaciones o sentido común que los ciudadanos tienen sobre la política, y los comportamientos de estos que, ya por acción u omisión, tratan de incidir o contribuyan al mantenimiento o cambio de un determinado orden sociopolítico.

¿Cuáles son los fenómenos que interesan y de los que se preocupa la Psicología Política?

Según Martín Baro (1991) tres formas posibles de entender el comportamiento político:

1. Comportamiento político: es todo aquel que se realiza dentro del estado.
2. Conducta política sería aquella en la que interviniese alguna forma de poder.
3. Entender un comportamiento como político es a partir de la relación e impacto que produce en un orden social.

Líneas de investigación de la psicología política.

- El individuo como autor político.
- Movimientos políticos.
- El político o el líder.
 - Coaliciones y estructuras políticas.
 - Relaciones entre grupos políticos.
- Los procesos políticos.
 - Estudios monográficos.

Actividad 1

El texto y su estructura dan pauta al desarrollo y logro adecuado de los objetivos marcados en un principio. Por lo tanto a manera de reflexión sería conveniente responder las siguientes preguntas:

- ✓ Explica el proceso en el que surge la relación Psicología y Política
- ✓ Realiza un mapa mental de la Psicología Política. Agrega las líneas de investigación a las que se enfoca.
- ✓ ¿Hacia qué tipo fenómenos se enfoca la Psicología Política y cuáles son sus explica las líneas de investigación?

2 PARTICIPACIÓN POLÍTICA

José Manuel Sabucedo, J. M. (1996).
Psicología Política, Síntesis, Madrid.

OBJETIVO: Estudiar y Analizar la participación de los ciudadanos en la toma de decisiones políticas.

- ✓ Conocer el concepto de participación política y las formas de desarrollarse.
- ✓ Identificar las modalidades de la participación política.
- ✓ Conocer las formas de participación política.

La participación de los ciudadanos en la toma de decisiones políticas, es consustancial al concepto de democracia. Pero al igual que ocurre con otras grandes ideas de la vida social y política, detrás del acuerdo inicial sobre la relevancia de la participación, surgen inmediatamente serias discrepancias a la hora de operatividad y definir ese factor.

Las diversas versiones sobre la democracia y el alcance que deben tener la participación de los ciudadanos, permite la existencia de diferentes interpretaciones de la participación política.

Desde el punto de vista normativo, pues, se plantean serias discusiones en torno al significativo de la participación de los ciudadanos en la esfera política y su implicación con el ideal de sistema democrático.

En trabajo reciente sobre los modelos de democracia, Held señalaba que la democracia es una forma de gobierno donde el pueblo, diferencia de lo que ocurre en las monarquías y aristocracias, tiene poder. Sin embargo, como ese autor reconoce, la fórmula “el gobierno del pueblo” resulta ambigua y, por ello, surgen concepciones muy dispares sobre la democracia. Asumiendo sus propias palabras, se podría decir que se trata de un ámbito donde el desacuerdo es posible.

No es nuestra intención aquí plantear un debate o reflexión profunda de carácter prescripto sobre los conceptos de participación y democracia. Nuestro propósito como científicos

sociales es analizar y explicar los modos de incidencia política a los que responden los sujetos, más allá de que esos comportamientos respondan a los ideales democráticos tal y como son postulados por distintas corrientes de pensamiento.

Pero sin querer entrar en esa polémica, consideramos que antes de aludir a las modalidades e incidencia de la participación política, es preciso dedicar unas líneas a explicitar qué entendemos por este concepto.

2.1 CONCEPTO DE PARTICIPACIÓN POLÍTICA

Como acabamos de señalar, es preciso establecer algún tipo de definición sobre la clase de fenómenos que queremos analizar. Sin una delimitación previa, no tendríamos ningún tipo de criterio para clasificar a un acto como representativo o característico de la categoría conductual que queremos estudiar. Por tal motivo, todos los autores que abordan esta cuestión tienen, implícita o explícitamente, una concepción más o menos elaborada, respecto a qué conductas cabe calificar como participación política.

En trabajos anteriores (Sabucedo, 1984, 1988, 1989), comentábamos que los distintos intentos de medición de la participación política, lo que implica una toma de postura previa respecto a qué se entiende por ese concepto, se caracterizaban por su enorme diversidad.

Diferentes autores van a estudiar distintas conductas, tratando con ello de acotar y delimitar este tipo de actividades. Así, por ejemplo, en el estudio de Verba y Nie (1972), todas las acciones políticas analizadas comparten la característica de resultar convencionales. En otros casos, se consideran también como formas de participación política las actividades realizadas en el seno de la propia comunidad (Booth y Seligson, 1978). Por su parte, Barnes, Kaase, et al., en su trabajo transcultural, van a dedicar una atención especial a las formas no institucionales y violentas de participación.

Klandermans (1983) en su revisión de los estudios sobre la eficacia política y participación concluye que una de las dificultades en la

evaluación de esos trabajos radica en los modos tan diversos en que ha sido operacionalizada la variable acción política. Entre estas, cita las conductas convencionales versus no convencionales y las Instrumentales versus expresivas.

Todos estos comentarios confirman lo expuesto previamente sobre la diversidad de enfoques que caracteriza el estudio de la participación política.

En un intento por llegar a una máxima clarificación en cuanto al concepto de participación política. Conge (1988) señala que las discrepancias entre las numerosas aproximaciones a esta cuestión, se plantean en torno de los siguientes puntos:

- 1) Formas activas versus pasivas.
- 2) Conductas agresivas versus no agresivas.
- 3) Objetos estructurales versus no estructura.
- 4) Objetivos gubernamentales versus no gubernamentales.
- 5) Acciones dirigidas versus voluntarias.
- 6) Intenciones versus consecuencias no esperadas.

Sobre el primer aspecto, encontramos que algunos autores incluyen dentro de la participación política cuestiones tales como sentimientos de patriotismo, conciencia política, etc.; mientras que otros aluden exclusivamente a manifestaciones conductuales frente a este planteamiento. Conge defiende la utilización del término participación política para las conductas realizadas por los sujetos y no para las áreas actitudinales o de conciencia política. La primera, según este autor tendría relación con la problemática de la socialización y cultura política que con la participación. En este sentido, esas variables pueden ser utilizadas como elementos explicativos de la acción política, pero no serían en sí mismas modos de participación.

Respecto a la concienciación política, se destaca el papel de este factor para la movilización política, pero ello, de nuevo, no debe ser confundido con la propia participación.

Otro tema polémico tiene que ver con la inclusión o no dentro del concepto de participación de aquellas acciones que implican

violencia política. Como expusimos anteriormente, algunos autores limitan el estudio de la acción política a las formas más ortodoxas y convencionales.

Sin embargo, el obviar de los modos de participación violenta supone la no consideración y, por tanto, el abandono de unas formas de participación que no sólo están presentes en el ámbito político sino que resultan de sumo interés para el científico social. La propuesta de Conge en este punto, es mantener el estudio de este tipo de comportamiento bajo la denominación de conducta agresiva y descartar otras denominaciones para la misma como participación ilegal, no institucional, etc.

En la misma línea, Sabucedo (1989) afirma que la clasificación de las acciones políticas en categorías como convencional, no convencional, legal, ilegal, etc., carecen de sentido básicamente por las siguientes razones.

En primer lugar, ese criterio: “se plantea desde una perspectiva del status-quo. Y esto introduce valoraciones que nada tienen que ver con el enfoque científico del problema. Si no somos lo suficientemente ingenuos como para considerar que las etiquetas que adscribimos a determinados fenómenos no influyen en la valoración de los mismos, estaremos de acuerdo en que la utilización de los términos ilegal, no institucional, etc., suponen una descalificación o cuando menos una opinión no demasiado positiva de este tipo de actividades”.

En segundo lugar, la división entre actividades convencionales versus no convencionales: “está sujeta a condicionantes sociales que hacen que un modo de participación que resulta no convencional en un momento determinado, resulte totalmente habitual y aceptado poco tiempo después” (Sabucedo, 1984).

En tercer lugar, y esta es una cuestión que trataremos con más detenimiento en el próximo apartado, esa clasificación resulta demasiado elemental: “lo que obliga a que acciones que resultan muy diferentes entre sí, como puede ser el caso de las manifestaciones ilegales y la violencia armada, deben compartir una misma categoría” (Sabucedo, 1989).

Un nuevo punto de controversia señalado por Conge (1988), se refiere a la inclusión, dentro de la categoría de participación

política, de las actividades de apoyo y de rechazo al sistema y las decisiones políticas. La propuesta en este caso es doble y se plantea desde una óptica no exclusivista.

En primer lugar, si la participación política recoge actividades que se enfrentan al sistema o a ciertas decisiones políticas, no parece existir ninguna razón de fondo para no incluir también a las acciones destinadas a apoyar y sustentar esas estructuras o decisiones. Ambas modalidades de conducta se están planteando a un mismo nivel de debate y enfrentamiento, si bien el objetivo que se persigue es diferente.

En segundo lugar, tampoco parece estar justificado limitar el ámbito de actuación de los sujetos al simple cuestionamiento de las decisiones políticas. Las acciones emprendidas por individuos y grupos pueden estar destinadas a alcanzar unos objetivos mucho más ambiciosos. Así, por ejemplo, lo que puede entrar en juego y ser motivo de polémica es la propia esencia y naturaleza del sistema político. En este sentido, podrían diseñarse estrategias de incidencia política que supusieran un desafío a las estructuras existentes.

En este caso, estaríamos, al igual que en los supuestos anteriores, ante acciones emprendidas por los sujetos con la finalidad de tener incidencia política. Por tal motivo, y aunque la naturaleza y finalidad de estas actividades sean sensiblemente distintas a aquellas realizadas desde una aceptación y asunción plena del status-quo, es preciso incorporarlas como una modalidad más, si bien con sus propias particularidades, al repertorio de acciones políticas.

Un cuarto aspecto objeto de debate tiene que ver con la inclusión o no de las actividades desarrolladas en la comunidad. Para algunos autores esto constituiría una modalidad de participación política.

Así, por ejemplo, Verba y Nie (1972) rechazan el modelo unidimensional de participación y señalan a la actividad en la comunidad como una de las categorías de participación política.

En la misma línea, Booth y Seligson (1978) apuntan a las actividades comunitarias como una de las formas de actividad política. El problema que se plantea con este tipo de acciones en la comunidad es que si no poseen una clara proyección política, esto

es, si carecen de carácter reivindicativo frente a las autoridades, difícilmente pueden ser calificadas de participación política.

Al igual que las sociedades filatélicas no pueden considerarse como agrupaciones políticas, las actividades comunitarias no deberían ser calificadas como formas de participación política.

El rechazo de Conge a la consideración de las actividades en la comunidad como formas de participación política, se basa en la siguiente argumentación:

- 1) La política supone relaciones de poder y autoridad.
- 2) Los actores principales en esas relaciones de poder y autoridad son los gobiernos de los estados.
- 3) La política se refiere al gobierno de los estados; por lo tanto, la participación política implica aquellas conductas que se realicen dentro de este ámbito.

Como puede observarse las reservas de Conge se dirigen a la ausencia de una clara dimensión política en este tipo de comportamientos. Al no intervenir en ese proceso las autoridades políticas, encargadas de la distribución de los recursos públicos, aquellas acciones pueden ser consideradas como participación social o cívica, pero no política.

Respecto al quinto punto la solución puede ser todavía más sencilla que los casos anteriores. No parece de gran utilidad, desde el punto de vista de la delimitación del concepto de participación política, el establecer si una acción es iniciada en forma voluntaria o si está fomentada y respaldada por las instancias de poder. Además, la cuestión de la voluntariedad en la realización de una determinada conducta es un tema cuando menos espinoso si lo planteamos con la suficiente seriedad y profundidad. Como este no es el momento ni el lugar de debatir cuestiones tan esencialistas como ¿hasta qué punto el sujeto es autónomo en las decisiones que adopta?, el tema debe ser resuelto de forma más simple. Desde esta perspectiva, lo importante es la intención que tengan los sujetos de incidir en la vida política, al margen de si la intención es o no inducida. Esto es,

la cuestión central a la que debemos atenernos en este momento es si esa actividad se desarrolla dentro de un contexto claramente político y con la finalidad de influir, determinar y/o apoyar determinadas decisiones políticas o estructuras de gobierno. Por tanto, la problemática planteada en este resulta un tanto artificial. Finalmente, se plantea el debate en torno a la inclusión en la definición de participación política de variables como intención y consecuencias de la acción. Conge afirma que ninguno de esos dos aspectos debe ser tenido en cuenta a la hora de referirnos a ese tipo de actividades.

Lo importante, según este autor, sería los actos que se realizan, no la intención que tuviesen los sujetos ni las consecuencias de los mismos. Las intenciones, afirma Conge: “pueden explicar por qué la gente participa (sin considerar que es la participación política) mientras los resultados (sean o no intencionales) explican las consecuencias de la participación política (de nuevo sin tener en cuenta su naturaleza)”.

Parece obvio que el tema de las consecuencias de la acción debe tener ser excluido de cualquier definición que se quiera dar de participación política. Los resultados de esas actividades no pueden estar determinando su adscripción a la participación política. Entre otras razones, porque los efectos de un determinado acto de participación o movilización política dependen de muy diversos factores (Sabucedo y Rodríguez, 1990, Sabucedo, 1990^a).

Si llevásemos a sus últimas consecuencias ese principio, podríamos encontrarnos con el absurdo de que una campaña de protesta política, en el que se plantease cualquier tipo de reivindicación, no fuese considerada como participación política por no conseguir los resultados deseados.

En el caso de la intención, nuestra postura es semejante a la expresada para el factor anterior. De nuevo, y al margen del objetivo que se pretenda, que como vimos en puntos anteriores pueden ser de los más diversos, una acción debe ser calificada como participación política si va dirigida a influir, de una u otra manera, la forma de decisiones políticas o determinadas estructuras de gobierno.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto hasta este momento, la participación política cabría definirla como aquellas acciones intencionales, legales o no, desarrolladas por individuos y grupos con el objetivo de apoyar o cuestionar a cualquiera de los distintos elementos que configuran el ámbito de lo político: toma de decisiones, autoridades y estructuras.

2.2 MODALIDADES DE PARTICIPACIÓN POLÍTICA

Los primeros trabajos sobre participación política tendieron a considerar un número bastante limitado de formas de acción. En concreto, las modalidades objeto de análisis fueron las vinculadas con el proceso electoral. Buena prueba de ello, lo constituye la escala de participación política de Campbell et al. (1954). En esa escala se recogen cinco ítems todos ellos claramente relacionados con las actividades desarrolladas durante las campañas electorales: votar, acudir a mítines, apoyar económicamente a algún partido o candidato, trabajar para algún partido y convencer a otros para votar por algún candidato y/o partido determinado.

En una línea similar, Stone (1974) elabora una escala para la medición del compromiso político en el que se alude a actividades muy semejantes a las propuestas por Campbell et al., y que se sitúan también dentro de esa órbita de comportamientos estrechamente ligados a la dinámica electoral. Los cinco niveles de participación que distingue Stone, abarcan desde el votar hasta el desempeño de algún cargo público.

Otras actividades, a medio camino de las anteriores serían la participación indirecta, la participación en campañas electorales y el presentarse como candidato.

Sin lugar a dudas, el estudio de estas modalidades de participación política resulta de interés, sobre todo teniendo en cuenta que la participación electoral es la forma más habitual de incidencia política en las sociedades democráticas. Pero también debemos estar de acuerdo en que limitar el análisis de la participación política a esas formas de actividad supone restringir en exceso, y lo que es peor distorsionar, el ámbito de la acción política. La amplia

variedad de modos de incidencia política no pueden, por tanto, verse reducidas a las simplemente electorales.

En los últimos años, y especialmente a partir de la década de los años 60, se asiste al incremento de forma de acción política que poco tienen que ver con las modalidades más ortodoxas de participación. Este hecho obligó a los investigadores a prestar atención a esas nuevas formas de incidencia política.

La distinción más habitual se establece entre modos convencionales versus no convencionales de participación. En el trabajo transcultural de Barnes, Kaase et al. (1979) se alude a esas modalidades de comportamiento político. La mayoría de las afirmaciones destinadas a evaluar la participación política convencional están referidas, al igual que ocurría en los primeros estudios sobre este tema, circunstancias relacionadas con el proceso electoral. En cuanto a la participación no convencional se recogen actuaciones como las siguientes: peticiones, manifestaciones legales, boicots, huelgas ilegales, daños a la propiedad y violencia personal, entre otras.

Milbrath (1981) también habla de la participación política convencional y no convencional, y la lista de situaciones que reflejan ambos tipos de participación resulta muy similar a la de Barnes y Kaase, si bien es más detallada en el caso de la participación política convencional y más general en la participación política no convencional.

La clasificación de las formas de participación política en convencionales y no convencionales, presenta diversos problemas. En primer lugar, el listado de actividades recogido dentro de cada una de esas dos categorías resulta demasiado heterogéneo. Así, en la participación política convencional se señalaban desde el simple acto de votar, hasta el acudir a los mítines; y en la participación política no convencional se situaban conductas tan dispares como manifestaciones legales y violencia personal, por citar solo algunos ejemplos.

Por esa razón, es conveniente profundizar algo más en el estudio de esas dimensiones por comprobar la posible unidad que pueda

existir dentro de las mismas, así como para conocer su grado de relación.

Respecto a la participación política convencional, Marsh y Kaase (1979) afirmaban la posibilidad de transformar su listado de actividades en una escala tipo Guttman, si bien la ordenación de algunas afirmaciones variaba en algunos países. Sin embargo, existía una excepción a esa unidimensionalidad: el voto. Este tipo de conducta política no se ajustaba a los requisitos del escalamiento de Guttman, constituyendo una actividad claramente diferenciada de las anteriores. En otros trabajos realizados sobre esta cuestión (Verba y Nie, 1974; y Schmidtchen y Uhlinger, 1983), el voto vuelve a manifestarse como una actividad diferenciada del resto.

Otro dato que respalda la tesis de que el voto es una actividad “sui generis”, lo encontramos en el trabajo de Milbrath (1968). En ese estudio se puede observar que la conducta del voto aparece asociada a afirmaciones de claro contenido patriótico tales como “amo a mi país”, “aunque no esté de acuerdo amo a mi país en las guerras”, etc.

En cuanto a los otros tipos de actividad política convencional, en algunos estudios se presentan datos que apoyan la existencia de agrupamientos claramente diferenciados. Así, Verba y Nie (1972) señalan que la participación política no debe considerarse como un modelo unidimensional, sino como un modelo compuesto por cuatro factores: actividades en campañas políticas, actividad comunitaria, contactos con la administración y conducta de voto. Milbrath (1981) sugiere que pueden detectarse distintos modos de actuación política convencional. Esos modos son los cuatro recogidos por Verba y Nie, más otro de denomina comunicadores. Por lo expuesto hasta este momento sobre la cuestión de la multiplicidad de actividades que aparecen recogidas en la categoría de participación política convencional, cabría hacer dos consideraciones. En primer lugar, hay un hecho que parece quedar claramente demostrado en cuanto aparece de modo consistente en los diversos estudios realizados: el voto es una conducta política claramente diferenciada del resto de formas de incidencia política; en segundo lugar, ese acuerdo generalizado sobre ese punto no se

hace extensivo al resto de esta problemática. Así, mientras que para Verba y Nie (1972) y Milbrath (1981) la participación política convencional está constituida por factores independientes, para Marsh y Kasase (1979) existe unidimensionalidad en este tipo de actividad.

Sin embargo, en realidad estas posiciones no resultan tan distantes como pudieran parecer en un principio. Existen varios elementos que conviene considerar para poder comprender en su auténtico alcance esos distintos resultados. Primero, no debe olvidarse que el momento en el que se realizaron ambos estudios y los países analizados, son diferentes. No podemos ser tan ingenuos como para creer que esos patrones conductuales tienen una naturaleza universal y se presentan del mismo modo en cualquier tiempo y lugar. Antes al contrario, debemos sospechar que este tipo de actividad está íntimamente vinculada a distintos momentos históricos, sociales y culturales. Por ello, si existen diferencias significativas en algunos de esos parámetros, también debe haberlas tanto en el tipo de actividades que se registran como en su estructuración. De hecho, y tal como se muestra en el trabajo de Marsh y Kaase, la unidimensionalidad de la escala de participación política era más débil en los Estados Unidos de América que en los países europeos. Teniendo en cuenta que el trabajo de Verba y Nie se limitó a esa nación americana, los resultados de ambos informes ya no resultan tan contradictorios.

Por otra parte, también debemos tener presente que el tipo de actividades recogidas en ambos estudios eran ligeramente diferentes, con todo lo que ello supone de distinto enfoque o concepción del tema.

Los resultados pueden poner de manifiesto, simplemente, los planteamientos teóricos previos que mantiene el investigador. Sobre esta cuestión, Marsh y Kaase (1979) afirman que: “Verba y Nie partían de un modelo multifactorial, lo que se reflejaba en la mayor amplitud de actividades que incluían en su estudio”.

Por lo que respecta a la participación política no convencional, lo más llamativo es la heterogeneidad de actividades que se encuadran bajo ese rótulo. Buena prueba de ello es que Muller

(1982) clasificó a varias conductas políticas no convencionales junto a las convencionales, en la categoría de participación democrática y legal, mientras que otras conductas también consideradas no convencionales en la literatura eran adscritas a la categoría de participación ilegal y agresiva. Queda claro, pues, la naturaleza diferenciada de los distintos tipos de actividades no convencionales. Un grupo de ellas se mueve dentro de la legalidad, en tanto que otras se enfrentan abiertamente a la misma. Si volvemos a la lista de acciones no convencionales estudiadas por Barnes, Kaase et al., observaremos que en ellas están presentes tanto conductas legales como ilegales.

Schmidtchen y Uhlinger (1983) utilizaron el escalamiento multidimensional y el análisis de clusters como estrategia metodológica para descubrir las dimensiones de la participación política. Los resultados obtenidos muestran la existencia de dos grupos de conductas claramente diferenciadas: las legales y las ilegales. Pero quizá más importante que esto, era el hecho de que determinadas actividades no convencionales aparecían situadas en el grupo de conductas políticas legales. En el otro agrupamiento, el ilegal, se diferenciaba claramente entre las actividades violentas y las que no lo eran.

Por las razones apuntadas hasta el momento, parecía necesario contar con una nueva tipología de las formas de participación política. Por tal motivo, Sabucedo y Arce (1991) realizaron un estudio tendente a identificar las principales modalidades de actividad política.

En esa investigación se les pidió a los sujetos que señalaran la proximidad percibida entre diferentes modos de participación política. La lista que se le presentó a los sujetos recogía los siguientes estímulos: votar, acudir a mítines, convencer a otros para votar como uno, enviar cartas a la prensa, manifestaciones autorizadas, manifestaciones no autorizadas, boicots, huelgas autorizadas, huelgas no autorizadas, violencia armada, daños a la propiedad privada, ocupación de edificios y cortes de tráfico. Como puede observarse, la lista de acciones políticas era bastante amplia e incluía las actividades más frecuentes, tanto ilegales como legales.

Esos diferentes estímulos fueron presentados en partes, debiendo los sujetos indicar en una escala de nueve pasos el grado de semejanza existente entre ellos.

Además, a los sujetos se les pedía que juzgasen cada una de las formas de participación política a lo largo de doce escalas bipolares de nueve pasos cada una de ellas. Las escalas bipolares utilizadas fueron: eficaz-ineficaz, democrático-no democrático, justificado-injustificado, deseable-indeseable, progresista-conservador, pacífica-violenta, convencional-no convencional, legal-ilegal, costosa, comprometida-no comprometida, pro-sistema-anti-sistema.

Las respuestas de los sujetos fueron analizadas por medio del escalamiento multidimensional. Los resultados obtenidos, mostraron la existencia clara de dos dimensiones. Para una más fácil interpretación de las mismas, se recurrió a la información brindada por las escalas bipolares. En la dimensión 1 los pesos más elevados correspondían a las escalas bipolares pacífico-violento (.92), legal-ilegal (.91) y democrático-antidemocrático (.90). En la dimensión 2, la escala bipolar con mayor peso fue la de progresista-conservador (.77).

Pero al margen de lo anterior, la representación visual obtenida indicaba la existencia de agrupaciones de estímulos en los distintos cuadrantes. Con la finalidad de profundizar en esta cuestión se realizó un análisis de cluster.

Los resultados alcanzados con este procedimiento, apuestan por la existencia de cuatro tipos de participación política claramente diferenciados entre sí. Estos serían los siguientes:

1) Uno de ellos recogería conductas que se encuentran muy vinculadas a las campañas electorales, en donde el sujeto es o bien el agente de influencia (convencer a otros para votar como uno) o el objeto de la misma (acudir a mítines).

2) Una segunda agrupación está formada por un conjunto de actividades que tienen como denominador común el hecho de que se trata de acciones que se mantienen dentro de la legalidad vigente y que tratan de incidir en el curso de los acontecimientos político-

sociales. Aquí se incluirían conductas tales como el votar, enviar escritos a la prensa y manifestaciones y huelgas autorizadas.

3) En un tercer grupo aparecen las formas de participación políticas-violentas: daños a la propiedad y violencia armada.

4) Finalmente, nos encontramos con un grupo de actividades que si bien pueden desbordar el marco de la legalidad establecida no son necesariamente violentas: ocupación de edificios, boicots, cortes de tráfico y manifestaciones y huelgas no autorizadas.

Estos cuatro modos, de participación política ser respectivamente denominados como persuasión electoral, participación convencional, participación violenta y participación directa pacífica.

Estos resultados nos muestran que la variedad de modos de incidencia política no pueden verse reducidas categorías tan simples como las de convencional versus no convencional, legal versus ilegal u otras semejantes a éstas. Por otra parte, también queda patente la necesidad de diferenciar dentro del agrupamiento denominado ilegal o no institucional entre las actividades violentas y las que no lo son. Este dato resulta importante porque si bien las conductas que implican violencia son moralmente condenables desde el momento en que el sistema permite el libre juego de intereses y opciones políticas, los modos de participación política no legales, pero pacíficos, pueden constituir un elemento importante para el cambio social. De hecho, y como señalan Kruegler y Parkman (1985) en un trabajo sobre alternativas a la violencia política, los modos de participación políticos no violentos han desempeñado un papel muy importante, aunque no siempre han sido reconocido, en el cambio de muchas situaciones sociales negativas.

Una vez identificados los principales modos de participación política, es conveniente analizar el grado de apoyo y respaldo con el que cuenta cada uno de ellos.

Este será el tema del siguiente apartado.

2.3 *INCIDENCIA DE LOS DISTINTOS MODOS DE PARTICIPACIÓN POLÍTICA*

Tal y como expusimos en el apartado anterior, existen múltiples maneras de incidir en el proceso político. Muchas de ellas han ido adquiriendo importancia en los últimos años, a medida que los sujetos se mostraban más proclives a intervenir en la esfera de lo político.

Uno de los datos más interesantes ha sido la adopción de estrategias de acción política que desafiaban abiertamente la legalidad vigente o que se recurrían a los canales más ortodoxos y tradicionales de participación.

Este cambio en los modos de actuación política motivó la realización de distintos trabajos destinados a conocer el potencial de protesta de la población y el respaldo social con el que cuentan. Buena prueba de ese interés por estas cuestiones es la inclusión de preguntas destinadas a evaluar tales aspectos en los informes periódicos realizadas por distintas instituciones y empresas de opinión pública. Los British Social Attitudes Reports realizados anualmente en Gran Bretaña, suelen incluir en sus distintas ediciones preguntas relacionadas con este tópico.

En nuestro país, se cuentan también con estudios que ponen de manifiesto el potencial de protesta de los ciudadanos. Páez y Echevarría (1986), trabajando con adolescentes de la Comunidad Autónoma Vasca, encontraron que esos jóvenes se muestran más dispuestos a participar en las manifestaciones (el 42.7% afirma que lo haría), seguido por las huelgas (15.8%) y la firma de escritos de protesta (10.3%). Las actividades que cuentan con menos apoyo son el bloqueo de tráfico (8.1%), boicots (5%) y ocupación de edificios (2.8%). En el trabajo de Sabucedo, Arce y Rodríguez (1992) con jóvenes gallegos se planteó una pregunta similar a la anterior, aunque en este caso, se incluían formas más extremas de acción política.

Lo que es importante retener de los resultados anteriores, no es tanto el dato concreto relativo a una determinada forma de acción

política, sino de la tendencia que los mismos parecen indicar. Tal y como se pone de manifiesto, existe un elevado potencial de protesta para la realización de actividades políticas no convencionales muy concretas. Este es el caso de las conductas que no suponen ningún tipo de violencia.

En lo que respecta a los modos de participación más extremos, aquellos que implican violencia, el potencial de protesta de nuestra población es sensiblemente bajo.

Como señalamos anteriormente, esos datos únicamente tienen un valor indicativo, en cuanto que el porcentaje de respuesta que obtiene cada una de esas acciones varía de acuerdo con el momento concreto en que se formulan esas preguntas. El posicionamiento de un sujeto ante este tipo de conductas puede verse modificado en un plazo breve de tiempo, atendiendo a las distintas circunstancias personales, sociales o políticas que pueden acaecer en ese período. Por ello, lo relevante no es el punto porcentual arriba o abajo que obtenga una de las formas de incidencia política, sino la disposición de los sujetos a implicarse en un tipo u otro de acciones.

Los datos anteriores avalan los resultados de aquellos trabajos de finales de la década de los 70s que predecían el incremento de las formas no convencionales de participación política. Considerando el conjunto de resultados que hemos expuesto, caben pocas dudas respecto a la ampliación del repertorio de actividades políticas de los sujetos. Estos no se limitan a esperar a ser convocados por el sistema para expresar su opinión, tal y como ocurre en las consultas electorales, sino que demandan una presencia más directa en la toma de decisiones políticas. La legalidad o la convencionalidad de las acciones no parece ser ya un freno que los sujetos recurrían a ellas caso de que las consideren oportunas. Pero dicho esto, también hay que señalar que la naturaleza violenta o no de esos comportamientos determina su nivel de aceptación por parte de los ciudadanos.

Resumen

Participación política:

Sentimientos de patriotismo, conciencia política, etc.; mientras que otros aluden exclusivamente a manifestaciones conductuales frente a este planteamiento. Respecto a la concienciación política, se destaca el papel de este factor para la movilización política, pero ello, de nuevo, no debe ser confundido con la propia participación.

Clasificación de las acciones políticas según Sabucedo (1989) en categorías como convencional, no convencional, legal, ilegal, etc., carecen de sentido básicamente por las siguientes razones.

En primer lugar, ese criterio: “se plantea desde una perspectiva del status-quo. Y esto introduce valoraciones que nada tienen que ver con el enfoque científico del problema. Si no somos lo suficientemente ingenuos como para considerar que las etiquetas que adscribimos a determinados fenómenos no influyen en la valoración de los mismos, estaremos de acuerdo en que la utilización de los términos ilegal, no institucional, etc., suponen una descalificación o cuando menos una opinión no demasiado positiva de este tipo de actividades”.

En segundo lugar, la división entre actividades convencionales versus no convencionales: “está sujeta a condicionantes sociales que hacen que un modo de participación que resulta no convencional en un momento determinado, resulte totalmente habitual y aceptado poco tiempo después” (Sabucedo, 1984).

En tercer lugar, y esta es una cuestión que trataremos con más detenimiento en el próximo apartado, esa clasificación resulta demasiado elemental: “lo que obliga a que acciones que resultan muy diferentes entre sí, como puede ser el caso de las manifestaciones ilegales y la violencia armada, deben compartir una misma categoría” (Sabucedo, 1989).

Las acciones emprendidas por individuos y grupos pueden estar destinadas a alcanzar unos objetivos mucha más ambiciosos. Así, por ejemplo, lo que puede entrar en juego y ser motivo de polémica es la propia esencia y naturaleza del sistema político.

En la misma línea, Booth y Seligson (1978) apuntan a las actividades comunitarias como una de las formas de actividad política. El problema que se plantea con este tipo de acciones en la comunidad es que si no poseen una clara proyección política, esto es, si carecen de carácter reivindicativo frente a las autoridades, difícilmente pueden ser calificadas de participación política.

Modalidades de participación política

Las modalidades objeto de análisis fueron las vinculadas con el proceso electoral. Buena prueba de ello, lo constituye la escala de participación política de Campbell et al. (1954). En esa escala se recogen cinco ítems todos ellos claramente relacionados con las actividades desarrolladas durante las campañas electorales: votar, acudir a mítines, apoyar económicamente a algún partido o candidato, trabajar para algún partido y convencer a otros para votar por algún candidato y/o partido determinado.

La mayoría de las afirmaciones destinadas a evaluar la participación política convencional están referidas, al igual que ocurría en los primeros estudios sobre este tema, circunstancias relacionadas con el proceso electoral. En cuanto a la participación no convencional se recogen

actuaciones como las siguientes: peticiones, manifestaciones legales, boicots, huelgas ilegales, daños a la propiedad y violencia personal, entre otras.

Participación política convencional, Marsh y Kaase (1979) afirmaban la posibilidad de transformar su listado de actividades en una escala tipo Guttman, si bien la ordenación de algunas afirmaciones variaba en algunos países. Sin embargo, existía una excepción a esa unidimensionalidad: el voto. Este tipo de conducta política no se ajustaba a los requisitos del escalamiento de Guttman, constituyendo una actividad claramente diferenciada de las anteriores.

Participación política no debe considerarse como un modelo unidimensional, sino como un modelo compuesto por cuatro factores: actividades en campañas políticas, actividad comunitaria, contactos con la administración y conducta de voto. El voto es una conducta política claramente diferenciada del resto de formas de incidencia política; en segundo lugar, ese acuerdo generalizado sobre ese punto no se hace extensivo al resto de esta problemática.

Participación política no convencional

Estos resultados nos muestran que la variedad de modos de incidencia política no pueden verse reducidas categorías tan simples como las de convencional versus no convencional, legal versus ilegal u otras semejantes a éstas.

Según Sabucedo y Arce (1991) existen cuatro tipos de participación política claramente diferenciados entre sí. Estos serían los siguientes:

- 1) Uno de ellos recogería conductas que se encuentran muy vinculadas a las campañas electorales, en donde el sujeto es o bien el agente de influencia (convencer a otros para votar como uno) o el objeto de la misma (acudir a mítines).
- 2) Una segunda agrupación está formada por un conjunto de actividades que tienen como denominador común el hecho de que se trata de acciones que se mantienen dentro de la legalidad vigente y que tratan de incidir en el curso de los acontecimientos político-sociales. Aquí se incluirían conductas tales como el votar, enviar escritos a la prensa y manifestaciones y huelgas autorizadas.
- 3) En un tercer grupo aparecen las formas de participación políticas-violentas: daños a la propiedad y violencia armada.
- 4) Finalmente, nos encontramos con un grupo de actividades que si bien pueden desbordar el marco de la legalidad establecida no son necesariamente violentas: ocupación de edificios, boicots, cortes de tráfico y manifestaciones y huelgas no autorizadas.

Estos cuatro modos, de participación política ser respectivamente denominados como persuasión electoral, participación convencional, participación violenta y participación directa pacífica.

Estos resultados nos muestran que la variedad de modos de incidencia política no pueden verse reducidas categorías tan simples como las de convencional

Actividad 2

En la lectura se presentan los conceptos de participación política, clasificación de acciones políticas, así como sus modalidades de participación. Para la comprensión adecuada del tema y sobre todo para ejercitar la capacidad de síntesis es recomendable llevar a cabo las siguientes actividades:

- ✓ Define el concepto de Participación Política
- ✓ Realiza un mapa mental de la participación política
- ✓ Según Sabucedo ¿Cuáles son las clasificaciones de las acciones políticas?
- ✓ Explica cuales son las modalidades de participación política y da un ejemplo.

3. LIDERAZGO POLÍTICO

EL LIDERAZGO

Delgado, F, S. (2004). **Sobre el concepto y el estudio del liderazgo político.**

Una propuesta de síntesis. Revista de Psicología política, 2004 pp. 7-29.

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el concepto de liderazgo.

- ✓ Analizar las características del liderazgo.
- ✓ Identificar los elementos del liderazgo político, así como sus tipologías y funciones.
- ✓ Conocer los esquemas de análisis del liderazgo político y sus procesos.

El liderazgo es un término escurridizo que se aplica a una amplia gama de actividades humanas; su significado siempre ha sido polémico. No existe una acepción única; el fenómeno al que se refiere no ha podido no podrá ser nunca explicado de una sola manera. Como ocurre con otras palabras (democracia, paz, amor), aunque todos nosotros, intuitivamente, sabemos lo que expresa cada uno puede otorgarle un sentido diferente; “tan pronto como intentamos definirlo, descubrimos inmediatamente que el liderazgo tiene diversos significados” (Northouse, 2001). Hasta el momento la tarea definitoria se han abordado teniendo en cuentas referentes geográficas, históricas, políticos, profesionales; o bien reparando en la diversidad de objetivos y propósitos de los grupos u organizaciones en los que se ha manifestado a lo largo del tiempo. En la actualidad han adquirido fuerza las aproximaciones al liderazgo procedentes del mundo de la administración de negocios y, más en concreto de la teoría de las organizaciones. Para quienes se aproximan de estas teorías en general el liderazgo viene a ser “la capacidad de proporcionar las funciones directivas asociadas con las posiciones del nivel superior”. De cualquier modo, el liderazgo viene siendo desde tiempo inmemorial una preocupación central de

la teoría social y política y por lo tanto objeto de estudio para disciplinas como la psicología, sociologías, y la ciencia política (Rejai y Fillipis, 1997).

Aun sabiendas de las dificultades que el término trae consigo y con pretensiones meramente introducidas, con este artículo pretendemos contribuir a que conozca las principales perspectivas del estudio y análisis del liderazgo y, particularmente, del liderazgo político como uno de los fenómenos más genuinos del comportamiento político y social. Así, en primer lugar se presentan algunas de las definiciones del liderazgo ensañadas desde las ciencias sociales para, más tarde abandonar la cuestión específica del liderazgo en su excepción política. Para esto último, se exponen algunas de las orientaciones metodológicas que se han seguido en sus estudios, las funciones principales que se han atribuido a los líderes políticos, y dos de las taxonomías sintéticas más empleadas. En la segunda parte de la contribución se desarrollan dos esquemas de análisis del liderazgo político empleados en España y se concluyen con unas propuestas propias de síntesis que resulta útil para la comprensión del liderazgo político entendido como proceso; en ella consideramos elementos tales como la vida del líder, el grupo de seguidores, el pensamiento, la agenda, y su acción política.

3.1 EL LIDERAZGO COMO UN OBJETO DE ANÁLISIS

A finales de los años 50s, en un concienzudo estudio de liderazgo desde una perspectiva psicológica-social, aunque extensible a otras orientaciones académicas, Browne y Cohn afirmaban que pese a la existencia de una vasta bibliografía sobre el tema, el material estaba escasamente organizado, las premisas e hipótesis comunes brillaban por su ausencia y los enfoques teóricos y metodológicos eran excesivamente amplios. Así, concluía que la literatura sobre el liderazgo parecía “una masa de contenido desprovista de sustancias aglutinantes que la agrupasen o la coordinasen estableciendo interrelación entre (Browne y Cohn, 1958). Estas

mismas circunstancias llevaron al reputado psicólogo de la organización Martin Chemers, a decir que la teoría contemporánea del liderazgo es compleja, fragmentada y contradictoria a pesar de lo cual defendió la posibilidad de construir una estructura sólida para organizar e integrar lo que hasta ese momento se sabía y se había estudiado sobre el liderazgo.

Pese a la multiplicidad de formas que se ha sido el fenómeno de liderazgo y la lógica confusión de la que ha producido como consecuencia, siguiendo al Northouse, se puede identificar una serie de elementos constantes en todos los intentos: es un proceso; trae aparejada la influencia; se ejerce dentro o con respecto a un grupo y va encaminando a una meta sea cual sea esta (Northouse, 2001). Además, se puede convenir igualmente en fijar tres significados diferentes con los que el término liderazgo ha sido empleado comúnmente por las Ciencias Sociales. En primer lugar, entendiéndolo como un rasgo o cualidad atribuible a una persona. En segundo lugar, como atributo posicional o situacional y en último término, en calidad de comportamiento. Estas tres formas han inspirado varios enfoques de estudio; el de los rasgos o características personales; el situacional o el de la contingencia, que se centra en la selección de variables de situación capaces de indicar el sentido de liderazgo más apropiado para conseguir la adaptación a las cambiantes circunstancias; el conductual, preocupado por descubrir el comportamiento de los líderes, y el del nuevo liderazgo o modelo transnacional, que pone especial énfasis en el concepto de visión y en la relación entre los líderes y los seguidores (Molina y Delgado, 2001). Cada uno ha dado origen a un tipo distinto de definición del fenómeno.

Como nos recuerda Sobral, “han sido frecuentes los análisis del liderazgo político que han perseguido insistentemente una serie de características especiales, de rasgos y atributos, que por su escasa frecuencia o por su intensidad inusual, [nos permiten] comprender una supuesta excepcionalidad del hombre que llega a ser líder en contextos políticos”.

Para el enfoque de la cualidad o de los rasgos personales, lo importante es delimitar y observar el conjunto de rasgos específicos, natos o adquiridos, que poseen quienes son considerados líderes, e identificar las cualidades y habilidades que se necesitan para serlo. Estudiando a reconocidos líderes de todo el mundo, se procura identificar estos rasgos, bien naturales o inherentes de la personalidad, para distinguir con meridiana nitidez a quienes son líderes eficaces con respecto al común de los ciudadanos.

Stogdill, a principios de los 70s, propuso un esquema resumen de los principales factores personales asociados con el liderazgo, mediante la revisión de las más destacadas aportaciones teóricas realizadas hasta esta fecha incluida una suya anterior. Para él, la capacidad, el rendimiento, la responsabilidad, la participación y el status constituían algunos de los principales factores asociados con el liderazgo. Por su parte, los ejemplos de esta perspectiva, para el liderazgo político, han ido desde la idea de un liderazgo forzado mediante la educación, inserta en la república de Platón, pasando por la idea de un liderazgo como el descrito por Aristóteles en La Política, delimitado por la existencia de un conjunto de dotes naturales, hasta llegar a la descripción de habilidades propuestas por Michels, quien en los Partidos Políticos señaló el talento oratorio, la fuerza de voluntad, la solidez ideológica, la confianza en sí mismo, la bondad de ánimo y el desinterés en las principales dotes que ha de poseer un líder (Michels, 1962)

A los ya citados, pueden incorporarse otros muchos intentos más recientes de aclarar los rasgos personales vinculados al liderazgo; este es el caso de tales como los de Mann o Bell. Este último, concretamente, ha defendido la imagen de un líder dotado de poder y voluntad, o si se quiere, de cualidades para el ejercicio del liderazgo (Bell, 1990). Al enfoque genérico de las cualidades personales del líder se ajusta, por ejemplo, la siguiente definición según la cual el liderazgo es: “el resultado de habilidad para persuadir y dirigir hombres, sin perjuicio del prestigio o poder que deriva del cargo u otras circunstancias externas”.

Esta perspectiva de estudio, no obstante, arrastra un grave déficit explicativo: la lista de rasgos potenciales a tener en cuenta puede llegar a ser tan larga que resultara difícil determinar la conexión entre un rasgo de terminado y el mayor o menor éxito de un líder.

En la tabla 1 se resumen algunas aproximaciones a los rasgos y las características del liderazgo, propuestas por los autores mencionados.

Tabla 1

Algunas aproximaciones a los rasgos y las características del liderazgo

Mann	Stogdill	Bell	R. Michels
Inteligencia	Logro	Poder	Talento oratorio
Masculinidad	Rendimiento	Voluntad	Fuerza de voluntad
Ajuste	Iniciativa participación		Solidez ideológica
Dominio	Confianza en sí mismo		Confianza en sí mismo
Extraversión	Responsabilidad		Bondad de animo
Conservadurismo	Cooperativismo		Desinterés
	Tolerancia		
	Influencia		
	Sociabilidad		

Por su parte, el enfoque posicional-contingente o de atributo situacional contempla el liderazgo en relación con la posición que

ocupa el líder y la circunstancia en la que se ve obligado a desenvolverse. La premisa básica es que las diversas situaciones potenciales exigen diversas clases de liderazgo (Northouse, 2001). Esta perspectiva ha planteado la necesidad de entender a las situaciones cambiantes en las que necesariamente se originan y desarrollan los liderazgos y que, en último los pueden fortalecer o debilitar. El hombre existe constitutivamente en una determinada circunstancia, afirmo en cierta ocasión Ortega y Gasset, y se ve obligado a reaccionar los cambios que constantemente se producen si desea controlarla. Esta idea, trasladada al espacio del liderazgo, es útil para entender la importancia que la situación otorga a las potencialidades de ser o no un líder, ya que las personas que son líderes en una situación no necesariamente pueden ser líderes en otras situaciones. El liderazgo entendido como “la influencia interpersonal que se da en una determinada situación y que se orienta, mediante un proceso de comunicación, hacia el cumplimiento de objetivos específicos”, encaja en este enfoque situacional-contingente.

En tercer lugar, desde la perspectiva conductista, quienes se han acercado académicamente al fenómeno del liderazgo consideran que es posible delimitar la existencia de prácticas correctas del liderazgo, para más tarde establecer generalizaciones deseables de comportamientos. Frente al análisis de cualidades de los líderes, de las posiciones que ocupan o de las situaciones que les afectan, desde el enfoque conductual se repara en lo que los líderes hacen. Como ha dicho Maisonneuve, desde esta perspectiva, el liderazgo no será considerado de forma estática y estrechamente individualizada, sino “como un sistema de conducta requerido por y para el funcionamiento del grupo, como una condición y una cualidad dinámica de su estructuración”. Así, el liderazgo puede ser entendido como “la conducta de un individuo comprometido en dirigir las actividades de un grupo u organización hacia un objetivo compartido”.

A principios de los noventa surgió una propuesta de síntesis y multidisciplinar en el estudio del liderazgo que se dio a conocer

como “nuevo liderazgo”, a la que bien podríamos denominar también “teológica”, para diferenciarla de los otros enfoques a los que nos hemos referido con anterioridad. La originalidad de este enfoque residió en el empleo de concepto de visión, entendiendo por tal, realista, creíble, atractiva para la organización “una idea tan enérgica que produce el arranque [...] del futuro, despertando las habilidades, talentos y recursos necesarios para que suceda y señalando el camino para todos aquellos que necesitan saber qué es la organización y hacia donde pretende ir “. Así el liderazgo, a partir del mencionado concepto de la capacidad de un líder para definir, articular y comunicar de forma eficaz dicha visión. Dicho de otro modo, “el liderazgo hace referencia a las experiencias de la vida que proporcionan a un individuo una visión y unas metas, le dotan con la habilidad para articular ambas, y de la elasticidad suficiente como para atraer a un grupo significativo de seguidores con el objeto de alcanzar unos objetivos valiosos tanto para el mismo como para ellos” (Rejaiy Phillips, 1997 p.9).

La existencia de estos variados objetos se aproximación al liderazgo deja bien a las claras la falta de sintonía y acuerdo entre los teóricos para acertar en la formulación de una propuesta común. Cada autor ha ensayado una definición propia para cubrir las pretensiones de su investigación. No es extraño, como se ha dicho al inicio, que en ocasiones, los estudios sobre el liderazgo hayan parecido más una amalgama de trabajos que una línea de investigación coherente. Sin ánimo de ser pretencioso y admitiendo muchas limitaciones teóricas, nosotros, como ya se verá, tampoco hemos podido sustraernos a la tentación de formular nuestra particular aproximación.

3.2 LA VISIÓN DEL LIDERAZGO POLÍTICO: TIPOLOGÍAS Y FUNCIONES

De acuerdo con Verba, el liderazgo ha sido durante largo tiempo una preocupación central del análisis político, afanado este por identificar a los jefes y describir sus características. Así pues, aunque no es un fenómeno nuevo ni en su existencia, ni en su

estudio, ha sido con la irrupción de la sociedad de masas, la aparición de los partidos y la lucha por el poder cuando se ha configurado con los perfiles que hoy lo conocemos, iniciándose un estudio más sistemático del mismo.

Para Blondel, si reducimos la política a su esencia, a lo que es más visible para la mayoría de los ciudadanos, ésta se circunscribe hoy a los líderes nacionales que quedan en la memoria colectiva cuando todo lo demás ha desaparecido. No cabe duda, por tanto, de que los líderes y el fenómeno al que dan lugar, constituyen el elemento más universal, más reconocido y del que más se habla en la vida política de todos los países. De alguna forma, el liderazgo implica reconocer la importancia que los hombres tienen para el desarrollo político de los pueblos, sin olvidar el papel que desempeñan también las instituciones y procedimientos.

Así pues, el liderazgo político es un tema de investigación atractivo y, al mismo tiempo, como ya hemos dicho antes difícilmente sometible a un único esquema de análisis académico-científico. Pese a todo, las dificultades comienzan con la propia definición del fenómeno. Son muchos los autores que se han esforzado por aportar una solución lo suficientemente precisa como para acotar el mayor número de manifestaciones concretas del liderazgo político. A juzgar por la continuidad de los intentos, podemos concluir que ninguno de ellos ha conseguido su propósito de manera concluyente o definitiva.

Teniendo en cuenta las dificultades de definición, nos parece especialmente valiosa la síntesis que sobre el término liderazgo político ha llevado a cabo recientemente Natera Peral. En aras de diferenciar el tratamiento tradicional del liderazgo del más actual, Natera ha distinguido entre las imágenes clásicas del liderazgo y las modernas aportaciones a la cuestión. En su opinión, hasta que no se institucionalizó la Ciencia Política a principios del siglo XX, la historia del pensamiento político ofreció variadas y ricas aproximaciones a la cuestión del liderazgo. Como dijimos anteriormente, Platón con la descripción de la figura del filósofo-

rey, Maquiavelo a través de los perfiles trazados para un Príncipe capaz de adquirir y consolidarse en el poder y Hobbes con su poderoso Leviatán, fueron de los tres referentes de lo más significativos de esta contribución. El otro gran referente clásico en el estudio del liderazgo lo constituyó el debate en torno al papel que juegan los líderes en el desarrollo concreto de los acontecimientos históricos. En esta cuestión, frente a las disposiciones defendidas por la llamada “Teoría del gran hombre”, encontramos la concepción del gran líder entendido como “marioneta”.

Para conocer las aproximaciones al concepto de liderazgo político hechas por las ciencias sociales y, particularmente, por la Ciencia Política hasta mediados de los años 70s, Natera ha recurrido a la obra y a las referencias bibliográficas contenidas en el libro de G. D. Paige, *The Scientific Study of Political Leadership*. Para este autor, el liderazgo es concebible como un fenómeno conductual de creatividad a través del cual “determinadas personas en interacción con otras de similar potencial se comprometen en iniciativas de relevancia social”. Cinco variables en interacción determinan, las diferentes formas de liderazgo: personalidad, roles, tareas, valores y entorno específico.

Desde los 70s hasta ahora no han cesado de publicarse nuevas aproximaciones al concepto de liderazgo político desde diversas perspectivas. Todas ellas han enriquecido el campo de estudio pero, al mismo tiempo, han generado aún más confusión porque es muy difícil realizar una sistematización con tantos estudios definitorios que los académicos han formulado sobre el tema. Cabe tan sólo, por consiguiente, incluir en estos apartados algunos de las más significativas aportaciones y, al tiempo, más apropiadas para caracterizar a nuestro objeto de estudio. Así, para Katz, el liderazgo es el proceso por el que un individuo ejerce consistentemente más influencia que otros en la ejecución de las funciones del grupo. Heifetz y Zinder, han dicho que el liderazgo es una actividad vinculada a determinados actores que consiste en proporcionar una visión y, al mismo tiempo, en buscar y movilizar

apoyos políticos para llevarla a la práctica. Nanas, insistiendo en la idea, ha dicho que el liderazgo consiste en la capacidad de definir, articular e institucionalizar nuevos valores y ofrecer nuevas visiones de escenarios futuros en la organización política, utilizando una gran variedad de instrumentos transformadores de su entorno, esto es, desarrollando en ella las capacidades suficientes para convertir la visión en realidad.

Hemos dicho, y lo reiteramos, que es casi imposible formular una definición única en el liderazgo político. No obstante, como ya señalamos para el liderazgo en sentido genérico, se pueden identificar una serie de notas comunes a las diversas definiciones de liderazgo político que se han ido ofreciendo. En primer lugar, en todo liderazgo político son identificables unas habilidades para el mismo, siempre difíciles de fijar. En segundo lugar, el liderazgo político implica una superioridad en el ejercicio de la influencia en el seno de la relación existente entre dos partes tal cual son el propio líder y quienes sustentan su liderazgo. En tercer lugar y último lugar, tan sólo existe liderazgo cuando alguien es capaz de focalizar las expectativas del grupo o, de fijar unas metas hasta ese momento poco definidas.

Para delimitar aún más el alcance real del concepto a las propuestas de definición y al establecimiento de notas comunes, podemos añadir una propuesta relativa a los tipos posibles de liderazgo. Para evitar una enumeración engorrosa, destacamos entre los muchos intentos de clasificar los diferentes tipos de liderazgo político, la tipología formulada por Blondel a finales de los 80s y, en el ámbito español, la sincrética propuesta de Sabucedo.

Blondel distingue dos dimensiones del liderazgo en función del impacto que producen los líderes en el sistema político. Por un lado la extensión o alcance del liderazgo. Por otro, la profundidad o intensidad del mismo. Mientras que la primera se refiere a la mayor o menor amplitud de los ámbitos de dominio político; la segunda se fija, principalmente, en el grado de producción de

efectos deseados y en la contribución al cambio atribuible al líder político, lo que también podría analizarse como grado de cumplimiento de los programas políticos o de las promesas electorales. Mediante esta clasificación se considera la extensión de liderazgo atendiendo a la amplitud, en relación con el marco sobre el que actúa el liderazgo político. De esta forma, se distinguen potencialmente tres tipos de alcance: el grande, el moderado y el pequeño o especializado. En el primero de los casos se trataría de un líder que gracias a su actividad consigue influenciar en forma global el funcionamiento del sistema político en su conjunto; muy probablemente estaríamos ante un jefe de estado, un presidente del gobierno, un primer ministro, o un líder político de la oposición democrática. En el segundo grupo incluiríamos a líderes cuyo impacto se produce sobre una o varias políticas concretas. Por último, en el liderazgo de alcance especializado, la presencia se reduce a un periodo o circunstancia muy concreta, sin llegar a desempeñar un papel sobre la totalidad del sistema político. En lo concerniente a la intensidad o profundidad de los cambios impulsados por el líder, es posible distinguir otros tres tipos. Cuando el cambio producido sea capaz, tan sólo, de producir algunos cambios no especialmente significativos o determinantes que se juzguen importantes, estaremos ante un liderazgo moderado. Por último, si se considera que los cambios no han conseguido modificar en exceso la situación precedente, estaremos ante un liderazgo mínimo.

La combinación de los seis criterios propuestos ofrece una tipología de nueve modelos distintos en la que con más o menos fidelidad pueden ser incluidos líderes pasados o presentes.

Tabla 2
Tipología del liderazgo (Blondel)

		Intensidad del cambio		
		Cambio mínimo (Maintenace)	Cambio moderado (Moderate change)	Cambio profundo (Large change)
Alcance del impacto	Grande (Wide scope)	Salvador (Saviours)	Paternista populista (Paternalists/Populists)	Ideólogo (Ideologues)
	Moderado (Moderate scope)	Confortador (Conforters)	Redefinidor (Redefiners)	Reformista (Reformists)
	Pequeño o especializado (Specialized scope)	Gestor (Managers)	Reajustador (Adjusters/Tinkerers)	Innovador (Innovators)

Por su parte, Sabucedo ha recuperado y expuesto con claridad una clasificación que no es exclusiva del liderazgo político, pero que le resulta igualmente aplicable. Siguiendo en su exposición a Hermann, distingue tres imágenes de líderes: flautista de Hamelin, vendedor, marioneta y apagafuegos. En este caso, para formular la clasificación se tienen en cuenta variables tales como: las características personales del líder, la relación de mayor o menor identificación con los seguidores y los intercambios que se producen entre ambos; el nivel de presión de los citados seguidores ejercen sobre el líder y las condiciones del medio. Como vemos, todas ellas, directamente relacionadas con las que denominamos enfoques más habituales en el estudio del liderazgo (Sabucedo, 1996).

Otro instrumento que sirve para cubrir las lagunas o, simplemente, dificultades en el proceso de definir el liderazgo político al que nos venimos refiriendo es la descripción de las funciones que cumplen quienes son considerados líderes políticos. Hasta hoy, una disciplina como la Ciencia Política ha prestado mucha más atención a las funciones desempeñadas por los actores colectivos de sistema político (partidos, sindicatos, grupos de presión, etc.) , que a las que cumplen los líderes políticos individualmente considerados, algo que no ocurre en otras disciplinas como la Historia o la Psicología. Todo indica, no obstante, que el concurso de los dos tipos de actores resulta imprescindible para comprender el funcionamiento del sistema político globalmente considerado.

Tabla 3
Imágenes del liderazgo político

Elementos	Características	Identificación Líder-seguidor (Intercambio)	Influencia seguidor-líder (Dirección)	Contingencia
Tipos	Flautista de Hamelin	Vendedor	Marioneta	Apagafuegos

En parte, las peculiares funciones que desempeñan los líderes políticos distinguen al liderazgo político de otra suerte de liderazgos. Por ello es de interés presentar una relación de las funciones más comunes que desempeñan los líderes políticos. La clasificación Natera Peral resulta especialmente valiosa a este respecto. Su validez se basa en el hecho de que no pretende ser exhaustiva ni cerrada, además de ser la síntesis superadora de diversas clasificaciones de otros autores. Distingue Natera entre función de impulso político; función de comunicación política; función de agregación de demandas e intereses colectivos y función de legitimación del sistema. Todas estas funciones, de las que hablaremos a continuación, están, de una u otra forma contenidas también en la definición que del líder diera Elorriaga a mediados de los años 70s, y que todavía nos parece muy válida. “El líder no

es sino una persona dotada para incitar y dirigir a los demás hacia el logro de objetivos comunes, obteniendo la cooperación, respeto y confianza precisos. Su misión es lograr una presentación armoniosa de las aspiraciones colectivas, no sustituyendo las voces plurales, sino orquestándolas, como un director que no toca cada instrumento musical, sino guía y matiza aportaciones plurales. Su estatura de líder no se la da su propio deseo de mando, sino su capacidad para atraerse partidarios y para proyectar programas sugestivos para amplios sectores [...].”

El liderazgo político arrastra todo una serie de ingredientes impulsivos, imprescindibles para la promoción social, que incluyen un ir más allá de las posibilidades inmediatas, una visión de futuro con cierto grado de apasionamiento para el logro de unos objetivos. Por ello, la existencia de los líderes, más aún, la justificación de su presencia en los sistemas democráticos reside en la capacidad de estimular la acción, de impeler a la actuación de los seguidores y de los ciudadanos hacia el logro de esos objetivos. Se ha dicho que la “función” del líder es la organización de las actividades de los miembros del grupo hacia la realización de objetivos, mediante el control de los medios que dejan satisfacer las necesidades pertinentes de los miembros del grupo. Esto es así, en tanto que les corresponde a los líderes señalar a sus seguidores cuáles son los grandes temas y los objetivos a conseguir. Como nos han recordado recientemente Ballart y Ramió, el liderazgo que no enajena o desactiva a la sociedad es visto como un motor de cambio, un instrumento para inducir acción colectiva, de movilización social para conseguir desarrollo democrático y progreso social. Con frecuencia, en los sistemas democráticos, el éxito de un gobierno o de un partido político se asocia a la persona que lleva el timón, que tiene ideas claras y sobre todo, que impulsa y da seguridad a los demás miembros del grupo. Por lo común, dentro de la función de impulso político, suelen distinguirse dos caras. De un lado la diagnosis; de otro, la búsqueda de apoyos y la movilización para hacer posible la acción pretendida. El líder debe ser capaz de detectar cuestiones relevantes precisadas de atención y posteriormente intentarles dar respuesta. Además, deberá motivar

y fomentar la participación de un grupo de apoyo o seguidores en cuantas iniciativas se pueden tomar.

Todo comportamiento político, también el de los líderes, está condicionado hasta cierto punto por los medios de comunicación a través de los cuales se trasmite. Un líder político no puede olvidar que, desde el punto de vista de los medios de comunicación de masas, el liderazgo político consiste en personas haciendo o diciendo algo. Los líderes lo son, sobre todo, porque aparecen en los medios proyectando imágenes de persuasión. La comunicación del líder favorece la creación de una imagen pública necesaria para construir grupos y para vertebrar los apoyos. Los líderes refuerzan diariamente su papel de referentes políticos mediante su capacidad de hacerse ver o, lo que es igual, llamando la atención de los profesionales de la comunicación “con uno u otro acto, texto o pretexto” y “hacerlo de tal modo que sirve a los intereses de imagen pública personal y la del partido al que representan”. Está claro que el liderazgo implica hoy más que nunca, por razones obvias, dominar el escenario, convencer no sólo con la palabra sino con una imagen adecuada para cada circunstancia. Los líderes actuales deben tener adaptación al encuadre fotográfico de la cámara; deben poseer “la apariencia física y el domino gestual, el atuendo, el decorado, la mímica, el empleo de los atributos vocales, el uso de la palabra, el manejo de la argumentación, la facultad de dejar entrever a través de la actuación un carácter atractivo o un cierto carisma, la facilidad para suscitar emociones en los receptores” (López y de Santiago, 2000). Nos viene a la memoria para ilustrar esta circunstancia, aquella archirepetida ocurrencia de Ortega según la cual en España, para persuadir era preciso antes seducir. Esta fórmula, aplicada al liderazgo político, es perfectamente atribuible a cualquier otro país.

El liderazgo debe asentarse en un conocimiento profundo y exhaustivo de lo que sucede y preocupa en el entorno. Las opiniones y sensibilidades que existen sobre los temas más diversos. De esta forma el líder irá tomando el pulso a la manera de pensar, a los deseos y aspiraciones de aquellos a los pretende

representar. Al cumplir con esta función, el líder político actúa junto con otros agentes del sistema como los partidos, los grupos de presión o los movimientos sociales, en forma de filtros o gatekeepers, articulando, agregando y transmitiendo las demandas o inputs al poder constituido, ejerciendo en lo que Easton denominó autoridad. Más tarde, es posible que el propio líder, como miembro de la autoridad concretada en un complejo aparato de gobierno, sea uno de los encargados de formular políticas completas en respuestas (outputs) a las demandas detectadas (inputs).

Todas y cada una de las anteriores funciones atribuibles a los líderes políticos no hacen otra cosa que poner de manifiesto que éstos juegan un papel imprescindible para la legitimación del sistema. Detectar problemas, articular soluciones, buscar apoyos para ponerlas en práctica y ejecutarlas, completan el círculo y contribuyen a generar una percepción favorable a la existencia del liderazgo, la función de legitimación se convierte así en la función de funciones, la razón de ser de todas las anteriormente descritas. Es por ello por lo que Vanaclocha ha afirmado que “el liderazgo político constituye en las democracias una importantísima fuente de legitimación de sus estructuras de autoridad. Una importancia que no sólo se acrecienta paralelamente a la crisis de los partidos, sino también al fortalecimiento de los mismos. Por ello desempeña un papel axial en los procesos electorales y de representación, en los de elaboración e implantación de políticas públicas, en las relaciones intergubernamentales y, en definitiva, en el impulso de la dirección política del Estado tanto en su dimensión interna como en las relaciones internacionales”.

3.3 ORIENTACIONES ACADÉMICAS ACTUALES PARA EL ESTUDIO DEL LIDERAZGO POLÍTICO

El principio de soberanía popular y el autogobierno fueron el objeto principal de preocupación de la teoría clásica del liberalismo, en tanto que ésta surgió en un principio como protesta contra el absolutismo o contra el derecho divino de los reyes. A

este respecto, ha recordado Justel siguiendo el parecer de Shlesinger, que “tanto por motivos políticos como por motivos doctrinales, morales, y hasta emocionales los filósofos y teóricos de la democracia se han opuesto a una teoría del liderazgo”. Minimizándose en términos teóricos la necesidad del liderazgo político. Esta circunstancia ha complicado más, si cabe, la aproximación teórica al estudio del liderazgo político. Pese a todo, con el tiempo se han ido abriendo paso las llamadas teorías empíricas, más atentas a describir o explicar las democracias liberales realmente existentes que a polemizar en términos prescriptivos sobre el nunca bien definido “ideal democrático”. No obstante, la democracia, el liderazgo como tal, el papel que desempeña tanto en el ejercicio del poder como en los procesos electorales y propagandísticos para alcanzarlos, se ha convertido en un objeto importante de estudio de la Ciencia Política. En términos generales podemos señalar la existencia de las tres modalidades u orientaciones del método en el estudio del liderazgo político. En primer lugar los estudios biográficos. En segundo, los estudios sistemáticos y comparativos de las características de los líderes y, en último lugar, las investigaciones que siguen los supuestos de la teoría de la elección racional.

Algunos de los más prestigiosos trabajos sobre el liderazgo realizados hasta la fecha tienen la forma de biografías y, historiadores, periodistas, politólogos, psicólogos, etc. Entre sus principales autores. Concretamente en España, todas las aproximaciones biográficas han sido realizadas por historiadores o por periodistas. Las deficiencias tradicionalmente atribuidas a este tipo de obras han venido del lado del exceso de subjetividad. Los autores, movidos con frecuencia por la admiración hacia el biografiado, verdadera razón de la elección de su objeto de estudio, han traicionado por momentos la objetividad de trato, desfigurando ventajosamente los auténticos perfiles del biografiado. La creatividad, por el contrario ha sido defendida como la principal ventaja de este tipo de método.

Por su parte, los estudios sistemáticos de las características del líder han respondido a una tradicional “obsesión” de la investigación académica: la búsqueda de la regularidad en el comportamiento. Quienes han optado por usar este enfoque, han procurado establecer comparaciones entre diversos líderes políticos para así, tras cruzar los datos más significativos, conseguir fijar pautas de comportamiento repetidas, estilos o características asociables a las conductas o perfiles compartidos del liderazgo. Dentro de este enfoque, destacan las aportaciones de Blondel, quien establece diferencias entre líderes en situaciones de normalidad y en situaciones de excepcionalidad, dando lugar a dos categorías distintas, los líderes gestores administrativos, por un lado, y los líderes innovadores, por otro. En puridad, el primer tipo descrito no es un líder, y debe su influencia, exclusivamente, a la autoridad formal que tiene por el hecho de ocupar un cargo. El líder innovador, por su parte, está asociado al cambio, a la capacidad de ver más allá del status quo, a la persona que tiene autoridad personal derivada no tanto de su posición formal como de sus conocimientos y habilidades, del mérito de su actuación pasada y de la calidad de sus propuestas. Esta última modalidad, coincide con la conocida categoría empleada por Linz, aplicada a los líderes de transición política española. Para el veterano profesor, los líderes innovadores son aquellos que dirigen con éxito los desafíos que plantea a una sociedad un acontecimiento histórico concreto y cambios políticos o sociales irreversibles, ganándose el apoyo o, al menos, la aceptación de la sociedad, la aprobación del electorado y la tolerancia de las principales instituciones. Es un liderazgo basado en la toma arriesgada de decisiones que aúna incertidumbre, impopularidad y peligrosidad.

La última de las perspectivas de estudio a la que hemos aludido es la de la elección racional aplicada a las investigaciones del liderazgo político. Como se sabe, el postulado básico de la teoría de la elección racional, en lo relativo al comportamiento político, sostiene que los individuos operan como maximizadores de utilidad, comportándose de manera semejante a como lo hacen los agentes económicos. Así, el mercado y el sistema político son

equiparados. Si el círculo capitalista de la economía cuenta con empresas, productos y consumidores de los mismos, el proceso de elaboración de políticas es el resultado de la concurrencia de actores gubernamentales, grupos de interés y electores de conducta racional.

En el uso del enfoque de la elección racional, se ponen en juego, no sólo las características o disposiciones del líder, sino también la interacción que todo fenómeno de liderazgo implica entre dichos líderes y un determinado número de seguidores. Dos teóricos de la elección racional como son Fiorina y Shepsle han propuesto distinguir entre líderes como agentes; líderes como manipuladores de la agenda y líderes como empresarios políticos.

Se ha señalado la rigurosidad que proporciona el estudio de las interacciones y de los juegos que se producen entre los actores implicados como la ventaja de este enfoque. Como inconveniente, la irremediable pérdida de riqueza y matices que proporciona, por ejemplo, el método biográfico. Otro problema asociado a la teoría de la elección racional es que resulta muy útil cuando se trata de identificar qué circunstancias hacen que determinados individuos se conviertan en líderes. En cualquier caso, no debe de olvidarse nunca que, los estudios del liderazgo están en constante movimiento, definiéndose y redefiniéndose, en pleno proceso de crítica interna y externa. Ninguno logra abarcar la totalidad de las caras que se esconden tras el liderazgo político, pero todos aportan matices diferentes e interesantes.

3.4 DOS ESQUEMAS PARA EL ANÁLISIS DEL LIDERAZGO POLÍTICO

Llegados a este punto, una de las pocas afirmaciones categóricas que podemos hacer en este momento sobre el liderazgo político es que se trata de un proceso. Ello implica la existencia de diversas fases y la intermediación de variados factores que ejercen influencia para el inicio del proceso y para su posterior desarrollo. Pues bien, como consecuencia de estas evidencias, se han

formulado varias propuestas para el análisis del liderazgo político. En esta ocasión, hemos considerado la oportunidad de limitarnos a la presentación de dos de ellas, de ámbito estrictamente español. En primer lugar, la formulada por Natera Peral y, en segundo lugar, la presentada por Ballart y Ramió. Dentro de la escasez de trabajos existentes en España, las dos propuestas seleccionadas son esencialmente útiles.

Conocer el origen, el desarrollo y la consolidación de los procesos de liderazgo son las tres cuestiones que están en la base del esquema del análisis propuesto por Natera Peral; todo esto sin dejar de tener presente que el liderazgo debe “concebirse como un proceso interactivo líder-dominio y que los procesos de liderazgo son, asimismo, el resultado de las relaciones entre el particular modelo de comportamiento del líder y sus ámbitos de dominio político”. Según Natera, para abarcar en su totalidad y comprender los procesos del liderazgo político se requiere atender a cinco factores

Por un lado, a la ecuación personal del liderazgo. Por otro, al comportamiento efectivo de los líderes. En tercer lugar, a la red de apoyo que utilizan. En cuarto lugar, al entorno del liderazgo y, en quinto y último lugar, a percepción e impacto que produce el liderazgo. De cualquier modo, todos y cada uno de los factores indicados ha de ser tenido en cuenta, exclusivamente, como un guión precisado de adaptación específica a cada caso concreto se quiera analizar.

La personalidad del líder político, como conjunto de cualidades que lo distinguen entre otros individuos, influye en el tipo de relaciones que éste erige con los potenciales miembros de su ámbito de dominio, sean seguidores, ciudadanos o medios de comunicación y, a su vez, en el tipo de comportamiento político que adopta. Pues bien, afirma Natera que la forma más idónea de plantear la ecuación personal del liderazgo es la de reparar en dos nociones tales como la competencia política y la ambición. La primera se refiere al “conjunto de habilidades personales, producto

de su particular proceso de socialización, que contribuyen favorablemente a impulsar una acción política adecuada y, por ende, a que ejerza el rol de líder. Dentro de ésta pueden distinguirse a su vez tres categorías las habilidades técnicas, las habilidades cognitivas y las interpersonales. La segunda noción remite a una disposición, positiva o negativa, a buscar poder para lograr los propósitos o beneficios colectivos, o a la misma ambición, esta vez con el objeto de obtener beneficios particulares. Junto a la competencia y a la ambición, pueden tenerse en cuenta dos dimensiones más: la credibilidad y la popularidad.

Como ha dicho Maas. “el modo de conducta de un líder en un grupo evidentemente afecta la conducta de los miembros”. El comportamiento de los líderes políticos, en relación con los ámbitos de dominio político que le son propios, da forma a cada proceso de liderazgo. Si esto es así, resulta especialmente significativa la ausencia de estudios específicos sobre la conducta de los actores individuales. Natera Peral ha propuesto el estudio del comportamiento de los líderes políticos a partir del análisis de tres procesos en los que según él se articula el liderazgo: la adopción de decisiones políticas y fijación de la agenda, la realización de tareas o trabajo político de los líderes y, en último lugar, la búsqueda de recursos y apoyos. Si se prefiere estos tres procesos pueden identificarse con tres cuestiones: qué hacer, como hacerlo y con qué recursos.

La fuerza y las posibilidades de promoción que tienen los líderes políticos dependen del número e importancia de sus seguidores. La existencia de una red de apoyo al líder resulta ser un elemento imprescindible para la existencia misma del liderazgo. Quienes componen la red le sirven al líder en la consecución de sus objetivos, en la obtención de ciertos recursos necesarios para el ejercicio del liderazgo e incluso, para mantener un sistema fluido de comunicaciones con su entorno inmediato.

La política y, por tanto, el liderazgo político, se desarrolla en un contexto determinado. Las instituciones políticas existentes, las

normas de su funcionamiento, las circunstancias históricas son estructuras de oportunidad para el líder. Límites y amenazas o restricciones, en proporción casi idéntica, delimitan la estructura del liderazgo. Existen algunos factores del contexto que determinan incluso el tipo de liderazgo que se ejercita, como son, por ejemplo: “la existencia de normas que formalizan la toma de decisiones, el grado de responsabilidad de los electores, la fuerza y tipo de oposición, la naturaleza de las creencias sociales compartidas, los recursos disponibles del líder y las características de la época en que tiene lugar ese liderazgo” (Sabucedo, 1996).

¿De qué forma se puede medir el impacto del liderazgo? Esta pregunta nos plantea, según Natera, una de las dimensiones esenciales del proceso. El liderazgo es, sobre todo, lo que se percibe como tal. Para calibrar la intensidad con la que se ejerce. Es preciso establecer indicadores y medidas de la magnitud que este liderazgo tiene sobre una determinada estructura.

Ballart y Ramió han sintetizado cinco categorías para el análisis de los líderes teniendo presente un criterio de partida: la necesidad de distinguir el cargo que ocupa el líder, la persona y el contexto. Así habría que detenerse en la visión política del líder; sus habilidades políticas, la capacidad para la toma de decisiones en situaciones críticas; la bondad del contexto histórico en que actúan y, por último la influencia sobre sus sucesores.

La visión política es, como nos ha recordado recientemente Roberts, la clave del verdadero liderazgo. Con ella, los líderes ofrecen a los ciudadanos un objetivo común con el que pueden identificarse sin reservas. A grandes rasgos, podemos decir que la visión es el resultado de la combinación de la ideología política, de la biografía personal y del momento o contexto histórico nacional o internacional en el que a un determinado líder le toca en suerte desarrollar su carrera. Coherencia en el tiempo con las ideas y con los proyectos, así como aceptación y adaptabilidad a los cambios, son dos cuestiones a tener en cuenta.

Durante algún tiempo, como ya hemos indicado en otro lugar, las condiciones personales para el ejercicio del liderazgo, entendidas estas como virtudes o capacidades, fueron el principal objeto de estudio del liderazgo. Se buscaban insistentemente una serie de características especiales, de rasgos y atributos, que por su escasa frecuencia o por intensidad inusual, permitían comprender una supuesta excepcionalidad del líder de turno. El liderazgo de concebía, fundamentalmente, como la posesión de características determinadas cualidades decisivas. Así, la búsqueda de líderes consistía en la identificación de personas que las poseyeran. Aunque hoy ya no sean tenidas como elementos esenciales, ciertamente aún desempeñan un papel importante en la definición de un líder. Puede decirse que si estas no son condiciones suficientes, si son necesarias; si es cierto que no pueden establecerse generalizaciones en torno a los perfiles y características más idóneas para el ejercicio del liderazgo en cualquier circunstancia, no lo es menos que todos los líderes poseen un grado mayor o menor ciertas habilidades conducentes al liderazgo.

Las dificultades en el ejercicio del liderazgo y las situaciones de excepcionalidad política sacan a la luz dos tipos distintos de líderes. Aquellos que son capaces de anticipar el desenlace de determinadas situaciones para así controlarlas mejor cuando se desencadenan y, aquellos que se quedan a la espera de los acontecimientos.

Todos los líderes, sin excepción, viven y realizan la actividad política en un tiempo histórico determinado. Su rendimiento está influido por los condicionantes que impone el contexto histórico que le toca vivir, creando ocasiones para la oportunidad o espacios para el fracaso. Un mismo líder, en un contexto diferente al que le sirvió de escenario político, podría haber actuado de forma distinta, obtenido más o menos fracasos con sus decisiones y prolongado en mayor o menor medida su condición de líder.

El liderazgo, cuando lo es, deja poso. Todos los gobernantes, para bien y para mal, tienen precedentes a los que quieren asemejarse o

de los que prefieren distanciarse. Una medida extraordinaria del liderazgo presente la constituye, sin lugar a dudas, la capacidad de ser reflejo de futuros liderazgos. Por ello, no resulta raro ver como los nuevos líderes, en una proporción significativa, encuentra en determinados rasgos de sus antecesores, “agarraderas” de seguridad para la construcción de su propio perfil.

3.5 UNA PROPUESTA DE SÍNTESIS

A excepción de aquellos grupos de investigadores que se sitúan en un mismo marco teórico-metodológico, la mayor parte de los que han estudiado el liderazgo político desde las Ciencias Sociales, hasta hoy, no han coincidido ni en la definición, ni en el enfoque u orientación desde el cual presentar el análisis. Ninguna de las perspectivas de estudio, ninguno de los enfoques y, menos aún, ninguna de las definiciones que se han aportado son falsos. Cada postura es válida para el liderazgo concreto que se pretendía estudiar cuando se formuló.

Dada esta situación, la actitud que creemos más acertada y coherente es la de formular un enfoque conceptual propio y ecléctico. Este, por necesidad, será el resultado de la integración de distintos conceptos y orientaciones de análisis previamente formulados por otros autores en la extensa literatura existente sobre la temática. Para ello, hemos considerado la necesidad de reparar en los siguientes elementos teniendo en cuenta e integrando en parte algunas aportaciones a las que nos hemos referido antes: la trayectoria vital: los rasgos personales, el entorno y la situación para el ejercicio del liderazgo político; el pensamiento, proyecto y agenda; los seguidores y ciudadanos; y la acción política como un espacio para la legitimación del liderazgo político.

El primero de los pilares a los que hemos aludido, la vida, nos garantiza en nuestro propósito tres cosas. En primer término, acercarnos a los rasgos que conforman la ecuación personal del liderazgo y que se concretan en una serie de recursos informales identificables en el líder estudiado. No se olvide que una gran parte

de la literatura sobre el liderazgo ha creído, en cierto modo, que los rasgos individuales de los líderes contribuyen decisivamente al liderazgo eficaz, o lo que es lo mismo, que los líderes en una no despreciable medida, “nacén, no se hacen”. En segundo lugar, también nos permite observar y analizar el comportamiento político del líder y, en tercer y último término, facilita la inclusión del contexto político e histórico o, si se prefiere, del entorno del liderazgo como marco en el que el citado líder se desarrolla como tal, dado que cualquier hombre se modula por y en una determinada circunstancia histórica. Sobre este particular resultan interesantes las palabras de Marx quien en cierta ocasión afirmó que “los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquellas circunstancias con que se encuentran directamente, que existen y les han sido legadas por el pasado”. En idéntica dirección, dirá Leopoldo von Ranke que “las decisiones de los hombres parten siempre de las posibilidades que las condiciones generales les ofrecen; que las realizaciones importantes reclaman siempre la cooperación de los elementos homogéneos del entorno que las rodea; que las personas viven en un orden moral universal, en el que pueden afirmarse en toda su plenitud; en definitiva, que retratan y representan a su tiempo, dejando huella en él y contribuyendo a marcarle el rumbo por la fuerza de su impulso innato e interior”. Necesariamente también habrá que reparar dentro de este apartado, en la mayor o menor importancia que la posición de autoridad tiene para la “percepción” y para el “ejercicio” específico del liderazgo. “No hay individuos naturales, sino individuos sociales constituidos por un lugar ocupado en el sistema donde transcurre de manera necesaria su proceso de la vida real”. Así, aludimos a los que pueden denominarse “recursos formales del liderazgo” entendiendo por tales las competencias o posibilidades de actuación derivadas de la posición del actor individual en la organización política, En muchas ocasiones, es evidente que el puesto ocupado otorga una gama de posibilidades, de recursos, de competencias que si coinciden con otras circunstancias personales, conductuales, de contexto, etc., conducen irremediamente al surgimiento y al desarrollo de un

liderazgo político. En no escasa medida, el éxito o el fracaso de un liderazgo está muy unido, sin olvidar las características personales, a la posición institucional que ocupa el líder. Como bien ha recordado Natera, recogiendo el pensamiento de Malnes y de Auki, aunque es posible desmarcarse de una definición del liderazgo que sólo se detenga en el elemento posicional, “ha de admitirse que el cargo o la posición del individuo constituye una buena base para influir en la conducta de otros” y además, que como consecuencia “el análisis del poder del líder no es suficiente por sí mismo para explicar por qué este influye en la gente e infunde la confianza necesaria para lograr que se cumplan los objetivos y tareas”.

En otro orden de cosas, las creencias políticas de los líderes facilitan la comprensión de las relaciones entre éstos y sus seguidores. En buena medida, estas creencias y sus ideas determinan la interpretación que el líder hace de su ambiente político permitiéndole desarrollar una percepción adecuada del terreno en que ésta trabajando, y transmitirla a sus seguidores.

Por otra parte, a resultas de sus creencias e ideas (pensamiento), los objetivos de un líder político, aquellos por los que se moviliza y moviliza a otros, son uno de los pilares más relevantes del liderazgo entendiendo como proceso. Este elemento responde a la necesidad que tienen los líderes de fijar una agenda de actuación política en relación con sus creencias e ideas previas sobre las realidades observadas. Kotter y Lawrence han afirmado que la fijación de la agenda es el proceso por el cual el líder decide lo que va hacer, esto es, consiste fundamentalmente aunque no únicamente, en determinar las metas y, objetivos a largo plazo (Kotter y Lawrence, 1974). No obstante, nuestro planteamiento pretende retrotraerse algo más allá.

Una de las tareas esenciales del líder político es indicar a quienes son sus seguidores, algunos de los temas y objetivos políticos que merecen atención. Los líderes políticos, aunque no sea una condición necesaria ni suficiente, acceden al liderazgo y, en gran

medida lo sostienen dentro de unos determinados perfiles, en tanto que de forma previa a cualquier diseño estratégico referido a los apoyos necesarios, son capaces de formular un conjunto de ideas y visiones, de respuesta a las preguntas que los seguidores se hacen, que saben traducir en proyectos políticos (Pierce y Newstrom, 2003). De todas formas, ello no implica que las propuestas tengan que ser novedosas u originales, ni tan siquiera exclusivas. Un líder sin creencias, sin ideas, sin proyecto político es un líder vacío que más tarde o más temprano dejará de serlo. La permanencia como líder está estrechamente relacionado con los fines que persigue, con los valores que lo sustentan.

Los líderes políticos, como ocurre con todo tipo de liderazgo, ponen un especial énfasis en las relaciones personales. El líder político siempre ejerce su influencia, además de en una serie de seguidores que a su vez sustentan su posición con tal, en otros espacios tales como los medios de comunicación, los electores, etc. En esta oportunidad, hemos creído más útil centrarnos concretamente en los seguidores y en los ciudadanos. La influencia en ambos se observara a tenor del influjo sobre un grupo relativamente extenso de personas y, en segundo lugar, a través del liderazgo ejercido en un determinado momento de la actividad política del líder sobre la ciudadanía. A estas alturas es incuestionable que sin seguidores, sean estos unos u otros, es imposible hablar con rigor de la existencia del liderazgo político. Heifetz ha recordado sobre este particular que, si bien los méritos de una causa y la estrategia usada para avanzar son relevantes para el ejercicio del liderazgo, no son decisivos. El recurso principal, a su entender, son los seguidores, razón por la cual “se interesan especialmente para crear y cultivar redes de personas con quienes puedan contar, trabajar y comprometerse en la resolución de los problemas inmediatos. Los políticos hábiles saben por experiencia que, en la vida personal y profesional, la naturaleza y la calidad de las relaciones que los seres humanos establecen entre sí son más importantes que casi todos los otros factores que determinan los resultados”.

Es evidente que el éxito de los líderes también depende de la habilidad para construir una base de seguidores leales y capaces, nutrirse de un grupo efectivo de adeptos. Requiere también dejar pensar que el líder es el único que debe realizar el trabajo intelectual y que los seguidores sólo cumplen ordenes, para entender ahora que la comunicación sincera, el esfuerzo y la corresponsabilidad, junto al trabajo arduo, dinámico y comprometido es la garantía del éxito del grupo (Jiménez, 2003). En este sentido se ha dicho muy acertadamente “que el liderazgo supone aprovechar, coordinar y ensamblar los conocimientos de los demás” (VV: AA. 1992, p 192). En resumen, como dijera Simmel, todos los que guían son también guiados.

Pero igual que todos los líderes no son iguales, tampoco todos los seguidores lo son. Bailey distinguió a finales de los 70s dos tipos de seguidores, clasificación que aún nos parece interesante: los fieles y los mercenarios. Los primeros fijan su compromiso con el líder por razones de carácter moral; los mercenarios lo hacen respondiendo a estrictas motivaciones de interés particular. Y ambos esperan del líder unas determinantes retribuciones por su adscripción, sean materiales o morales. El liderazgo, por tanto, hay que contemplarlo también como el resultado de una transacción entre el líder y sus seguidores. “En esa transacción, ambas partes obtienen beneficios”. (Sabucedo, 1996).

Sin duda, la descripción de las funciones concretas que la red opera, de los actores que la componen y del tipo de relaciones que éstos mantienen con el líder ya son elementos de indudable valor para entender su comportamiento político, así como el estilo del liderazgo que cabe atribuirle.

En *Carnets intimes*, escribía Blondel que sin desestimar que el pensamiento ilumina a la acción, es la acción, sobre todo, la que ilumina el pensamiento, y, fundamentalmente, la que garantiza la sinceridad intelectual del sujeto”. Son los actos de los individuos como seres conscientes, o lo que es igual, sus praxis individuales, las que se integran a un praxis común que desemboca en un

producto o resultado. Así, el compromiso que los seguidores establecen con el líder se sustenta en las ideas que éste les propone, pero también en la realización de políticas concretas. El líder busca siempre formas novedosas de actuar mediante la exploración de oportunidades pero, sobre todo, a través de la toma de decisiones.

En nuestros días, decidir supone e implica madurez, experiencia y voluntad. La ejecución de proyectos derivados de un pensamiento propio termina siendo la consumación de las aspiraciones compartidas entre el líder y quienes confiaron en él para conseguir las metas trazadas en un principio. La realización de políticas concretas “ayuda a consolidar la relación existente entre el líder y

sus seguidores, al tiempo que permite evaluar el grado de cumplimiento de promesas hechas en el pasado, las dificultades surgidas durante ese tiempo, los rivales políticos que se enfrentaban a esas medidas, los pasos a dar en el futuro inmediato, etc.” (Sabucedo, 1996). Tomando decisiones, el líder ensancha el sentimiento de seguridad y satisfacción de los seguidores.

Analizar las políticas efectivamente implementadas por el líder nos va a permitir tomar conciencia de varias cosas. En primer lugar, el grado en el que el programa o proyecto político se materializa y, en segundo lugar, de las dificultades, contratiempos, grupos afines y grupos contrarios a las distintas actuaciones políticas.

Resumen

El Liderazgo

El liderazgo es concebible como un fenómeno conductual de creatividad a través del cual “determinadas personas en interacción con otras de similar potencial se comprometen en iniciativas de relevancia social”. Cinco variables en interacción determinan, las diferentes formas de liderazgo: personalidad, roles, tareas, valores y entorno específico.

En primer lugar, en todo **liderazgo político** son identificables unas habilidades para el mismo, siempre difíciles de fijar. En segundo lugar, el liderazgo político implica una superioridad en el ejercicio de la influencia en el seno de la relación existente entre dos partes tal cual son el propio líder y quienes sustentan su liderazgo. En tercer lugar y último lugar, tan sólo existe liderazgo cuando alguien es capaz de focalizar las expectativas del grupo o, de fijar unas metas hasta ese momento poco definidas. Así mismo arrastra todo una serie de ingredientes impulsivos, imprescindibles para la promoción social, que incluyen un ir más allá de las posibilidades inmediatas, una visión de futuro con cierto grado de apasionamiento para el logro de unos objetivos.

Todo comportamiento político, también el de los líderes, está condicionado hasta cierto punto por los medios de comunicación a través de los cuales se trasmite. Un líder político no puede olvidar que, desde el punto de vista de los medios de comunicación de masas, el liderazgo político consiste en personas haciendo o diciendo algo. Los líderes lo son, sobre todo, porque aparecen en los medios proyectando imágenes de persuasión.

Hermann, distingue tres imágenes de líderes: flautista de Hamelin, *vendedor, marioneta y apagafuegos*. En este caso, para formular la clasificación se tienen en cuenta variables tales como: las características personales del líder, la relación de mayor o menor identificación con los seguidores y los intercambios que se producen entre ambos; el nivel de presión de los citados seguidores ejercen sobre el líder y las condiciones del medio. Como vemos, todas ellas, directamente relacionadas con las que denominamos enfoques más habituales en el estudio del liderazgo (Sabucedo, 1996).

El liderazgo debe asentarse en un conocimiento profundo y exhaustivo de lo que sucede y preocupa en el entorno. Las opiniones y sensibilidades que existen sobre los temas más diversos. De esta forma el líder irá tomando el pulso a la manera de pensar, a los deseos y aspiraciones de aquellos a los pretende representar.

Modalidades u orientaciones del método en el estudio del liderazgo político. En primer lugar los estudios biográficos. En segundo, los estudios sistemáticos y comparativos de las características de los líderes y, en último lugar, las investigaciones que siguen los supuestos de la teoría de la elección racional.

Dos esquemas para el análisis del liderazgo político

“Concebirse como un proceso interactivo líder-dominio y que los procesos de liderazgo son, asimismo, el resultado de las relaciones entre el particular modelo de comportamiento del líder y sus ámbitos de dominio político”. Según Natera, para abarcar en su totalidad y comprender los **procesos del liderazgo político** se requiere atender a cinco factores:

Primera, Ecuación personal del liderazgo. Por otro, al comportamiento efectivo de los líderes. En tercer lugar, a la red de apoyo que utilizan. En cuarto lugar, al entorno del liderazgo y, en quinto y último lugar, a percepción e impacto que produce el liderazgo

Categorías para el análisis de los líderes teniendo presente un criterio de partida: la necesidad de distinguir el cargo que ocupa el líder, la persona y el contexto. Así habría que detenerse en la visión política del líder; sus habilidades políticas, la capacidad para la toma de decisiones en situaciones críticas; la bondad del contexto histórico en que actúan y, por último la influencia sobre sus sucesores.

Las dificultades en el ejercicio del liderazgo y las situaciones de excepcionalidad política sacan a la luz dos tipos distintos de líderes. Aquellos que son capaces de anticipar el desenlace de determinadas situaciones para así controlarlas mejor cuando se desencadenan y, aquellos que se quedan a la espera de los acontecimientos.

Actividad 3

La lectura contribuye con el conocimiento del concepto de liderazgo político, los tipos y las modalidades de estudio y análisis del mismo.

Al mismo tiempo que es posible realizar las siguientes actividades:

- ✓ Explica cuál es el proceso de liderazgo y liderazgo político.
- ✓ Realiza un resumen de los esquemas de análisis del liderazgo político.

4. COMPORTAMIENTO COLECTIVO

LA ACTUALIDAD DE LOS CLASICOS Y LAS TEORIAS DEL COMPORTAMIENTO COLECTIVO

Enrique Laraña
Universidad Complutense de Madrid

OBJETIVO: Estudiar y Analizar las teorías que explican el Comportamiento Colectivo.

- ✓ Analizar la sociedad de masas.
- ✓ Estudiar la teoría pluralista del poder
- ✓ Conocer los esquemas del comportamiento colectivo y organización social.

4.1 LAS TEORIAS CLASICAS

La primera cuestión que se plantea en este trabajo consiste en precisar qué entendemos por una teoría «clásica» en sociología. Una difundida acepción del término es temporal y alude a aquellos supuestos de interpretación que se establecieron en un período anterior en la historia de las sociedades. Lo «clásico» tiende a contraponerse a lo «moderno» y esa distinción suele llevar consigo un juicio de valor sobre su adecuación a la realidad social: mientras que lo segundo es aplicable al presente, lo primero pertenece al pasado y ha quedado obsoleto.

En el campo de los movimientos sociales hay varios modelos teóricos, como los de la privación relativa y de la frustración-agresión, para los que se reclama el estatuto de «clásico» porque han precedido en el tiempo a las teorías más difundidas actualmente.

Esa acepción de lo clásico se articula en una concepción de la modernidad que ha prevalecido en las ciencias sociales y se caracteriza por la identidad que tiende a establecer entre los

procesos de modernización y el progreso de la sociedad occidental (Bury, 1971; Touraine, 1993, 1995). No está claro hasta qué punto esa concepción de la modernidad ha calado en la cultura de estas sociedades, si bien la distancia que suele haber entre los postulados de la ciencia y los marcos interpretativos que configuran el sentido común de las personas induce a desconfiar de que haya sido así. La cuestión estaría mejor planteada si se centrara en los grupos sociales en los que eso haya podido tener lugar.

Pero parece más correcto pensar que, en lugar de deber su difusión a estar arraigada en la cultura de las sociedades occidentales, la concepción historicista de la modernidad tiene uno de sus pilares en la centralidad de algunos supuestos teóricos en las ciencias sociales, como el que parte del contraste entre «comunidad» y «sociedad». La contraposición entre ambas formaciones sociales ha sido uno de los ejes básicos para explicar los procesos de modernización social. La necesidad de revisar ese supuesto para interpretar correctamente lo que acontece en la fase de «modernización reflexiva» en que se encuentran las sociedades occidentales es un supuesto central en algunos trabajos contemporáneos sobre este tema (Beck, 1992; Giddens, 1990, 1994). Como se expone más adelante, lo mismo sucede respecto a la vigencia de esos conceptos empleados en el análisis de los movimientos sociales. Todo ello conduce a cuestionar el significado del concepto «clásico» antes expuesto.

El interés por las teorías clásicas en las que se centra este trabajo responde a una concepción diferente, que también ha sido empleada en la literatura sociológica.

Una obra «clásica» no es la que ha perdido vigencia y validez, sino aquella que conserva estos atributos porque algunos de sus supuestos siguen siendo aplicables a la realidad social e iluminan el camino para su investigación. Por regla general, la utilidad de esas teorías clásicas es consecuencia de su síntesis con supuestos procedentes de otras recientes, de su fusión con lo «moderno» y del legado que éste recibe de lo «clásico».

La relación entre lo clásico y lo moderno con frecuencia se plantea con unas tensiones y una ambivalencia que la convierten en un proceso dialéctico: para construir nuevos significados y formas de reflejar la realidad, lo moderno se apoya en lo clásico al tiempo que lo cuestiona. Esa dinámica de atracción-repulsión ha sido considerada como la fuente del impulso creador de los movimientos modernistas en las artes (Paz, 1967; Bell, 1977). Un ejemplo de obra clásica en el cine es la producida por directores como John Ford o Alfred Hitchcock porque sus películas siguen siendo objeto de especial atención y estudio por aficionados y profesionales en ese arte contemporáneo, y su influencia persiste en los estilos narrativos y supuestos de trabajo de los segundos.

Lo clásico adquiere así un significado distinto que, en lugar de basarse en su contraposición a lo moderno, enfatiza la continuidad y recíproca influencia existente entre obras de arte, modelos científicos o movimientos sociales y culturales.

Esta imagen de las relaciones entre lo clásico y lo moderno es característica de la postmodernidad, o de la crítica de la modernidad.

Entre las teorías sobre movimientos sociales, destacan dos que parecen reunir las características de las clásicas, y responden a la denominación común de «teoría del comportamiento colectivo». Sin embargo, bajo ella encontramos dos enfoques claramente diferenciados en sus supuestos de interpretación y su concepción del orden social: el que surge dentro de la tradición estructuralfuncionalista

—que es el más conocido en España y cuyos más destacados representantes son Smelser (1963), Parsons (1962) y Eisenstadt (1956, 1972)— y el vinculado al interaccionismo simbólico, que tiene su origen en Robert Park (1939, 1972; Park y Burgess, 1924) y la Escuela de Chicago.

Un argumento central de este trabajo consiste en afirmar que el enfoque interaccionista es el que sigue siendo un «clásico» para el estudio de los movimientos sociales en el sentido que acabo de exponer. Dado que fueron desarrolladas hace décadas, las dos son teorías «clásicas», según la acepción historicista del término antes

citada, pero sólo una de ellas conserva parte de su vigencia en la actualidad y su influencia persiste en la literatura contemporánea sobre movimientos sociales¹. Una idea inicial en este sentido ha sido formulada por Joseph Gusfield (1994) y afirma que en esta década se ha producido el resurgimiento de la concepción de los movimientos sociales propia de dicha aproximación al comportamiento colectivo, lo cual se pone de manifiesto en su interpretación como instancias generadoras de marcos de referencia (Snow y Benford, 1988, 1992; Snow *et al.*, 1986; Hunt, Snow y Benford, 1994). Mi contribución al desarrollo de esa idea intenta mostrar que esa concepción clásica está resurgiendo también en la otra aproximación constructivista con mayor influencia en el estudio de los movimientos sociales, vinculada a Alberto Melucci. Por razones de espacio, esta tarea debe remitirse a una publicación posterior, y este artículo se ocupa de desarrollar la primera idea y analizar las razones por las que el enfoque interaccionista del comportamiento colectivo persiste como un «clásico» en el estudio de los movimientos sociales. Esa idea no choca con otra que plantea la necesidad de revisar algunos de sus supuestos, como los que hacen referencia a la continuidad de los movimientos que he analizado en otro lugar (Laraña, 1994a). Dicha revisión no cuestionaría su condición de modelo clásico y es congruente con la evolución que ha seguido esta aproximación en los últimos años. Parte de su vigencia actual se deriva de la capacidad de este modelo para revisar sus supuestos iniciales y adaptarlos a los cambios que se están produciendo en la sociedad occidental y en los movimientos que surgen en ella, lo cual se ha considerado un requisito general para todo desarrollo científico (Cicourel, 1982).

Mi argumento es que los sociólogos que trabajan desde estos enfoques clásicos y contemporáneos comparten supuestos afines sobre la naturaleza de los movimientos sociales y un énfasis común en los procesos de definición colectiva de las situaciones y problemas sociales que los motivan. Las raíces teóricas de esos

¹ Por esta razón, cuando se hace referencia a la teoría del «comportamiento colectivo», sin otra especificación, en este trabajo se alude al enfoque interaccionista.

supuestos convergentes se encuentran en la tradición del interaccionismo simbólico, y especialmente en la obra de Robert Park (1939, 1972; Park y Burgess, 1924), Herbert Blumer (1971) y Erving Goffman (1986 [1974], 1959). Sin embargo, el reconocimiento de esa influencia sólo es explícito en el actual enfoque de los marcos de acción colectiva (Snow *et al.*, 1986; Snow y Benford, 1988, 1992) y permanece latente en el centrado en los procesos de construcción de las identidades colectivas. Ello está relacionado con los vínculos institucionales que subyacen a los supuestos teóricos en sociología, y con la distancia, tanto física como entre sus respectivas tradiciones teóricas, que ha existido entre estos dos enfoques constructivistas (Johnston, Laraña y Gusfield, 1994).

Esos supuestos comunes de los enfoques citados han facilitado un proceso de convergencia teórica cuyo resultado es una perspectiva de singular interés para el estudio de los movimientos sociales. Este argumento es congruente con el principio de relativismo científico que cuestiona la posibilidad de que un modelo contenga el enfoque definitivo para la investigación en este campo (Gusfield, 1994); en otro lugar, he intentado mostrar que ese proceso de convergencia teórica también se está produciendo en las orientaciones europea y norteamericana de la construcción social (Laraña, 1994b).

Al destacar aquí la continuidad entre esas perspectivas y la del comportamiento colectivo, mi objetivo no sólo es defender la vigencia de ciertos autores y supuestos clásicos, sino exponer las razones en que se funda la afirmación anterior, y señalar el camino que considero más adecuado para la investigación de los movimientos sociales. Soy de los que creen que la construcción teórica en este campo hoy no puede realizarse sin reconocer la influencia de los clásicos y que ello enriquece a los modelos contemporáneos porque contribuye al conocimiento de sus orígenes. El enfoque de los marcos de acción colectiva, que en la actualidad informa parte de la investigación de los movimientos (Tarrow, 1994; McAdam, McCarthy y Zald, 1995), no podría haberse desarrollado sin la base teórica que le ha brindado lo que

aquí se designa como «tradición interaccionista» —término con el que aquí se alude de forma genérica a las orientaciones teóricas del interaccionismo simbólico y la sociología cognitiva.

4.2 LA SOCIEDAD DE MASAS

El enfoque del comportamiento colectivo responde a una concepción pluralista de la sociedad en la que se asume que hay una distribución uniforme del poder y todos los grupos tienen posibilidad de canalizar sus expectativas y demandas a través de las instituciones políticas existentes (McAdam, 1982).

Ese modelo pluralista tiene su base en una imagen de la sociedad moderna como un sistema de organización claramente diferenciado del que existe en otras, como la de masas y la totalitaria. Dicha diferenciación tiene sus raíces en las formas de participación de los ciudadanos en la vida social analizadas en la teoría del cambio social inicialmente formulada por Durkheim (1985), que fue desarrollada desde la orientación conocida como «crítica democrática de la sociedad de masas» (Kornhauser, 1969; Arendt, 1973; Lederer, 1940). La sociedad pluralista se diferencia de la de masas en la proliferación y el vigor de unos grupos secundarios cuya principal misión consiste en canalizar la participación social y hacerla más eficaz. En una de las obras que más han influido en el desarrollo de esta perspectiva, *La política en la sociedad de masas* (Kornhauser, 1969), se formuló una influyente interpretación sociológica de algo incomprensible para la opinión pública durante los años cincuenta: el surgimiento de los movimientos totalitarios en países avanzados de Europa durante la primera mitad del siglo. El esfuerzo por encontrar respuestas a esa cuestión ha contribuido mucho al desarrollo de la investigación en este campo, en gran parte debido al papel decisivo que desempeñaron estos movimientos en el estallido de la guerra más destructiva de la Historia (Hobsbawm, 1995). Ello ilustra la relación que suele haber entre los hechos y las teorías explicativas de los movimientos sociales, y muestra la influencia que tienen las circunstancias históricas en las que viven los sociólogos en los modelos que emplean para interpretar los hechos sociales. Melucci

(1989) ha conceptualizado estas relaciones entre hechos y teorías al referirse al carácter «históricamente construido» de las teorías sociológicas.

Las teorías del comportamiento colectivo y la sociedad de masas siguen supuestos afines, algunos de los cuales conservan su utilidad para aproximarse a los movimientos contemporáneos debido a su énfasis en unas características de las sociedades modernas que hoy siguen siendo importantes en su estudio².

La preocupación por los procesos de desidentificación que trae consigo la transformación de la sociedad tradicional es un tema central en la teoría de la sociedad de masas que desarrollaron sociólogos como Hanna Arendt, Erich Fromm, William Kornhauser, Karl Mannheim, C. Wright Mills, Robert Nisbet y David Selznick. Ese tema sigue vigente y tiene singular interés para algunos sociólogos contemporáneos que estudian los movimientos sociales y las consecuencias negativas de la modernización. La pérdida del significado que antes tenían conceptos sociológicos como «familia», «clase social» y «comunidad» en las sociedades de masas fue una anticipación de ese tema. Ese fenómeno se consideraba entonces consecuencia de un proceso de transformación de estas sociedades, cuyo rasgo principal es la desaparición o la creciente inoperancia de los grupos que median entre el individuo y el Estado, y la emergencia de masas amorfas como principal forma de agrupamiento y de participación en la vida social.

Una idea central desde esa perspectiva consiste en que las sociedades modernas contienen en su seno tendencias contrarias al orden democrático, que se manifiestan en la predisposición a desarrollar características de la sociedad de masas a no ser que haya fuertes tendencias en contra (Kornhauser [1959], 1969). La distinción fundamental se establece entre tendencias o fuerzas de masas y pluralistas, y la premisa central de este enfoque es que el vigor de las instituciones democráticas depende de la configuración

² Desde hace tiempo vengo trabajando con algunos de esos supuestos en el análisis de los conflictos sociales y la cultura política en la España de hoy (Laraña, 1986, 1987).

de la estructura social en cada país. El concepto «masa» se contrapone al de clase social y sirve para designar a grandes cantidades de personas no integradas en una forma de agrupamiento social (Kornhauser, 1959). Veinte años antes, Park habría contribuido a esa definición al destacar la procedencia de cualquier estrato social de los individuos que forman parte de una masa, su carácter anónimo, la escasa interacción entre ellos y la difusa organización de las masas (1939: 242).

Para ambos, esas características de las masas están asociadas a su comportamiento «divergente» respecto a las normas y procesos de integración social.

La diferencia decisiva se da entre el comportamiento de las personas que forman parte de una masa y el de aquellos que participan en grupos independientes, y en los cambios que suelen producirse en sus relaciones con los demás y con otros grupos. Estas relaciones ejercen una influencia decisiva en su receptividad o resistencia a ideas o movimientos de que tienden a socavar el sistema de libertades de una sociedad moderna. La preservación de los valores en que se funda ese sistema depende de la fuerza y presencia de unos grupos que actúan como baluartes de esos valores. En este punto se bifurcan dos enfoques diferentes que parten de esos supuestos comunes: estos grupos son élites que deben ser protegidas contra la dominación de las masas para la tradición aristocrática, y grupos independientes en los que se articula la organización social para la teoría democrática³.

³ Los críticos aristocráticos de la sociedad de masas expresaron un fuerte pesimismo respecto a las consecuencias de los cambios que se producen en la sociedad moderna y la creciente participación de las masas en las decisiones más importantes. Esta aproximación representó una reacción ante los cambios revolucionarios que se estaban produciendo en la sociedad europea durante el siglo XIX y se ha centrado en la defensa intelectual de los valores sustentados por las élites.

Entre sus más destacados representantes están Ortega y Gasset, Le Bon, Mannheim. La pérdida de las bases morales que antes sustentaban las élites suscita la posibilidad de caer en la tiranía política o en la decadencia cultural. La crítica democrática a la sociedad de masas surge como reacción a los movimientos totalitarios que se están produciendo en Europa durante el siglo XX ante las desastrosas consecuencias de los conflictos bélicos que éstos desencadenan.

Según esta última, la sociedad moderna no necesita élites para defender su sistema de libertades, sino grupos independientes fuertes. La principal característica de la sociedad de masas no es la brutalidad o la torpeza de éstas, sino el aislamiento de los individuos en los grupos primarios y la naturaleza de las relaciones sociales que establecen entre sí. El comportamiento de masa se da tanto en individuos con estatus social alto como en clases bajas, y los movimientos de masas en Europa atrajeron una variedad de individuos de gran cultura (Arendt, 1973). Para este enfoque, el problema fundamental estriba en la posibilidad de surgimiento de otras élites que sigan el modelo nazi o bolchevique, lo cual es mucho más probable que suceda en una sociedad que se caracteriza por la atomización y centralización de las relaciones sociales, donde los individuos están vinculados entre sí sólo por su relación con una autoridad común, institucionalizada en el Estado.

Por el contrario, en una sociedad pluralista los individuos se relacionan entre sí a través de una variedad de grupos independientes, que tienen suficiente fuerza como para actuar de eslabones entre el individuo y los grupos primarios y el Estado. La debilidad o ausencia de esos grupos es el rasgo estructural que distingue a la sociedad de masas de la pluralista. Esa situación tiene efectos de carácter cognitivo, ya que deja a los individuos sin recursos para situar los acontecimientos, sin marcos de referencia para tomar posiciones respecto a los acontecimientos o decisiones que tienen interés colectivo (Kornhauser, 1969).

La teoría de la sociedad de masas tiene un observable empírico fundamental en el concepto «comportamiento de masa», una de cuyas primeras características se refiere a algunos aspectos cognitivos de la acción (Laraña, 1986) como los que hoy centran parte de la atención de las perspectivas constructivistas. Lo mismo puede decirse respecto a la importancia que la primera teoría confiere al lugar donde se sitúa el foco de atención de las personas y su relación con la vida cotidiana, aspecto que hemos tratado en un trabajo reciente sobre los nuevos movimientos sociales (Johnston, Laraña y Gusfield, 1994). Desde dicha perspectiva

clásica, ese foco de atención en la sociedad de masas está muy alejado de su experiencia personal, y se fija en objetos distantes como conflictos o hechos de ámbito nacional e internacional, «los símbolos abstractos y todo aquello que se conoce sólo a través de los medios de comunicación de masas» (Kornhauser, 1969). Esa clase de preocupación suele carecer de la precisión, independencia, sentido de la realidad y responsabilidad que se atribuye a la preocupación por objetos próximos, como la familia, las transacciones comerciales, los amigos o el sindicato. El sentido de realidad y responsabilidad de las personas disminuye a medida en que se distancia su objeto de preocupación. En esos casos aumenta la capacidad de ser sugestionadas por líderes y discursos demagógicos que apelan a esos «objetos remotos», y para ser movilizadas por los primeros.

En este punto se pone de relieve la conexión de esta teoría con la del comportamiento colectivo, para la cual la capacidad de sugestión individual y la irritabilidad son características de situaciones de malestar social en que surgen las distintas formas de comportamiento colectivo (Park, 1939: 227). Este último establece una relación entre la lejanía del objeto de atención de las personas que participan en ellas y su carácter no regulado y espontáneo.

Puesto que ese objeto se sitúa fuera de las culturas y los grupos locales, no puede definirse o explicarse desde los marcos de significados y las normas sociales que operan en estos grupos, sino que se desplaza a un «universo más amplio» que no es cubierto o definido por esos significados.

Pero no toda preocupación por objetos «remotos» genera comportamiento de masa, sólo cuando se traduce en reacciones directas y activistas. Otra característica del comportamiento de masa es la tendencia a recurrir a la fuerza para resolver conflictos; ese supuesto ha sido especialmente aplicado a los movimientos fascistas y su empleo de la violencia contra la oposición (Duverger, 1972). Pero esa tendencia no es exclusiva de estos movimientos ya que está vinculada a un marco de acción más amplio, que define la relación entre los medios y los fines en los movimientos

totalitarios, lo cual incluye a los de ideología comunista (Arendt, 1951; Furet, 1995).

La teoría de la sociedad de masas no sólo analiza la incidencia de los cambios estructurales en la formación de la opinión pública, y el surgimiento de «públicos» que carecen de otras fuentes de información que los *mass media*.

También extiende ese análisis al de los sentimientos de la población: en una sociedad de masas predominan los de alineación y ansiedad como consecuencia de la forma en que se estructura la sociedad. Para explicar esos sentimientos, esta teoría sigue la lógica de interpretación prevaleciente en sociología: las transformaciones estructurales se consideran la causa de los cambios que se producen en la cultura, los valores y sentimientos de la población, al igual que de sus formas de acción colectiva. En la sociedad de masas, esos cambios generan serios problemas de integración social, que se manifiestan individualmente como «desorganización personal» y tendencia al comportamiento de masa. Ello implica la disponibilidad de los individuos para ser movilizados por programas totalitarios y seguir pautas extremistas que persiguen abrogar los procedimientos democráticos empleando la violencia (Gusfield, 1962; Kornhauser, 1969; Arendt, 1951).

La crisis de unas estructuras esenciales para articular la participación en la vida social genera problemas psicológicos a las personas que viven la sociedad de masas, las cuales se manifiestan en la tendencia a desarrollar adhesiones incondicionales y fanáticas a líderes que formulan discursos demagógicos sobre la forma de recuperar una mítica comunidad tradicional. El individuo siente que forma parte de algo sólo cuando participa en un movimiento de masas.

Una de las razones que explican el interés que mantiene esta teoría en la actualidad radica en el significado que atribuye a la participación en la vida social, el cual se fundamenta en un concepto ampliado de la misma que incluye aspectos de carácter estructural y cultural. Esta perspectiva enfatiza las implicaciones psicosociológicas de la participación en la vida social y no se limita

a aplicar la teoría de los grupos secundarios desde una perspectiva exclusivamente centrada en sus dimensiones políticas. Esa aproximación fue ampliada por el enfoque interaccionista en algunos trabajos publicados en los años sesenta, que se anticiparon a ideas recientes de las teorías constructivistas sobre los nuevos movimientos sociales, como los trabajos de Orrin Klapp (1968) y Ralph Turner (1969, 1994). El primero analizó la importancia de los problemas de identidad individual en la formación de los movimientos sociales, a consecuencia del empobrecimiento de la interacción social que generan los procesos de racionalización de la sociedad y la formación de una sociedad de masas; el segundo destacó el surgimiento de esas cuestiones en la formación de los movimientos de la Nueva Izquierda en los años sesenta, que explicaba como resultado de una nueva utopía existencial que actualizaba el modelo clásico de Mannheim (1936).

Esta expansión del significado de los procesos de participación social a aspectos subjetivos de la conducta y la personalidad individual mantiene su vigencia y utilidad para interpretar lo que acontece en las sociedades occidentales, donde los problemas de identidad adquieren singular prominencia. Un análisis convergente con estos supuestos ha sido formulado en la teoría de la «desdiferenciación de la esfera política», que forma parte de un influyente trabajo sobre las consecuencias no previstas de la modernización social (Beck, 1992). Parte de la aportación de las teorías del comportamiento colectivo y la sociedad de masas consistió en trascender las fronteras simbólicas que tienden a establecerse entre la sociología y la psicología, y mostrar que la integración de los individuos en la vida comunitaria o local trasciende el ámbito de la política y es fuente de identidad personal.

La psicología social influyó con fuerza en la tradición interaccionista, y está resurgiendo en el estudio de los movimientos sociales durante esta década, después de un período de declive durante las dos anteriores (Gamson, 1992).

4.3 LA TEORIA PLURALISTA DEL PODER

Los primeros trabajos en esta dirección se formulan en unos términos que difieren de los empleados hoy por las teorías constructivistas sobre la acción colectiva. La tendencia de esa teoría clásica a establecer una clara distinción entre la estructura de la sociedad pluralista y la de masas, y la importancia que se atribuye a las causas estructurales de la «política de masas», se fundaba en una visión demasiado optimista de la sociedad democrática, en la que cada individuo participa eficazmente en la vida social. «En la concepción pluralista del ciudadano, cada persona se integra en la política con arreglo a capacidad como miembro de un segmento de la sociedad —trabajador o empresario, residente en el campo o la ciudad... inmigrante o autóctono, blanco o negro» (Gusfield, 1962: 20). El problema se situaba en la debilidad o inexistencia de esos grupos, lo cual impide que se produzcan esos procesos de identificación y conduce a la «alienación política» («el desapego de las personas respecto de sus instituciones políticas»), como resultado de las influencias desintegradoras de la sociedad de masas «en los sentimientos de lealtad a determinados grupos que caracterizaban a la estructura social de los países democráticos en períodos históricos anteriores» (Gusfield, 1962: 20).

La defensa de la sociedad pluralista y democrática es otra muestra del carácter históricamente construido de las teorías sociológicas, ya que se produce en un contexto histórico en el que habían surgido las mayores amenazas para esa sociedad. También parece relacionada con otro aspecto básico de esta teoría que plantea serias dificultades para el estudio de los movimientos sociales y ha sido cuestionado en las dos últimas décadas. El modelo pluralista describe una sociedad en la que el poder «está ampliamente distribuido entre la variedad de grupos que compiten por él y no se concentra en manos de ningún segmento de la sociedad» (McAdam, 1982: 5). Ese modelo de poder social implica que el sistema político está abierto a la participación de todos los grupos y ninguno puede impedir el acceso a otros⁴ aunque tenga especial

influencia política. Ese modelo pluralista no sólo se piensa que garantiza la apertura del sistema, sino también su capacidad de responder a las demandas que generan.

Si eso fuese cierto, la cuestión que se plantea es: ¿por qué surgen movimientos sociales que siguen cauces de acción no institucionalizados? Una posible respuesta consiste en que éstos «representan poco más que un error estratégico que vienen cometiendo innumerables grupos sociales», pero la recurrencia de los mismos hace difícil sostener esa idea (McAdam, 1982: 6). La respuesta de la teoría pluralista consiste en negar a los seguidores de estos grupos el estatus de «actores racionales» que buscan su propio interés. Ese supuesto simplificaba de tal modo la realidad de los movimientos contemporáneos que se convirtió en objeto de fuertes críticas por los analistas de los movimientos en los años sesenta y setenta, y dio un fuerte impulso al desarrollo de las teorías que parten del principio opuesto al enfatizar la racionalidad de los actores individuales y colectivos.

La concepción pluralista del poder presenta limitaciones importantes y da por hecho una situación idílica que no se ajusta a la realidad ni en Estados Unidos ni en el resto de las sociedades occidentales. Esa teoría es cuestionada por la existencia de mecanismos de exclusión de la esfera política, que afectan a muchos grupos, y por la proliferación de conflictos sociales en estas sociedades, que surgen y se dirimen al margen de los cauces establecidos e impugnan los supuestos sobre la apertura y capacidad de respuesta de las instituciones políticas existentes (Fantasia, 1988; Melucci, 1989; Laraña, 1993). Desde ese modelo pluralista es difícil explicar la difundida crisis de confianza en las instituciones políticas tradicionales que se registra en estos países ya desde los años sesenta y constituye uno de los fenómenos más importantes para la formación de movimientos sociales, al igual que los problemas de integración social y el recurrente conflicto en torno a la etnicidad en las sociedades occidentales.

⁴ La teoría de Robert Dahl (1967) es el mejor exponente de ese modelo: todo grupo que se

considere afectado por una política concreta tiene amplias oportunidades para exponer su caso y negociar una solución al problema.

4.4 PARTICIPACION SOCIAL Y DIFERENCIACION DE LA POLITICA

Si se intenta profundizar en la relación existente entre las cuestiones de participación social y los problemas de identidad que afectan al conjunto de la sociedad, es necesario ir más allá de las implicaciones políticas de la primera y del ámbito de la Sociología Política. Ese planteamiento está implícito en el enfoque interaccionista del comportamiento colectivo, donde ya se produce una expansión de ese concepto medular en el estudio de los movimientos sociales. Ello conduce a cuestionar algunos de los supuestos que han prevalecido en la explicación de estos hechos, que tradicionalmente se venían adscribiendo al orden político, y están vinculados a la teoría de la modernización más difundida en sociología. Es la teoría de Weber según la cual la racionalización de la vida social implica *la constitución de una esfera política separada* del resto de la sociedad, y su tesis sobre la burocracia como nuevo sistema de dominación al que nada ni nadie escapa en las sociedades modernas (1944, 1967). La racionalización de la vida política implica el progresivo alejamiento de los ciudadanos de las esferas donde se toman las decisiones más importantes, que son canalizadas a través de los partidos políticos y controladas por aquellos que pertenecen a la «clase política». Esta última se halla integrada por profesionales políticos (hombres del partido o funcionarios) y es el segmento de la sociedad que «ocupa el Estado y ejerce su dominación sobre el resto de la sociedad» (Pérez Díaz, 1987: 19).

Ese modelo central en la sociología weberiana plantea la necesidad de que la política se convierta en una esfera diferenciada (separada) de la vida social y los partidos actúen como los cauces para ello. Entre la variedad de medios que sirven para articular las demandas políticas (grupos de intereses, opinión pública, movimientos sociales y partidos políticos), estos últimos son los que mejor permiten canalizar las inquietudes y las fuerzas políticas hacia esa esfera, así como los objetivos difusos de los movimientos sociales, por dos razones. En primer lugar, los partidos permiten la inclusión

de esos intereses e inquietudes de ciertos grupos en un programa donde se combinan con otros más generales «que pueden tener alguna atracción sobre un público más amplio» (Eisenstadt, 1972: 33). En segundo lugar, los partidos permiten traducir esos propósitos conforme a criterios racionales que se plantean en sus definiciones de los objetivos y los medios para alcanzarlos (Pérez-Agote, 1987: 85).

En esta teoría de la diferenciación de la esfera política, como resultado del proceso de racionalización de toda la sociedad que es la esencia de los procesos de cambio social en Occidente, se funda la aproximación funcionalista sobre los movimientos sociales. Sin embargo, los acontecimientos que están teniendo lugar desde hace treinta años en sociedades que se sitúan a la cabeza de los procesos de modernización contrastan con los supuestos de ese modelo, al igual que cuestionan la validez del modelo alternativo (marxista) en la explicación de esos movimientos, como expuse hace algunos años en relación con los de estudiantes que surgieron en la década de los sesenta (Laraña, 1982). También en este sentido los nuevos movimientos sociales plantean un fenómeno de reflexividad social, ya que el cumplimiento de esa profecía weberiana sobre la imparable difusión de la burocracia y la racionalización de la vida social produce un fenómeno de reflexividad el cuestionamiento de las formas de organización política que son resultado de esos procesos de modernización, y da lugar a una seria crisis de credibilidad en las instituciones políticas.

4.5 COMPORTAMIENTO COLECTIVO Y ORGANIZACION SOCIAL

La teoría del comportamiento colectivo parte de un supuesto sobre la naturaleza de los movimientos que define el estatuto de este concepto durante los años cincuenta y sesenta, según el cual constituyen formas de comportamiento que se desvían de las consideradas normales en sociedad (McAdam, 1982; Gusfield, 1994). Estas últimas se consideran fruto de la existencia de una organización social, son consecuencia de que las conductas sociales se ajustan al conjunto de normas y convenciones sociales. Los fenómenos de comportamiento colectivo son conceptualizados

como fisuras en dicha organización, ya que cuestionan esas normas y se apartan de ellas; constituyen formas de «comportamiento social elemental» en la medida en que prescinden de los procesos de socialización a través de los cuales los individuos interiorizan las normas sociales (Park, 1939). En su formulación más extrema, esta teoría trata de «aquellos fenómenos que ponen de manifiesto, de la forma más obvia y elemental, los procesos por los que las sociedades se desintegran en sus elementos constitutivos y aquellos a través de los cuales esos elementos se reagrupan nuevamente a través de nuevas relaciones para formar nuevas organizaciones y nuevas sociedades» (Park y Burgess, 1924).

La contraposición entre «comportamiento colectivo» y «organización social» tiene su origen en la investigación de estos fenómenos al final del siglo pasado, y singularmente en la poderosa influencia que tuvo la *Psicología de las masas* de Le Bon (1986)⁵. En ella, las masas se convierten en la agencia de cambio social por excelencia, ya que su surgimiento e importancia va a generar la liquidación de las civilizaciones «envejecidas». Se trata de una obra básica en la teoría elitista de la sociedad: las civilizaciones fueron «creadas y guiadas por una reducida aristocracia intelectual» que constituía su «armazón» y su fuerza moral. Ese orden social es destruido por la irrupción de las masas, lo cual inaugura una nueva era donde desaparecen los atributos de la civilización (normas fijas, disciplina, racionalidad, previsión del futuro y un alto grado de cultura).

Para Le Bon, todos ellos son inaccesibles a las masas, las cuales nos conducen al «comunismo primitivo que caracterizó a los grupos humanos antes de civilizarse » (1986: 19-22). La irrupción de las masas no es consecuencia del sufragio universal, sino de la difusión de unas ideas y de la progresiva asociación de los individuos que lleva a la realización de las mismas.

Le Bon enfatiza la relación entre los cambios cognitivos y los fenómenos de grupo, cuya expresión más contundente es la famosa

ley de la *unidad mental de las masas*. Sean cuales fueren los individuos que las componen, y al margen de sus diferencias en estilos de vida, trabajo o inteligencia, «el simple hecho de transformarse en masa les dota de una especie de alma colectiva» que les hace «pensar, actuar y sentir de modo completamente distinto de como lo haría cada uno por separado» (1986: 29). Las causas de esa transformación son dos: en primer lugar, «un sentimiento de potencia invencible» que es fruto de la condición anónima de los individuos en masa y de su integración en un grupo numeroso. Ello les permite ceder a sus instintos y abandonar todo sentimiento de responsabilidad. En segundo lugar, una dinámica de sugestibilidad y contagio social que caracteriza a estas situaciones de grupo («en una masa, todo sentimiento y acto es contagioso hasta el punto de que el individuo sacrifica muy fácilmente su interés personal al colectivo», *op. cit.*: 31).

El argumento central consiste en afirmar que, al formar parte de una masa, los individuos «descienden varios peldaños en la escala de la civilización», sufren un bloqueo en sus estructuras cognitivas y se convierten en autómatas manejados por la inercia de la masa. En ello se funda la concepción de estos comportamientos como fundamentalmente irracionales y sujetos a un alto grado de *sugestibilidad* externa, que para Le Bon los hace explicables desde los supuestos psicológicos y conductistas. Al estar inmerso en una masa, la personalidad consciente del individuo es sustituida por la inconsciente y actúa como si estuviese hipnotizado (*op. cit.*: 32)⁶.

Esta obra influye mucho en la obra de Park y en la crítica democrática de la sociedad de masas, pero una diferencia básica entre estos dos enfoques y el de Le Bon estriba en que este último aplica su ley a cualquier situación de masas, mientras que los primeros no caen en esa generalización y limitan la aplicación de esos supuestos a situaciones o colectivos específicos. Arendt (1951) lo hace en el caso de los movimientos totalitarios para explicar la forma en que eliminan a sus propios miembros y se fundan en la

⁵ En su introducción a la edición en español, Jiménez Burillo destaca que se han traducido a dieciséis idiomas y se han producido cerca de cincuenta ediciones del mismo.

⁶ No por casualidad fue discípulo de Charcot, que desarrolla las primeras prácticas de terapia individual basadas en la hipnosis, en las que posteriormente se inspira Freud para elaborar su método de psicoanálisis.

delación de los compañeros; la teoría interaccionista del comportamiento colectivo la restringe a situaciones de emergencia, pánico, alarma y malestar social (Gusfield, 1970). Aunque Park aceptó la descripción básica de Le Bon sobre el comportamiento de las masas, concibió de otra forma la relación que mantienen con el orden social (Turner, 1967).

Como se ha indicado, al principio de su obra Park sigue una concepción muy amplia del comportamiento colectivo, como «una forma de acercarse al estudio del orden social más que un campo específico de investigación». El concepto de comportamiento colectivo equivale a «grupo en acción» y su definición se puede aplicar a una amplia gama de fenómenos sociales: «es el comportamiento de individuos bajo la influencia de un impulso que es común y colectivo, es decir: un impulso que es fruto de la interacción social» (Turner, 1967: xli). El concepto abarca desde los fenómenos de pánico colectivo y los comportamientos de masas en general hasta los de opinión pública y las modas, pasando por revoluciones y movimientos sociales. Las bases de ese comportamiento se encuentran en el hecho de que la conducta de las personas es orientada por expectativas compartidas, y ello «marca la actividad del grupo, que se halla bajo la influencia de la costumbre, la tradición, las convenciones y normas sociales, o las reglas institucionales» (Park, 1939: 222). Por consiguiente, «prácticamente toda la actividad de grupo puede abordarse como comportamiento colectivo», incluyendo la conducta regulada por normas que derivan de la división del trabajo y la existencia de roles sociales.

Esa definición borra los límites entre el estudio del comportamiento colectivo y el de la organización social, y los que existen entre esa clase de comportamiento y el que se atiene a las normas sociales. De ahí proviene la confusión que inicialmente introdujo el uso del concepto en dos sentidos, amplio y restringido, en la obra de Park y Burgess que sienta las bases de esta tradición al publicarse en 1921 (Turner, 1981: 3). Sin embargo, el concepto amplio no hace más que aplicar un supuesto muy difundido en la actualidad sobre el estudio del cambio social: la necesidad de

estudiar conjuntamente esos aspectos con los del orden social (Laraña, 1984). «El problema central del comportamiento colectivo consiste en identificar el proceso a través del cual se constituye y reconstituye la sociedad» (Turner, 1967: xlii); su objeto de estudio radica en entender cómo surge un nuevo orden social, lo cual exige analizar el surgimiento de nuevas formas de comportamiento colectivo (Park, 1939: 223)

Al concebir el comportamiento colectivo como una forma normal de conducta que genera procesos de cambio y orden social, Park anticipó una orientación que se desarrolla posteriormente dentro de su propia tradición, a la que me refiero más adelante (Gusfield, 1994; Turner, 1967). Más que plantear un problema conceptual, esa concepción amplia puede haber generado un problema de demarcación del campo de estudio del comportamiento colectivo, que se habría resuelto posteriormente recurriendo al concepto restringido de este concepto, como contrapuesto al de orden social. Según esa acepción restringida, el estudio del primero pasa a centrarse en una forma de comportamiento que se distingue por su carácter elemental, ya que no se atiene a las normas y expectativas sociales, en conductas que surgen de forma espontánea y no en base a acuerdos o tradiciones preestablecidos. «Mientras que la mayor parte del comportamiento colectivo se produce bajo la forma de actividades reguladas por los grupos sociales, hay un amplio sector del mismo que no entra en esa categoría» (Park, 1939: 227). Son formas elementales de comportamiento, «las más simples y antiguas de interacción entre las personas para actuar conjuntamente, que habitualmente conducen a otras más complicadas» (*ob. cit.*: 228).

Esas conductas surgen en condiciones de malestar social en las que las personas «sienten una urgencia de actuar pero se ven imposibilitadas para hacerlo», como las que se dan cuando hay un «tumulto», una situación de pánico colectivo o un estado de histeria generalizado.

El malestar social es una situación colectiva de ansiedad (*restlessness*) y «grave perturbación en las sensaciones, pensamientos y comportamiento de la gente como consecuencia de cambios significativos en sus formas de vida»

(Park, 1939: 226). Ese estado de ánimo suele producirse «cuando la gente tiene impulsos, deseos o disposiciones que no se pueden satisfacer» en el marco de estas últimas, y se presenta asociado a una clase de interacción entre las personas que difiere drásticamente de la habitual en sociedad (1994: 224).

Park combina el énfasis de Le Bon en los cambios en el medio ambiente de las personas que actúan de forma colectiva con la psicología de las masas elaborada por Freud y las tesis de Mead sobre la interacción social (Turner, 1988).

El énfasis de las dos primeras en el carácter irracional de la conducta colectiva y en los sentimientos de frustración-agresión es equilibrado por el que pone Mead (1972) en la naturaleza reflexiva de la interacción en sociedad, y en el papel de los símbolos que el actor interpone entre sus pulsiones primarias para controlarlas y adaptarse al medio social. Para Park, una clave sobre la naturaleza del comportamiento colectivo es la presencia de una forma de interacción que designa como *reacción circular*: «un tipo de interestimulación de la conducta en la que la respuesta de un individuo reproduce el estímulo que le llega de otro y, al dirigirse otra vez a dicho individuo, refuerza el estímulo anterior»

(1939: 224). Esta forma de interacción se denomina circular porque la acción de un individuo tiene un efecto reflejo sobre él, sin que sea mediada por otros elementos de carácter simbólico o cultural. Cada individuo refleja sobre el otro sus sentimientos de pánico, agresividad o irritación, y al hacerlo retornan a él intensificados. Con ello, Park sitúa en la interacción cara a cara el argumento tradicional sobre el comportamiento colectivo (el bloqueo de la capacidad racional individual), y refuerza su contenido sociológico al aplicar un supuesto central del conductismo social.

Por el contrario, la «interacción interpretativa» se sitúa en el extremo opuesto a la anterior y tiene lugar cuando estos mecanismos de estímulo y respuesta son mediados por la capacidad de simbolización y autocontrol del individuo.

Es el mismo argumento con que Mead (1972) ilustra las diferencias

entre la conducta social y la animal. Mientras que la interacción interpretativa puede asemejarse a un partido de tenis y tiende a diferenciar a los individuos, la reacción circular tiende a hacerles iguales. Esta última es muy común entre los seres humanos, y es la «principal forma de estímulo en las formas elementales y espontáneas de comportamiento colectivo» (Park, 1939: 225). Donde más claramente puede observarse es en situaciones de pánico, alarma e histeria colectiva, pero ese tipo de reacción también suele caracterizar a las situaciones de malestar social a las que me he referido antes.

De esta capacidad para combinar supuestos teóricos procedentes de distintas tradiciones científico-sociales proviene buena parte de la fuerza que sigue teniendo el enfoque interaccionista del comportamiento colectivo. Los supuestos que enfatizan la naturaleza irracional del mismo son contrapesados por los que destacan las funciones simbólicas de la conducta. La teoría de Mead reequilibra la influencia de los modelos biológicos procedentes de Freud y Le Bon en el campo de los movimientos sociales, que fue potenciada por la irrupción de los movimientos totalitarios en Europa, lo cual ilustra el carácter históricamente construido de este campo de estudio.

4.6 COMPORTAMIENTO COLECTIVO Y CAMBIO SOCIAL

Las diferencias entre la aproximación funcionalista e interaccionista al comportamiento colectivo no radican en las remisas a partir de las cuales inician su estudio de los movimientos (puesto que para ambas son considerados fenómenos divergentes de las normas sociales), sino en el significado que les atribuyen en la constitución del orden social. Un aspecto importante en este sentido se refiere al mantenimiento de la ortodoxia que había sentado la escuela de Le Bon. En lugar de partir de una concepción de los movimientos sociales como masas integradas por actores irracionales, «ciegos y salvajes», la perspectiva interaccionista los considera fuente de nuevas ideas y organizaciones sociales, y plataformas para el desarrollo de nuevas normas sociales (Turner y

Killian, 1986). En lugar de considerar al comportamiento colectivo como un fenómeno de desviación social, la Escuela de Chicago se acercó a él como un semillero de nuevas instituciones sociales (Gusfield, 1994: 103).

Esa aproximación tiene su origen en la amplia concepción inicial del comportamiento colectivo en la obra de Robert Park, el cual lo aplica a la mayoría de los fenómenos que estudia la sociología, aunque posteriormente el concepto es acotado a las conductas elementales y espontáneas que no se ajustan a las normas y expectativas sociales. El enfoque inicial recibe la influencia de la teoría de la modernización más difundida en la sociología, que parte de la contraposición entre las categorías empleadas en su interpretación, tales como tradición y modernidad, comunidad y sociedad (Gusfield, 1965; Habermas, 1971).

Esa concepción del cambio social subyace al supuesto según el cual las formas elementales de comportamiento dan lugar a las socializadas, y el principal interés del estudio de las primeras consiste en explorar ese proceso (Park, 1939:223). Esa idea se funda en otra sobre la ineludible transición de las formas de asociación propias de la sociedad tradicional (en la que surgen las formas elementales del comportamiento colectivo) a las que se dan en la «sociedad» moderna (en la que adquieren su estructura organizada). En base a esa teoría, Park y Burgess (1924) establecen una jerarquía entre el comportamiento social—que lo es en la medida en que el individuo es influido por la acción de cada uno de los otros con los que interactúa— y el colectivo, donde no se dan esas circunstancias (Turner, 1981; Park, 1939).

Pero lo interesante es que esa jerarquía no les impide reconocer el potencial del comportamiento elemental en la constitución o transformación del orden social, lo cual encaja mal con una concepción simplificada del mismo como simplemente desviado, marginal y basado en la subjetividad individual. Al igual que sucede con Weber, esa amplitud de miras para captar la mbivalencia y la complejidad social permite a Park esquivar los

«agujeros negros» de las explicaciones reduccionistas y sentar las bases del enfoque interaccionista contemporáneo.

De ahí la condición de «clásico» que sin duda merece. «Al estudiar el comportamiento colectivo nos ocupamos de los procesos de construcción de un orden social. En sus primeros estadios, el comportamiento colectivo se encuentra poco definido y organizado. En sus formas elementales y primarias, uno encuentra los mecanismos primarios de la asociación» (Park, 1939: 279).

La aproximación funcionalista al comportamiento colectivo se funda, asimismo, en este supuesto sobre la transición entre «comunidad» y «sociedad», que aplica con mayor rigidez. Este enfoque parte de supuestos más simples sobre la naturaleza e implicaciones del comportamiento colectivo, que están relacionados con su teoría de la modernización social. Desde la aproximación funcionalista, las causas de los movimientos juveniles son explicadas por las tensiones estructurales asociadas al proceso de industrialización. Los movimientos sociales se consideran resultado de un contexto social caracterizado por la desorganización social como consecuencia de ese proceso de modernización (Parsons, 1973; Eisenstadt, 1956) y de una reacción individual a esas tensiones estructurales (Smelser, 1963). El significado real de los movimientos no radica en su contenido político o en sus propuestas de cambio institucional, sino que representan una especie de terapia contra la ansiedad generada por la «ambigüedad normativa» que caracteriza a esas situaciones de cambio social (McAdam, 1982: 10; Flacks, 1970; Laraña, 1982).

La perspectiva interaccionista parte de una visión de los movimientos centrada en su complejidad y hace de ello su objeto central de estudio, como fenómeno sociológico que debe ser estudiado en sí mismo (Turner, 1981: 3), anticipando así un supuesto central en las perspectivas constructivistas contemporáneas.

La diferencia entre ambos enfoques es sustantiva: mientras que para el interaccionista en las formas elementales de comportamiento colectivo se encuentran las raíces del orden social, para el funcionalista lo que hay en ellas son «perturbaciones psicológicas» de carácter individual como consecuencia de los cambios que se están produciendo en los procesos de modernización.

En el caso de los movimientos juveniles, esos cambios producen una discontinuidad entre los valores de las familias y los de la esfera ocupacional, que se manifiesta en el bloqueo del funcionamiento de agencias básicas de socialización.

Parte de las funciones de la familia pasan a ser desempeñadas por grupos y movimientos juveniles que permiten establecer el puente entre los valores operativos en ese ámbito y el del trabajo (Eisenstadt, 1956). Por consiguiente, la función de estos grupos consiste en asegurar la reproducción del orden social existente, no en contribuir a su transformación.

Por el contrario, para la tradición interaccionista los movimientos sociales se convierten en un objeto fundamental de la investigación sociológica debido a su capacidad de promover cambios en el orden social (Gusfield, 1970, 1981, 1994; Turner, 1981, 1987). Los analistas de estos fenómenos deben centrarse en la forma en que surgen unas acciones elementales y desorganizadas que, sin embargo, tienen una singular capacidad para difundir nuevos marcos de significados en la sociedad (Gusfield, 1994). La distancia entre ambos enfoques se pone de manifiesto en la relación que establecen entre movimiento y cambio social: para el funcionalista, el primero sólo es una reacción al segundo y tiene sus raíces en las perturbaciones psicológicas y las tensiones sociales generadas por él; para el interaccionista, los movimientos son agencias de cambio social, y ello forma parte de su naturaleza. Este planteamiento se encuentra implícito en la obra de Park y es desarrollado por los sociólogos que trabajan con el enfoque interaccionista posteriormente (Turner, Gusfield, Klapp).

«Siguiendo esta tradición, hemos enfatizado la importancia de la capacidad de crear nuevas normas como un aspecto básico de los movimientos.

En los movimientos sociales este elemento normativo en formación (*emergent normative component*) consiste en la redefinición colectiva de una condición que en un tiempo fue considerada como una *desgracia* y pasa a percibirse como una *injusticia*» (Turner y Killian, 1987: 237).

Se puede establecer un paralelismo entre los supuestos de la aproximación interaccionista y los de la sociología del conflicto, que destaca el papel central de éste en el análisis de la sociedad (Dahrendorf, 1959, 1990; Collins, 1975).

Para Park y Burgess (1924), el orden natural de una comunidad social es resultado de la competencia entre los individuos, y «el control social y la subordinación mutua entre sus miembros tiene su origen en el conflicto». Esta aproximación al comportamiento colectivo también anticipa algunas de las ideas que se difundieron en Francia durante los años setenta de la orientación conocida como «análisis institucional», que enfatiza el papel de los movimientos sociales como analizadores de los procesos sociales y como fuente de innovación y creatividad en las instituciones sociales (Lapassade, 1973; Lapassade, Lourau *et al.*, 1977)⁷.

4.7 COMUNIDAD Y SOCIEDAD

Si un supuesto inicial de esta aproximación clásica es que las formas elementales de comportamiento colectivo tienden a convertirse en formas crecientemente organizadas, su capacidad para revisar sus premisas se manifiesta en su desarrollo teórico desde los años sesenta. En una obra de la que se han hecho tres

⁷ Este método ha sido aplicado al estudio de los movimientos sociales en España, en el método de la Investigación-Acción Participativa (Rodríguez Villasante*) y está muy próximo al método empleado por Alberto Melucci (1989) y Alain Touraine en sus investigaciones de los movimientos sociales en Italia y Polonia, respectivamente (1983* Polonia *ver ambos*).

reediciones, Turner y Killian (1987) enfatizan la necesidad de separar los conceptos de «comportamiento colectivo» y «control social», que aparecían estrechamente unidos en la obra de Park⁸. En un trabajo reciente, Gusfield (1994) sitúa lo anterior en un debate teórico central en la actualidad, al señalar que el contraste entre «comunidad» y «sociedad», que informa la teoría inicial del comportamiento colectivo, debe ser revisado porque no se ajusta a cambios sustanciales que están teniendo lugar en la sociedad occidental contemporánea (el aumento generalizado de la renta y del tiempo libre, el desarrollo de la tecnología de las comunicaciones y de los transportes). Estos cambios afectan a amplias parcelas de la vida que están abiertas a la elección y en las que el orden interactivo de la vida cotidiana opera con un creciente margen de libertad frente a las constricciones de la organización institucional. Reproduzco a continuación este argumento porque sitúa en el ámbito de estudio de los movimientos sociales el debate que se viene produciendo entre las concepciones normativas e interpretativas de la organización social.

«La imagen de sociedad que los analistas del comportamiento colectivo compartieron con otros sociólogos provenía de la concepción clásica sobre el contraste que existe entre la comunidad integrada y la sociedad institucionalizada. Los movimientos surgían como resultado de la desorganización, del “malestar social” (lo que hoy podría llamarse “alienación”).

Los movimientos y la aparición de nuevas construcciones de la realidad presentaban grandes contrastes con la vida social organizada, cotidiana y recurrente. (...) Precisamente, en este punto es donde la teoría del comportamiento colectivo necesita una revisión. *El contraste entre unas formas de acción basadas en la rutina y lo normal y otras con capacidad de construir nuevos significados e instituciones no es adecuado para comprender las sociedades contemporáneas.* (...) Los movimientos sociales, la heterogeneidad y

la proliferación de alternativas y opciones posibles son elementos característicos de la vida contemporánea en la misma medida en que la caracteriza la difusión de sistemas de organización social. *El comportamiento colectivo no es un aspecto anómalo de la vida social, sino que forma parte de la vida moderna.* (...) El cambio, el conflicto y los nuevos valores son aspectos permanentes en las sociedades humanas» (Gusfield, 1994: 104; el énfasis es mío).

El énfasis de este enfoque en la capacidad de los movimientos para crear nuevas normas y significados sociales responde a una concepción dinámica del orden social. En lugar de aproximarse al mismo como una estructura normativa principalmente caracterizada por la estabilidad y persistencia, el enfoque interaccionista lo concibe como un proceso abierto a su continua transformación.

Los valores y significados en los que se articula la legitimidad de las normas sociales son cambiantes por naturaleza y no existen principios axiológicos inmutables en ninguna sociedad que hagan posible la persistencia de su estructura normativa al margen de esos cambios sociales. De ahí la posición estratégica del enfoque interaccionista para el estudio de la conducta divergente (en la que es manifiesto ese proceso de cambio normativo) y de los movimientos sociales (que inicialmente se asocia con la primera pero desde una perspectiva diferente). De ahí también que uno de los modelos más difundidos hoy en la investigación de los movimientos sociales, el análisis de los marcos de acción colectiva, provenga de Irving Goffman (1987), un autor vinculado a la tradición interaccionista (Goffman, 1986).

La posición estratégica de esa tradición interaccionista para la interpretación de las distintas formas de comportamiento colectivo considero que proviene de la influencia de la fenomenología. Esta última aporta una perspectiva flexible y centrada en aspectos procesales de la realidad, que permite a dicho enfoque revisar sus supuestos iniciales y adaptarlos a las cambiantes situaciones de nuestra sociedad. Esos cambios afectan de dos modos a los movimientos sociales, que están continuamente en proceso de

⁸ Esa distinción hace referencia a la concepción del analista sobre la relación existente entre el orden y el conflicto social, la cual informa su aproximación a los movimientos sociales.

cambio, al igual que sucede en otras formas de comportamiento colectivo (Turner y Killian, 1987: 237).

En primer lugar, cambios en la evolución y estructura internas de los movimientos, en sus metas, ideologías y estrategias, en sus relaciones con las autoridades institucionales y con sus seguidores. En segundo lugar, esos cambios no sólo tienen lugar en el contexto social donde surgen, sino que también son fruto de una construcción social dentro de los movimientos, e implican cambios en las definiciones de la situación que orientan el comportamiento de personas y grupos. Por ello, una situación recurrente en la formación de los movimientos sociales consiste en producir cambios en esas definiciones colectivas, de forma que aquello que hoy se considera «normal» puede pasar a ser visto como «injusto». Esos cambios cognitivos constituyen el «componente normativo emergente» de los movimientos, al que Turner y Killian (1987) atribuyen su capacidad para producir cambios sociales y en los que Gusfield (1994) centra su análisis de la reflexividad de los primeros. «Los movimientos sociales se hallan inextricablemente unidos a planteamientos éticos que hacen que aquello que antes podía haber sido aceptado como una desgracia ahora se considere intolerable, que hay algo ilegítimo en el sistema y esa injusticia debe rectificarse. *Esta definición normativa de la realidad transforma en lucha por una causa justa aquello que de otro modo hubiera sido simplemente*

política de grupos de interés —y en este sentido puede decirse que cada movimiento representa una “cruzada moral”» (Turner y Killian, 1987: 237; la cursiva es mía).

Ese argumento central para el enfoque interaccionista del comportamiento colectivo fue anticipado por Weber (1972) en su análisis de las crisis cíclicas del capitalismo moderno desde sus orígenes en el siglo pasado. Siempre ha habido crisis en todos los tiempos y lugares, siempre ha habido hambre y desocupación crónicas, pero la diferencia es que en anteriores contextos sociohistóricos sus causas se atribuían a factores sobrenaturales como la divinidad, o a la propia naturaleza, que no era favorable a la economía agraria. Pero la secularización de la sociedad moderna produce un cambio en los marcos cognitivos desde los que se interpretaban estos hechos, lo cual va a tener una repercusión directa en los conflictos sociales. Actualmente, la organización económica aparece como la responsable de esas crisis y, si la obra del hombre está en su origen, la consecuencia lógica consiste en afirmar que lo que hay que hacer es cambiar esa obra: «Sin las crisis económicas, el socialismo racional no hubiera sido posible» (Weber, 1942).

Resumen

Una idea central en este trabajo es que en las teorías contemporáneas sobre los movimientos sociales se está produciendo un proceso de convergencia entre supuestos de la tradición interaccionista del comportamiento colectivo y las teorías constructivistas que se desarrollan en Europa y Estados Unidos desde hace diez años. La continuidad entre estos enfoques se considera que es consecuencia de la vigencia que siguen teniendo algunos supuestos formulados por el primero que plantean cuestiones básicas para la sociedad occidental, como el significado social de las formas de participación en la vida pública, la importancia de los movimientos sociales en los procesos de definición colectiva de los problemas sociales y los aspectos de desidentificación individual asociados a la modernización. Otros elementos aquí analizados para explicar la persistencia de esta aproximación clásica en la investigación de los movimientos sociales son el énfasis en su reflexividad y en sus elementos dramáticos y su capacidad para revisar algunos supuestos que constituyeron elementos de sesgo hace treinta años, como la contraposición entre comportamiento colectivo y organización social, que subyace a la concepción del primero como «desviado» e irracional.

Actividad 4

Con ayuda del profesor, conformar equipos de máximo 6 personas. Elaborar por equipos una presentación audiovisual en la que se presenten por lo menos 5 ejemplos de Comportamiento Colectivo. Al término de cada proyección el equipo deberá dar la explicación de las imágenes seleccionadas, considerando:

- ✓ Explicar la forma en que se constituyen las masas y/o colectividades.
- ✓ Las características del contexto, (identificando el poder, actores, circunstancias, etc.).

5. MOVIMIENTOS SOCIALES

Psicología política

José Manuel Sabucedo Cameselle

Síntesis, Madrid, 1996

OBJETIVO: Adquirir los elementos teóricos generales para lograr el conocimiento de los movimientos sociales y su importancia.

- ✓ Identificar la definición de los movimientos sociales.
- ✓ Analizar los marcos teóricos para el surgimiento de los movimientos sociales.
- ✓ Conocer los elementos de la construcción social de la protesta

La preocupación por el estudio de los fenómenos colectivos no es algo reciente, basta recordar los trabajos de Le Bon sobre el comportamiento de las masas.

Le Bon, en su obra *La Psicología de las masas*, manifiesta de modo rotundo la opinión que tenía sobre esa forma de comportamiento colectivo. El sujeto participante en una masa se convierte, según ese autor, en un bárbaro guiado únicamente por sus instintos, lo que le conduce a descender varios peldaños en la “escalera de la civilización”. Lo que subyace en el planteamiento de Le Bon es el temor a la organización y a la acción política de los ciudadanos. Para Le Bon:

“las reivindicaciones de las masas se hacen cada vez más definidas y tienden a destruir radicalmente la sociedad actual, para conducirla a aquel comunismo primitivo que fue el estado normal de todos los grupos humanos antes de la aurora de la civilización” (1986).

El desarrollo científico y el progreso son los enemigos del viejo orden que Le Bon defiende. Al rechazar por irracional la acción colectiva. Le Bon de hecho está tratando de impedir el cambio social, que se logra a través de la acción coordinadas de grupos y colectivos humanos, y no mediante soluciones de tipo individual. Esta postura de Le Bon se enfrentaba con la mantenida por los teóricos de la ilustración, uno de los cuales, Volvey, en su obra *The Ruins*, afirmaba de modo rotundo que los débiles debían unir sus intereses, en lugar de dividirlos. Pero eso, precisamente, era lo que temía Le Bon.

Pero como acertadamente señalan Seoane et al (1988):

“la aparición de movimientos colectivos de protesta de la democracias occidentales a finales de la década de los sesenta no sólo puso de manifiesto la aparición de formas innovadoras de acción social y política, coherentes, por otro lado, con la complejidad y estructuración de la organización social, sino que además vino a dar un nuevo contenido, e incluso marco teórico, al estudio de los fenómenos colectivos...”.

Uno de los cambios más significativos en la consideración de esos comportamientos se produjo respecto a la racionalidad de los mismos. La concepción irracional y patológica de esas actividades colectivas, heredada de los trabajos de Le Bon y otros, empieza a modificarse a medida que se toma conciencia de las razones que explican esa movilización y de que existen unas metas y objetivos claramente definidos, junto al tema de la irracionalidad, otro de los miedos que diferentes autores manifestaron ante esa forma de conducta colectiva, es la amenaza que podía suponer para la estabilidad del sistema democrático. En uno de los primeros textos dedicados a los movimientos sociales, *Social Movements: An Introduction Political Sociology*, Heberle (1951), señalan el componente claramente ideológico (alude al comunismo y fascismo) que existe en esos movimientos y el riesgo y desafío que entrañan para un sistema democrático como el de los Estados Unidos de América.

5.1 DEFINICIÓN DE LOS MOVIMIENTOS SOCIALES

Uno de los elementos que se enfatiza en las definiciones sobre los movimientos sociales es el de organización. Así, Wilson (1973) afirma que un movimiento social es un “intento organizado, colectivo y consciente para favorecer o resistir cambios a gran escala en el orden social a través de medios no institucionales”. Rocher (1983) señala que el movimiento social “es una organización netamente estructurada e identificable, que tiene por objetivo explícito agrupar a unos miembros con miras a la defensa o a la promoción de ciertos objetivos precisos, de connotación generalmente social”. Finalmente, Turner y Killian (1987) lo definen como “una colectividad actuando con alguna continuidad

para promover o resistir un cambio en la sociedad de la cual forma parte”.

En todas estas aproximaciones a la naturaleza de los movimientos sociales se destaca la existencia de algún tipo de organización en los mismos. Esto nos permitiría diferenciar a los movimientos sociales de otros tipos de conducta colectiva.

En el trabajo ya mencionado de Seoane et al. (1988) se comentan una serie de los rasgos característicos y definitorios de los movimientos sociales. Esos rasgos serían los siguientes:

- 1) Existencia de un conjunto de creencias y acciones orientadas a la acción social.
- 2) Esas creencias y acciones deben tener un carácter colectivo.
- 3) Existencia de una estructuración interna.
- 4) Recurso a modalidades de acción política no convencionales.
- 5) Los movimientos sociales reflejan situaciones de conflictividad y cambio político.

A nuestro modo de ver en esos elementos que citan Seoane y sus colaboradores se entremezclan aspectos descriptivos de esos movimientos como por ejemplo estructuración interna, recurso a acciones no convencionales, con otros que implicarían una explicación del surgimiento y razón de ser de los movimientos sociales, tales como las creencias orientadas a la acción social, la existencia de conflictos y malestar, etc.

Klandermans (1989) apunta que los dos elementos esenciales en la definición de los movimientos sociales son:

- a) Los movimientos sociales consisten en individuos interactuando.
- b) Los movimientos sociales tratan de promover, controlar o evitar el cambio cultural y social.

Para Klandermans los movimientos sociales implican una variedad muy amplia de interacciones: entre los representantes del movimiento y los medios y las autoridades, entre los organizadores y potenciales participantes en el movimiento, etc. Esta característica de interacción resulta sumamente importante, pues a través de ella se va construyendo un significado compartido de la realidad.

En segundo lugar, y como se comentó anteriormente, los movimientos sociales están comprometidos con el cambio. Ese cambio puede ser en la posición que ocupan ciertas categorías sociales como los trabajadores, mujeres, inmigrantes, etc.; o cambios de naturaleza cultural, este sería el caso de la promoción de valores como la paz, la tolerancia, etc.

5.2 *MARCOS TEÓRICOS*

En la década de los 70s se asiste al surgimiento de dos paradigmas fundamentales en el campo de los movimientos sociales: la teoría de la movilización de recursos y los nuevos movimientos sociales. La primera de esas formulaciones aparece vinculada geográficamente a los Estados Unidos de América, y la segunda a Europa. Las diferencias entre los paradigmas van obviamente, más allá de las simplemente territoriales.

De acuerdo con Tarrow (1988) en Europa se consideran las causas estructurales de los movimientos sociales, las identidades colectivas que expresan y su relación con el capitalismo avanzado. En los Estados Unidos de América, por el contrario, los autores que analizan esta problemática parecen más interesados en el estudio de las actitudes individuales, en los grupos que organizan la protesta y en las formas de acción que utilizan.

En relación a esas dos propuestas teóricas, Klandermans (1992) afirma que:

“al comparar estos dos enfoques, me di cuenta de que eran opuestos en muchos aspectos. La debilidad de uno parecía ser la fuerza del otro, Por ejemplo, los críticos de la teoría de la movilización de los recursos ha acusado de subrayar excesivamente los aspectos organizativos y la importancia de los recursos, y de hacer caso omiso de los condicionantes estructurales de los movimientos. Melucci (1980) formuló esta crítica de la forma sucinta: la teoría de la movilización de recursos se centraba demasiado en el “como” y muy poco en el “porque” de los movimientos. El enfoque Europeo se caracteriza por el problema opuesto. Su preocupación central por los orígenes estructurales de las tensiones sociales deja de lado el “como” de la movilización. Mientras que la movilización de los recursos sostiene que la “demanda” en este terreno (reivindicaciones) aparecerá siempre

que exista una “oferta” de organizaciones de movimientos sociales, el enfoque de los nuevos movimientos sociales parece afirmar que los movimientos sociales se materializan automáticamente si existe una “demanda” social que se concreta en unas reivindicaciones determinadas”.

Hemos tomado esta larga cita de Klandermans porque recoge, creemos que de modo muy certero, las principales características y diferencias entre estas dos formulaciones. Sin embargo, y como comentaremos posteriormente, la posibilidad de análisis de los movimientos sociales no se agota en esas perspectivas. Antes al contrario, ambos planteamientos, y como muy bien señala Klandermans comparten “una importante debilidad”. Pero antes de entrar en esta última cuestión es necesario que exponamos algunas de las principales características de esos dos modelos.

5.2.1 *Teoría de la movilización de recursos*

La teoría de la movilización de los recursos surgió como reacción a toda una tradición socio-psicológica que enfatizó en exceso los determinantes motivacionales de la participación. De acuerdo con esta tradición, la participación en los movimientos sociales vendría determinada por los rasgos de personalidad, la marginalidad y alienación, o las injusticias y la ideología. Frente a la importancia concebida a esos aspectos teóricos de la movilización de recursos resaltan el papel que desempeñan en la movilización la disponibilidad de recursos y las oportunidades que tienen los ciudadanos para ponerlos en práctica. El planteamiento central de la teoría de la movilización de recursos podría ilustrarse de la siguiente manera:

“Dado que las injusticias son un elemento importante constante en cualquier tipo de sociedad, la explicación de estas actividades no puede descansar sobre ese aspecto, sino en las posibilidades y recursos de que disponen los grupos para la movilización” (Sabucedo, 1990^a).

Al margen de la relevancia que adquiere la organización del movimiento en sí, desde esta teoría se afirma que la decisión de participar en acciones de protesta de tipo colectivo es fruto de un proceso racional en él se ponderan los costes y beneficios que pueden acarrear esas acciones, y las expectativas de éxito de las

mismas. Estos dos elementos (costos y beneficios por un lado, y expectativas de éxito por otro) conforman, junto con la propia organización del movimiento, los pilares sobre los que se asienta el armazón teórico de la movilización de recursos. Teniendo en cuenta esos dos elementos, resulta evidente que esta aproximación se centra en los aspectos estructurales que ayudan a que, la movilización tenga lugar, pero sin plantearse las cuestiones que pueden estar en la base de la propia movilización. A continuación analizaremos las variables fundamentales de esa teoría.

Uno de los aspectos a considerar es el de costos y beneficios de la participación. La introducción de estos aspectos permitió un análisis más detalles del proceso de reclutamiento de los movimientos sociales. Se establece una distinción, siguiendo el planteamiento de Olson, entre los denominados incentivos colectivos y selectivos. Mientras los primeros ligan la motivación individual a la grupal, los incentivos selectivos hacen referencia a la particularidad, a lo que cada uno, de manera individual, puede recibir por su participación en la movilización. Al mismo tiempo, los incentivos se dividen en sociales-los que preceden de la evaluación que hacen de nuestra participación las personas a las que apreciamos y valoramos, esto es, los otros significativos-y no sociales-referidos a las ventajas particulares que se obtienen con la participación. La organización es otro factor esencial para la creación y pervivencia de los movimientos sociales. Los teóricos encuadrados en esta corriente suelen destacar una serie de funciones que cumple la organización de un determinado movimiento. Entre ellas, podemos señalar las siguientes: sensibilizar a la población, mayor facilidad para el reclutamiento de participantes y, por último y quizá la más controvertida, incrementar la posibilidad de éxito. Como se puede observar, de nuevo se repiten dos elementos que resultan claves desde esta perspectiva: costes y beneficios por un lado, y probabilidad de éxito por otro. La organización como recurso supone un punto más de distanciamiento con las perspectivas tradicionales, que veían en el bajo nivel organizacional una de las características de los movimientos sociales.

Otro componente de la teoría es la expectativa de éxito. Con esto, se refiere a las consecuencias de la acción, y más concretamente, a la posibilidad de conseguir o no los objetivos que se persiguen con las movilizaciones. Si la participación en acciones de protesta puede acarrear altos costos a las personas que las realicen, es obvio considerar que antes de llevarlas a cabo piensen en la probabilidad de éxito que tendrán esos comportamientos. A pesar de que esta suposición parece lógica y razonable, algunas investigaciones han arrojado resultados contradictorios. Pinar y Hamilton (1986) han encontrado que unas expectativas optimistas sobre el éxito no eran una condición para la participación. Los autores explicaron este resultado en función del bajo nivel de costes y beneficios que presentaban la forma de participación a los que estaban asociados-intención de voto por un partido separatista- y asumían un papel más importante de las expectativas cuando la participación involucre o incumbe más a los sujetos.

A modo de recapitulación podemos decir que desde la teoría de la movilización de recursos de la participación en movilizaciones de tipo colectivo se considera fruto de un proceso racional en el que se ponderan costes y beneficios, se analizan las estrategias a seguir y se estudian las posibilidades de que sus acciones produzcan el resultado apetecido. Además, los movimientos sociales se consideran como dinamizadores de la sociedad, es decir, que juegan un importante papel como agentes de cambio social. Del mismo modo, la teoría de movilización de recursos concibe el surgimiento de tales movimientos como fruto, no del descontento o injusticias sociales que consideran omnipresente en todas las sociedades, sino de los cambios estructurales a largo plazo que se producen en las mismas, los cuales suponen, a su vez, cambios en la organización, recursos y oportunidades para la participación.

Esta teoría ha sido muy bien acogida por la mayoría de los investigadores en este campo, de tal manera que algunos autores han llegado a considerarla como la aproximación dominante. No obstante, trabajos como los de Sabucedo (1990a) o del propio Klandermans (1988,1989), señalan una serie de aspectos cuestionables en torno a esta formulación.

Un primer punto de controversia está relacionado con el excesivo énfasis que ha puesto en los elementos que contribuyen a la realización de la movilización. La teoría de la movilización de los recursos parece haberse centrado en el cómo de los movimientos sociales, esto es, en el cómo se organiza un movimiento una vez que se ha tomado conciencia de que esa movilización debe llevarse a cabo. Sin embargo, parece despreocuparse del por qué de las mismas. El hecho de destacar unos de los elementos que pueden resultar importantes no debe conllevar, de manera sistemática, la eliminación o marginación de otros que pueden estar desempeñando un papel relevante en el proceso de movilización.

En línea con lo anterior, otro eje de crítica se centra en la función que esta teoría atribuye a los factores de descontento e injusticia. El simple hecho de que la privación y las injusticias sociales sean una constante de la sociedad, no descarta que puedan desempeñar un significativo papel a la hora de decidir participar en las acciones colectivas. Además, y este es un factor sobre el que volveremos más tarde, lo importante no es el hecho de que existan injusticias, sino que los sujetos las perciban como tales.

Así pues, y como expusimos en otro momento (Sabucedo, 1990), la teoría de la movilización de recursos tiene una serie de limitaciones.

“En cuanto a su capacidad de explicación del proceso completo de acción y movilización. Desde nuestra perspectiva, previamente a que los sujetos se planteen cuestiones tales como los costes o beneficios de la participación, las expectativas de éxito, etc., es necesario que asuman la necesidad de la acción política”.

5.2.2 Teoría de los nuevos movimientos sociales

La teoría de los nuevos movimientos sociales trata de encontrar en la aparición de nuevos agravios o injusticias, la piedra angular la que se asienten sus explicaciones de la participación en las nuevas formas de movilización. Con ello se intentará analizar las variables que pueden estar en la base de la dinámica de la acción social. Desde esta aproximación, los cambios estructurales de la sociedad van a ser los responsables de la aparición de los nuevos movimientos de protesta.

Estos nuevos movimientos a los que se hace mención (estudiantil, ambiental, pacifista o feminista) exponen una ruptura con los valores más tradicionales y, por tanto, una reacción a los cambios estructurales en las sociedades occidentales industrializadas. La composición de tales movimientos, así como la utilización de los cauces menos convencionales de acción, son otros de los rasgos definitorios de estas nuevas formas de acción política.

Esos movimientos se caracterizan por la existencia de un nuevo código axiológico donde la preocupación por el desarrollo económico ya no ocupa un lugar prioritario. Los nuevos movimientos sociales no aceptan las premisas de una sociedad basada en el crecimiento económico, rompiendo, de esta manera, con los valores tradicionales de una sociedad de corte capitalista.

El trabajo de Inglehart (1977) puede suponer un ejemplo válido del cambio de valores que se han producido en un amplio sector de la población. Desde el momento en que las cuestiones materiales y económicas pasan a un segundo plano, surge el interés por aspectos más relacionados con el propio desarrollo personal y la mejora general de la calidad de vida.

Un segundo aspecto a resaltar es que la clase social no supone una predisposición para determinado tipo de acciones. En este sentido, se habla de dos grandes grupos de personas. Por un lado, estarían los que sufren, en cualquier medida, las consecuencias de la modernización y de los cambios estructurales, esto es, los sujetos que han sido marginados en el proceso de desarrollo social. Contrariamente a lo pudiera pensarse, estos sujetos no son miembros de una clase social determinada, sino que pueden encontrarse en diferentes estratos sociales. Por otro lado, estarían aquellos que, en función de los nuevos valores que defienden, deciden participar en movimientos que supongan alternativas a las políticas tradicionales. Este grupo estaría formado por aquellos sujetos que son más sensibles a los problemas propios de ese proceso de modernización. Generalmente, los miembros de este grupo suelen ser jóvenes de la nueva clase media. Son precisamente este grupo de personas la principal fuente de reclutamiento de miembros por estos nuevos movimientos sociales.

Al contrario de lo que ocurriría con la teoría de la movilización de recursos, desde la perspectiva que ahora estamos analizando se hace especial hincapié en la existencia de agravios e injusticias sociales para justificar la implicación de los sujetos en los comportamientos colectivos de protesta. No queremos afirmar que eso es incorrecto, simplemente queremos comentar que nos parece incompleto. La explicación de la movilización política requiere, creemos que de forma obligada, aludir a las circunstancias y procesos que hacen que los sujetos perciban una situación como problemática y deseen, además, implicarse activamente en su solución.

Ese último comentario que acabamos de realizar es válido para los dos modelos que hemos expuesto en las páginas anteriores. Klandermans (1992) lo expresa claramente en los siguientes términos:

“las dos teorías podrían complementarse mutuamente si no compartieran una importante debilidad. Ninguna de las dos explica qué hace que las personas definan su situación de tal manera que la participación en un movimientos social les parezca lo más apropiado”.

El problema que se está planteando en este momento, es que ninguna de esas dos aproximaciones logra explicar convenientemente la auténtica génesis del proceso de movilización y acción política. Permítasenos citar lo que en otro momento comentábamos al respecto:

“A nuestro entender, no se trata de afirmar que el descontento y las injusticias son las responsables de este tipo de actividades ni de asumir un tanto ligeramente de que dado que están tan extendidas en la sociedad no merecen una atención especial. El problema nos tememos, es más complejo que todo eso. Las injusticias, los agravios y, en general, cualquier evento o circunstancia social de la naturaleza que sea, sólo existen desde el momento en que los sujetos los perciben como tales. Los hechos sociales no tienen sentido fuera de un determinado marco interpretativo” (Sabucedo, 1990).

5.3 LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LA PROTESTA

En los últimos años estamos asistiendo a la formulación de diversas propuestas teóricas que tienen en común el resaltar que los problemas sociales y las acciones de protesta responden a procesos de definiciones, y no a ninguna realidad externa y objetiva. Al margen de esa coincidencia básica, esos planteamientos tienen notables diferencias entre sí. Klandermans (1992) comenta algunas de esas perspectivas.

La liberación cognitiva alude a las transformaciones que se pueden producir en el sistema cognitivo de los sujetos motivados por el cambio en las condiciones políticas. Esos cambios se referían a lo siguiente:

- a) Pérdida de la legitimidad del sistema.
- b) Desaparece el fatalismo de los ciudadanos.
- c) Se incrementa el sentido de eficacia.

En esta situación, cuando se deja de confiar en el sistema y los ciudadanos adquieren conciencia de su capacidad de producir cambios, se incrementan las posibilidades de implicarse en acciones colectivas de protesta.

Gamson (1989) se preocupa por el impacto del discurso público en las identidades colectivas. Gamson es consciente de la enorme importancia que tienen los medios de comunicación de masas en la definición e interpretación de las situaciones. Al mismo tiempo, esos medios entran en clara competencia con otras instancias, como pueden ser los propios movimientos sociales, generadoras de discurso sobre la realidad.

En ese sentido, los medios pueden convertirse en aliados o adversarios de esos movimientos. En el tema dedicado a los medios de comunicación de masa abordaremos esta cuestión con más detalle.

Otra de las aproximaciones a los movimientos sociales es la representada por el trabajo de Show et al. (1986). Estos autores se refieren al “frame alignment”, al alineamiento de marcos o esquemas, como:

“al vínculo entre los individuos y las orientaciones interpretativas de las organizaciones de los movimientos sociales, de tal manera que algún grupo de valores, intereses y creencias personales se hacen congruentes y complementarias con la ideología, metas y

actividades de las organizaciones de los movimientos sociales” (Show, et al., 1986).

Los movimientos sociales proporcionan una descripción e interpretación de la realidad y tratan de que sea asumido por la mayor parte posible de los ciudadanos. En el proceso de movilización, en el que el discurso de esos grupos adquiere mayor visibilidad social, persiguen que los esquemas y visiones previas de los individuos se modifiquen en la línea de lo que ellos mantienen. En el proceso de alineamiento de marcos, se identifican cuatro actividades:

- 1) Construcción de marco puente.
- 2) Amplificación del marco.
- 3) Extensión del marco.
- 4) Transformación del marco.

Sin duda, y como señalan estos autores, uno de los principales retos a los que se enfrenta cualquier movimiento social es el hacer coincidir sus reivindicaciones con las inquietudes, expectativas, deseos, etc., del resto de la población. Si el movimiento logra que su discurso sintonice con el sistema de creencias, sensibilidades, etc., de la población, habrá dado un paso muy importante para el logro de sus objetivos. El problema que se plantean estos autores es similar al que formulara el filósofo marxista italiano Gramsci. Gramsci estaba interesado en conocer cómo se podía lograr que la población asumiera los principios de la filosofía de la praxis. Para él estaba claro que eso no sería posible con el simple enfrentamiento entre los postulados de esa filosofía y el sentido común que mantenían los sujetos. La estrategia seguir debería ser otra: relacionar las nuevas ideas con las creencias de sentido común de los sujetos. De esta manera se producirían menos resistencias, ya que los sujetos estarían tratando con algo que les resulta familiar y con lo que tienen experiencia. En términos de la teoría de las representaciones sociales, se trataría de que el nuevo conocimiento se anclase en el sistema de creencias de los sujetos.

Otro de los aspectos importantes en los movimientos sociales, es la creación de una identidad colectiva. La psicología social de los grupos y relaciones intergrupales puso de manifiesto, de forma reiterada, la importancia del desarrollo de la conciencia de

pertenencia grupal para explicar determinado tipo de comportamientos. Desde el momento en que nos sentimos miembros de un grupo, no sólo compartimos la representación del mundo de ese grupo, sino que se desarrolla un sentimiento de pertenencia, un “nosotros”, que resulta básico y fundamental para movilizarse contra acciones que puedan adoptar contra acciones que puedan adoptar los “otros”. Melucci analiza los movimientos sociales como microcosmos en el que los individuos, a través de la interacción, van negociando un significado alternativo de la realidad y van formando una identidad colectiva.

Finalmente, haremos referencia a otro concepto que últimamente, y cada vez con más fuerza, está siendo utilizado en la explicación de los movimientos sociales. Nos referimos a los marcos o esquemas de acción colectiva se plantea, al igual que las formulaciones anteriores, desde la perspectiva construccionista de la protesta política.

Los esquemas de acción colectiva aluden a un tipo específico de construcción de la realidad; a una construcción que anima a la protesta. La definición de Show y Benford (1992) de esquemas de acción colectiva, va claramente en ese sentido. Para esos autores, los esquemas de acción colectiva consisten en grupos de creencias y significados orientados a la acción que inspiran y legitiman las actividades y campañas del movimiento social. El trabajo de Show y Benford se centra fundamentalmente, como señalamos con anterioridad, en el proceso que vincula los planteamientos de los individuos con los del movimiento.

En un excelente trabajo, Gamson (1992) trata de elaborar el contenido de esos esquemas de acción colectiva que permiten que los individuos se movilicen e inicien acciones de protesta. En su opinión ese grupo de creencias orientado a la acción contiene tres componentes:

- a) Injusticia.
- b) Identidad.
- c) Eficacia.

El componente de injusticia se refiere a la evaluación de una situación como injusta. Pero esta dimensión, como nos recuerda Gamson, no refleja:

“únicamente un juicio intelectual o cognitivo sobre lo que es equitativo, sino también lo que los psicólogos cognitivos llaman una cognición caliente, una cognición cargada de emoción”.

La emoción a la que se refiere Gamson es la ira. La investigación psicosocial mostró que la ira es una emoción que aparece en aquellas situaciones en las que los individuos responsabilizan a agentes externos de situaciones no deseadas. En este sentido se hace preciso culpabilizar a alguien de esas condiciones adversa. Para ello, va a ser fundamental la existencia del componente de identidad.

El componente de identidad tiene dos elementos. El primero, es la definición de una identidad colectiva: un “nosotros”, “Nosotros” somos aquellos que nos percibimos compartiendo la misma situación injusta. Ese “nosotros” puede referirse a grupos muy concretos y reducidos o a amplias capas de la sociedad.

El segundo elemento es la definición de un oponente un “ellos”, las personas (autoridades, élites u otros grupos) a los que responsabilizamos de la situación adversa. Por tanto, el segundo componente es también un esquema adversario. Desde una perspectiva psicosocial, el esquema de adversarios implica una atribución causal: el que causa la situación, es culpado por ello. El esquema de identidad no puede ser separado del esquema de injusticia dado que solo hay razón para culpabilizar a alguien en el caso de que se experimente injusticia.

El componente de eficacia se refiere a la creencia de que es posible alterar las condiciones o políticas a través de la acción colectiva. En este sentido, los esquemas de acción colectiva desafían los sentimientos de inmutabilidad o fatalismo que pueden desarrollarse respecto a las situaciones sociales adversas. Los movimientos sociales tratan, así, de hacer que los individuos se sientan protagonistas de sus propias vidas, que asuman que, si se lo proponen y actúan conjuntamente, son capaces de cambiar aquello que les disgusta.

Gran parte del esfuerzo intelectual de Martín Baró se dirigía a combatir los sentimientos de resignación del pueblo de El Salvador. En este sentido, reclamaba un mayor compromiso de la psicología social, y por eso mismo afirmaba:

“Si a la psicología social le compete el estudio de lo ideológico el comportamiento humano su mejor aporte al desarrollo de la democracia en los países Latinoamericanos consistirá en desenmascarar toda ideología antipopular, es decir, aquellas formas de sentido común que operativizan y justifican un sistema social explotador y opresivo. Se trata de poner al descubierto lo que de enajenador hay en esos presupuestos en que se enraíza la vida cotidiana y que fundamenta la pasividad, la sumisión y el fatalismo” (Martín Baró, 1985).

Esa resignación y fatalismo del que hablaba Martín Baró, y que se constituye en barrera importante para la acción política, es totalmente coincidente con ese esquema de eficacia planteado Gamson.

En una investigación sobre la protesta de las agriculturas en Holanda y España, los componentes de los esquemas de acción colectiva aparecen operacionalizados de la siguiente manera. El componente cognitivo del esquema de injusticia se operacionalizó en tres diferentes maneras de privación:

- a) Ingresos.
- b) Consideración Social.
- c) Expectativas de futuro.

Como componentes afectivos del esquema de injusticia se midió la ira y el abandono.

En lo que respecta al esquema del adversario, el componente cognitivo se evaluó a través de una cuestión abierta en la que se le preguntaba a los sujetos quién era responsable de la actual situación de la agricultura. El componente afectivo de este esquema se medía con dos preguntas abiertas dirigidas a los agricultores que habían manifestado sentir ira y/o abandono.

Finalmente, se evaluó el componente de eficacia. A los agricultores se les preguntó sobre las posibilidades que tenían determinadas formas de protesta para cambiar situaciones no deseadas. También se solicitó su opinión sobre la eficacia de las acciones colectivas en el pasado. De ese trabajo sobre la protesta de los agricultores en Holanda y España no podemos, en estos momentos, dar muchos resultados, pues la investigación todavía no ha concluido. Pero

quizá tenga interés conocer cuáles son las puntuaciones de esas dos muestras en los distintos elementos de los esquemas de la acción colectiva. Los resultados que se presentan a continuación son los obtenidos en la primera aplicación del cuestionario (el diseño de la investigación contempla tres pases de pruebas, con un intervalo de varios meses entre ellas).

Entre los datos más destacados, se podrían mencionar la mayor puntuación de la muestra española en los sentimientos de eficacia política, y la media más elevada de la muestra holandesa en el componente efectivo del esquema de injusticia. Pero todos estos resultados, y esto es conveniente recordarlo de nuevo, son meramente indicativos, ya que el trabajo del que han sido tomados está todavía en fase de realización. A pesar de la virtualidad que pueden poseer esos distintos enfoques que sumen la perspectiva de la construcción social de la protesta, el panorama puede resultar un tanto desordenado, cuando no caótico, sino se busca alguna forma de integración de los mismos. Ese es precisamente el objetivo de Klandermans (1992), cuando afirma que la acción colectiva debe tratarse simultáneamente como variable dependiente y como independiente.

Medias de los agricultores españoles y holandeses en los tres componentes de los esquemas de acción colectiva (De Weerd, Klandermans, Costa y Sabucedo, 1994).

Esto es, por un lado, “la construcción social del significado precede a la acción colectiva y determina su dirección, pero por otro lado, la acción colectiva, a su vez, determina el proceso de construcción de significado”.

De acuerdo con lo anterior, Klandermans señala que en el proceso de construcción social del significado se pueden distinguir tres niveles:

- a) El discurso público y la formación y transformación de identidades colectivas.
- b) La comunicación persuasiva durante las campañas de movilización por parte de las organizaciones de movimientos y contra movimientos, así como de sus oponentes.
- c) La concienciación durante los episodios de protesta.

El primer nivel se refiere a la necesidad que tiene cualquier tipo de discurso con vocación de incidencia social de resultar visible para la mayor parte de la población.

De nuevo, en este aspecto, hay que recordar el papel fundamental que desempeñan los medios de comunicación y las estrategias que deben utilizar los movimientos sociales para ser objeto de atención por parte de aquellos. En este momento se trataría de definir los temas que van a ser objeto de debate y las grandes líneas de aproximación a los mismos. Al tiempo que esto se produce, los individuos buscan validar sus puntos de vista y creencias a través de la relación con los otros, contrastando y comparando las opiniones, lo que favorece la creación de identidades colectivas.

El segundo nivel alude, fundamentalmente, a la construcción social de la protesta. Los movimientos sociales tratan de definir e interpretar las situaciones que les preocupan de tal manera que provoquen la simpatía y el apoyo de la mayoría de la población. En este sentido, deben tratar de vincular esos temas con los problemas de los ciudadanos y con las creencias y valores que éstos mantengan. Pero no sólo son los movimientos sociales los que tratan de persuadir al resto de los ciudadanos de la bondad de sus posiciones. Las instancias que son objeto de crítica por los movimientos y los grupos opuestos a los intereses de aquellos, tratarán también de incidir en la percepción y evaluación que se tiene de esos problemas.

El último de los niveles trata de poner de manifiesto la relevancia que tiene la participación en el movimiento para la concienciación. La protesta política no supone, según este planteamiento, el resultado final del proceso de construcción de la realidad social. El tomar parte de este tipo de actividades contribuye de forma muy significativa a ese proceso de dotar de significado a la realidad.

A pesar de la variedad de perspectivas que caracterizan a la construcción social de la protesta, consideramos que este enfoque se revela sumamente prometedor para analizar la dinámica de los movimientos sociales. Posiblemente en los próximos años, y recurriendo a estrategias metodológicas más flexibles, asistamos a desarrollos importantes en este ámbito.

5.4 ESTRUCTURA DE OPORTUNIDAD POLÍTICA

Como apuntamos en otros momentos, el estudio de los movimientos sociales es complejo dado la gran variedad de variables y de niveles de análisis que están implicadas. Por este motivo, y además de los aspectos comentados hasta este momento, creemos que es necesario aludir, aunque sea la forma necesariamente breve, a otra de las dimensiones que está incidiendo en esta problemática: la estructura de oportunidad política.

El concepto de estructura de oportunidad política quiere poner de manifiesto que ciertas características del sistema pueden favorecer o inhibir la protesta política. Algunas de las variables que han sido puestas en relación con la estructura de oportunidad política son: la estabilidad o inestabilidad de las alianzas políticas, la capacidad del gobierno para la toma de decisiones, las divisiones dentro del grupo dominante o su tolerancia hacia la protesta, etc.

Uno de los aspectos de interés de este concepto de estructura de oportunidad política es que ayuda a comprender las diferencias observadas en los resultados obtenidos por movimientos similares en contextos distintos. En este sentido, permite una visión más completa del fenómeno de la protesta política. No sólo es importante atender a las condiciones y dinámicas de los propios movimientos sociales, sino que hay que considerar otros elementos de interés que están interviniendo en este problema: el grupo(s) contra el que se dirige las acciones de protesta y el contexto en el que esas actividades tienen lugar.

A pesar de las virtualidades que parecen tener el concepto, existen algunos problemas. En primer, dada la innumerable lista de aspectos que pueden relacionarse con la estructura de la oportunidad política, debemos hablar más de un cluster de variables que de una variable única. Aludiendo a esta circunstancia, Tarrow (1988) señala que una situación aparentemente clara como la inestabilidad electoral, puede adoptar diferentes formas y ser evaluada de manera distinta en los diversos sistemas electorales.

En segundo lugar, está la cuestión de la naturaleza de esta variable. El término estructura de oportunidad política, parece referirse a una entidad objetiva, externa e independiente de la percepción y creencias de los sujetos. Considerada de esta forma se podría establecer una comparación entre índices objetivos de estructuras de oportunidad política y grado de activismo de la población. Sin embargo, consideramos que eso no es el tratamiento adecuado para esta variable. Lo importante no son tanto las características objetivas de una determinada estructura política, como la percepción que tengan los sujetos de las mismas.

Un tercer elemento crítico advierte del peligro que puede suponer centrarse en la estructura de oportunidad política y olvidar la problemática de los actores colectivos. Melucci (1988) nos recuerda la necesidad de no incluir todos esos actores dentro de una misma categoría, ya que, según el autor, existen importantes diferencias entre los que son los movimientos sociales, los grupos de interés y otros actores colectivos.

Esa última reflexión de Melucci, le sirve a Tarrow (1988) para introducir el concepto de sector de movimiento social. Con este concepto se quiere poner de manifiesto la idea de que un movimiento social no actúa de modo aislado o independiente, sino que suele existir toda una red de grupos, más o menos afines entre ellos, que se caracterizan por plantear alternativas respecto a un grupo hegemónico, Tarrow (1988) define el sector de movimiento social como la asociación de individuos y grupos que desean implicarse en acciones directas subversivas contra otros para la consecución de acciones colectivas. Una de las ventajas de esta conceptualización es que el sector de movimiento social no parece limitado a los movimientos sociales. Por supuesto, estos últimos forman parte de esa estructura, pero junto a ellos, habría que incluir a personas que participan esporádicamente en este tipo de acciones, a grupos establecidos que recurran a esos comportamientos no institucionales, etc.

Además de lo anterior, el sector del movimiento social ilustra, también, el potencial de protesta de una sociedad en un momento determinado y constituye una red de comunicaciones que facilita la

difusión y prueba de nuevas formas de acción, estilos organizacionales y, especialmente temas ideológicos.

Tal y como hemos expuesto en las páginas anteriores, existen diversas maneras de afrontar el estudio de los movimientos sociales. Muchos de esos enfoques se dirigen a analizar diferentes aspectos de la organización, dinámica y actividad de estos movimientos. A pesar de que la investigación haya primado unos temas sobre otros, el gran reto que tenemos por delante es tratar de integrar esas distintas aportaciones.

De esta manera, incrementaremos sensiblemente nuestro conocimiento sobre este importante fenómeno de la vida política.

Resumen

Movimientos Sociales

Uno de los elementos que se enfatiza en las definiciones sobre los movimientos sociales es el de organización. Así, Wilson (1973) afirma que un movimiento social es un “intento organizado, colectivo y consciente para favorecer o resistir cambios a gran escala en el orden social a través de medios no institucionales”. Rocher (1983) señala que el movimiento social “es una organización netamente estructurada e identificable, que tiene por objetivo explícito agrupar a unos miembros con miras a la defensa o a la promoción de ciertos objetivos precisos, de connotación generalmente social”. Finalmente, Turner y Killian (1987) lo definen como “una colectividad actuando con alguna continuidad para promover o resistir un cambio en la sociedad de la cual forma parte”.

En el trabajo ya mencionado de Seoane et al. (1988) se comentan una serie de los rasgos característicos y definitorios de los movimientos sociales. Esos rasgos serían los siguientes:

- 1) Existencia de un conjunto de creencias y acciones orientadas a la acción social.
- 2) Esas creencias y acciones deben tener un carácter colectivo.
- 3) Existencia de una estructuración interna.
- 4) Recurso a modalidades de acción política no convencionales.
- 5) Los movimientos sociales reflejan situaciones de conflictividad y cambio político.

A nuestro modo de ver en esos elementos que citan Seoane y sus colaboradores se entremezclan aspectos descriptivos de esos movimientos como por ejemplo estructuración interna, recurso a acciones no convencionales, con otros que implicarían una explicación del surgimiento y razón de ser de los movimientos sociales, tales como las creencias orientadas a la acción social, la existencia de conflictos y malestar, etc.

Klandermans (1989) apunta que los dos elementos esenciales en la definición de los movimientos sociales son:

- a) Los movimientos sociales consisten en individuos interactuando.
- b) Los movimientos sociales tratan de promover, controlar o evitar el cambio cultural y social.

Para Klandermans los movimientos sociales implican una variedad muy amplia de interacciones: entre los representantes del movimiento y los medios y las autoridades, entre los organizadores y potenciales participantes en el movimiento, etc. Esta característica de interacción resulta sumamente importante, pues a través de ella se va construyendo un significado compartido de la realidad.

Marcos teóricos

Teoría de la movilización de recursos: surgió como reacción a toda una tradición socio-psicológica que enfatizó en exceso los determinantes motivacionales de la participación, desde esta teoría se afirma que la decisión de participar en acciones de protesta de tipo colectivo es fruto de un proceso racional en él se ponderan los costes y beneficios que pueden acarrear esas acciones, y las expectativas de éxito de las mismas. Estos dos elementos (costos y beneficios por un lado, y expectativas de éxito por otro) conforman, junto con la propia organización del movimiento, los pilares sobre los que se asienta el armazón teórico de la movilización de recursos.

La teoría es la expectativa de éxito: Con esto, se refiere a las consecuencias de la acción, y más concretamente, a la posibilidad de conseguir o no los objetivos que se persiguen con las movilizaciones. Si la participación en acciones de protesta puede acarrear altos costos a las personas que las realicen, es obvio considerar que antes de llevarlas a cabo piensen en la probabilidad de éxito que tendrán esos comportamientos.

Teoría de los nuevos movimientos sociales: trata de encontrar en la aparición de nuevos agravios o injusticias, la piedra angular la que se asienten sus explicaciones de la participación en las nuevas formas de movilización.

La construcción social de la protesta

La liberación cognitiva alude a las transformaciones que se pueden producir en el sistema cognitivo de los sujetos motivados por el cambio en las condiciones políticas. Esos cambios se referían a lo siguiente:

- a) Pérdida de la legitimidad del sistema.
- b) Desaparece el fatalismo de los ciudadanos.
- c) Se incrementa el sentido de eficacia.

En esta situación, cuando se deja de confiar en el sistema y los ciudadanos adquieren conciencia de su capacidad de producir cambios, se incrementan las posibilidades de implicarse en acciones colectivas de protesta.

Los movimientos sociales tratan, así, de hacer que los individuos se sienten protagonistas de sus propias vidas, que asuman que, si se lo proponen y actúan conjuntamente, son capaces de cambiar aquello que les disgusta.

Estructura de oportunidad política

El concepto de estructura de oportunidad política quiere poner de manifiesto que ciertas características del sistema pueden favorecer o inhibir la protesta política. Algunas de las variables que han sido puestas en relación con la estructura de oportunidad política son: la estabilidad o inestabilidad de las alianzas políticas, la capacidad del gobierno para la toma de decisiones, las divisiones dentro del grupo dominante o su tolerancia hacia la protesta, etc.

Una de las ventajas de esta conceptualización es que el sector de movimiento social no parece limitado a los movimientos sociales. Por supuesto, estos últimos forman parte de esa estructura, pero junto a ellos, habría que incluir a personas que participan esporádicamente en este tipo de acciones, a grupos establecidos que recurran a esos comportamientos no institucionales, etc.

Además de lo anterior, el sector del movimiento social ilustra, también, el potencial de protesta de una sociedad en un momento determinado y constituye una red de comunicaciones que facilita la difusión y prueba de nuevas formas de acción, estilos organizacionales y, especialmente temas ideológicos.

Actividad 5

El texto y su estructura dan pauta al desarrollo y logro adecuado de los objetivos marcados en un principio, además de aportar de forma sintetizada los elementos teóricos necesarios para el avance del conocimiento en la que respecta a esta materia. Por lo tanto a manera de reflexión sería conveniente responder las siguientes preguntas:

- ✓ Explica que es un movimiento social y cuál es su importancia.
- ✓ Realiza un mapa mental de los marcos teóricos que se presentan en un movimiento social.
- ✓ Explica la construcción social de la protesta.

6. INFLUENCIA SOCIAL

Morales, Moya, Reboloso, Fernández Dols, Huici, Marques, Páez & Pérez (1997). Psicología social, España: McGraw-Hill626-652

OBJETIVO: Conocer las diferentes perspectivas de análisis de la Influencia Social.

- ✓ Conocer la definición de influencia social
- ✓ Analizar las modalidades de estudio de la influencia social
- ✓ Identificar las principales características de los paradigmas que se utilizan para estudiar la influencia social

Alardeamos con frecuencia de ser personas que ejercemos nuestra autonomía y que elegimos entre alternativas con la máxima racionalidad, pero lo cierto es que un día u otro todos llegamos a sorprendernos complaciendo a una autoridad, guiándonos por el afecto que sentimos por otra persona, siendo esclavos de una moda o ajustando las premisas a la conclusión: la influencia social está presente en todas las esferas de nuestra vida. Mediante su estudio se intenta comprender cómo se modifican la percepción, los juicios y opiniones, las actitudes, intenciones o comportamientos de una persona por el mero hecho de relacionarse con otras personas, grupos, instituciones o con la sociedad. El cómo, el porqué y el para qué de este fenómeno forman parte del núcleo de la Psicología social y, sin la menor duda, constituyen su enigma estelar (Moscovici, 1985).

Históricamente, los primeros intentos de estudiar la influencia equipararon a ésta con la sugestión hipnótica, es decir, <el acto de introducir una idea o una orden en el cerebro de otra persona, la cual la acepta y la ejecuta como un autómatas> (Aesbicher y Oberlé, 1990, p.20). Hablar de influencia, sin embargo, sólo significaba que la conducta de la persona estaba bajo el control total de algún otro que restringía a voluntad la conciencia y

acababa con la facultad crítica y la independencia. Por ejemplo, Tarde (1890) pensaba que los individuos al estar juntos caían en un estado de sugestión hipnótica, lo que hacía posible la imitación. A través de este mecanismo, lo individual se hacía social, apareciendo la uniformidad. Le Bon (1895) creía que la predisposición a la influencia mutua, acompañada de una pérdida del sentido de la responsabilidad y de las capacidades intelectuales normales, facilitaba el contagio mental y la difusión de las ideas a través de la emoción, produciendo por tanto una unidad mental en el grupo.

El programa de investigación sobre influencia social más sistemático arranca de los trabajos sobre la normalización emprendidos por Muzafer Sherif (1935). Se abre una nueva perspectiva en la década de los cincuenta con los trabajos de Solomon Asch sobre el conformismo. A finales de los sesenta, Serge Moscovici nos hizo ver la necesidad de estudiar también la innovación social. Estas son las tres grandes modalidades de influencia hasta hoy estudiadas (Faucheux y Moscovici, 1967): la normalización, el conformismo y la innovación.

Bajo la modalidad de la normalización se aborda el estudio de los procesos de influencia recíproca cuando ninguna de las dos partes de la interacción dispone de un juicio o norma previa, cuando se carece de todo marco de referencia (por ejemplo, por tratarse de un objeto de juicio nuevo). Suele hablarse de conformismo cuando se trata de un objeto en una situación para la que el individuo tiene ya elaborado su juicio o norma y se estudia cómo los individuos adaptan sus juicios o comportamientos a los de algún otro (generalmente un grupo) como consecuencia de la presión real o simbólica ejercida por éste. Finalmente, la innovación se refiere al proceso de creación de nuevas normas con el fin de reemplazar las ya existentes. Aunque el proceso de innovación puede venir desde arriba, como obra de los que poseen crédito, poder y autoridad para imponerla (Hollander, 1958), lo más frecuente es que proceda de individuos o grupos minoritarios que carecen de toda

competencia social (Moscovici, 1976; Mugny, 1981). En este capítulo sólo nos centraremos en la normalización y el conformismo; la innovación puede verse en el capítulo sobre la influencia minoritaria.

6.1 LA NORMALIZACION

En 1935, Sherif deseaba estudiar la evolución de los juicios en situaciones nuevas donde los individuos no tuvieran ningún marco de referencia. Para ello recurrió a un fenómeno muy simple y conocido: el llamado efecto autocinético.

El sujeto entra en una habitación completamente oscura y sin ningún punto de referencia. A una distancia de unos cinco metros se enciende un punto luminoso del tamaño de una cabeza de alfiler. La tarea del sujeto es indicar en voz alta la amplitud del desplazamiento de ese punto luminoso, para ser exactos, de la apariencia de desplazamiento -para la mayor parte de los individuos dicha amplitud tiende a oscilar en torno a treinta centímetros, aunque algunos dicen ver hasta tres metros-. Los sujetos realizan series de 100 estimaciones. Sherif observó que los juicios variaban mucho en los primeros ensayos, pero que poco a poco cada individuo definía su tendencia central y los márgenes de variación dentro de los cuales emitía el resto de sus juicios. Así pues, en esta situación carente de medida objetiva, el individuo elaboraba un punto de referencia (norma) con el que comparaba los siguientes movimientos del punto luminoso, evaluando éstos como cortos, largos o medios dependiendo de la amplitud de su propio intervalo de variación. Tiene también su interés saber que ese margen de variación y ese punto de referencia interno suelen persistir al repetir la prueba tanto veinticuatro horas más tarde (Sherif, 1935), veintiocho días después (Bovard, 1948) e incluso al cabo de un año (Rohrer y cols., 1951).

Pero, ¿qué efecto ejercen las otras personas sobre la elaboración de esos marcos de referencia? En otras palabras, ¿cómo opera la influencia? para contestar a esta pregunta, Sherif estudió dos tipos de situaciones de grupo. En unas condiciones, los sujetos

elaboraban primero sus normas individuales y después entraban en interacción con otros dos o tres individuos que tenían normas diferentes. En otras condiciones puso juntos de entrada a dos o tres individuos que no tenían elaborada una norma individual. En todos los casos los sujetos expresaban sus juicios en voz alta. En las dos condiciones se observó el llamado efecto de normalización o de convergencia interindividual, aunque de forma un poco más marcada cuando individuos los abordaban la situación sin haber elaborado antes su norma individual. Es decir, juntos, los individuos apenas tardaban en establecer una norma y ponerla en funcionamiento: definían un valor central y los márgenes de variación de los juicios. Por lo demás, cuando se desintegraban los grupos, y, se volvía a examinar a todos los sujetos de forma individual, sistemáticamente se observaba que seguían fieles a la norma elaborada antes en el grupo, es decir, el individuo había interiorizado la norma elaborada colectivamente.

En otro estudio de Hood y Sherif (1962) se observó una influencia por mera interacción fortuita. Un cómplice daba, unos juicios y el sujeto experimental los escuchaba <casualmente>, mientras esperaba en el pasillo antes de pasar a la sala de experimentación (con la disculpa de adaptar el ojo a la oscuridad). Se observó así que, cuando más tarde el sujeto contestaba él solo, mostraba una convergencia hacia las respuestas del cómplice que había oído previamente. Es decir, la influencia se reflejaba en los juicios privados del individuo.

En síntesis, el individuo percibe un objeto comparándolo a un marco de referencia. A veces este marco de referencia lo da la situación (por ejemplo, las dimensiones de la habitación, si ésta hubiera estado iluminada) y a veces no. En éste último caso, el campo de estimulación resulta impreciso o mal estructurado y el individuo se ve ante la necesidad de elaborar su propio marco interno de referencia.

6.1.1 Factores implícitos en la normalización: el marco de referencia y la evitación del conflicto

Pero, ¿por qué los sujetos se dejan influir por los otros en esas situaciones y manifiestan una convergencia, en lugar de mantenerse independientes o, incluso, adoptar una dirección opuesta? La verdad es que Sherif nunca da una respuesta explícita a esta cuestión. Para él, el factor fundamental es la falta de un criterio objetivo para determinar la exactitud de los juicios. En tal situación, las respuestas del otro tienen el mismo valor informativo para reducir la incertidumbre que las del propio sujeto. De este modo, el principio psicológico que interviene en las situaciones individuales y en las de grupo es el mismo: en ambos casos se tiende hacia un valor estándar.

Una explicación quizás un poco más ambiciosa es la avanzada por Allport (1924). La basó en sus estudios sobre moderación de los juicios en situación de co-presencia. Allport pedía a los sujetos, por ejemplo, que tantearan diversas pesas e indicaran su peso; otras tareas consistían en expresar el agrado/desagrado hacia diferentes olores o hacia la temperatura de una determinada habitación. Esto lo realizaban o solos en el laboratorio, o en presencia de otros sujetos que hacían de meros observadores, es decir, que no emitían juicio alguno. Los resultados ponían de manifiesto que, en presencia de otras personas, los juicios eran significativamente menos extremos que cuando se emitían a solas; por ejemplo, se sobrestimaba el peso de los objetos más ligeros y se subestimaba el de los más pesados. Aparecía así un efecto de convergencia hacia un valor medio, efecto de naturaleza muy similar al observado con el paradigma autocinético. Allport lo explica suponiendo, por una parte, que el individuo trata de evitar entrar en desacuerdo con el otro pues ello le generaría una inseguridad en sus juicios y, por otra parte, que el individuo se guía por la suposición de que cuanto más extremos sean sus juicios, más probabilidad habrá de que se dé un desacuerdo. De este modo, siguiendo la llamada ley de las concesiones recíprocas, cada partícipe de la situación moderaría

sus juicios llegándose, al final, a una convergencia en un valor central.

Muy próxima está la explicación dada por Moscovici y Ricateau (1972), para los cuales la característica principal del paradigma autocinético es la falta de implicación del sujeto (le daría igual emitir un juicio que otro), por lo que lo más importante para él sería simplemente evitar entrar en conflicto con el otro. Los sujetos establecerían de ese modo una serie de transacciones no tanto orientadas a incrementar el consenso, el acuerdo o la convergencia, sino fundamentalmente para salir de la divergencia y evitar la discrepancia entre los juicios.

Encontramos, pues, dos mecanismos en la influencia: según el primero, las respuestas del otro influyen en los juicios del sujeto porque definen un marco de referencia que el sujeto parece hacer suyo sin darse mucha cuenta de ello. Interiorizado este marco de referencia, los juicios posteriores serán influidos por él. En este caso, el otro (individuo o grupo) no ejerce su influencia directamente sobre la respuesta concreta del sujeto, sino sobre el marco de referencia, el cual influye a su vez en la respuesta. Un segundo mecanismo prescinde del valor informativo de la respuesta del otro y se centra en las relaciones que se quieren establecer con él. Estas parecen estar basadas en una serie de normas sociales que trascienden la habitación donde se crea el efecto autocinético. Consisten, concretamente, en un conjunto de expectativas comunes a los miembros del grupo, que les indican que, al interactuar con otro, deben buscar en la medida de lo posible el consenso, realizar las concesiones necesarias para negociar los desacuerdos y, en definitiva, evitar la creación de conflictos mediante compromisos mutuos. No cabe la menor duda de que estas dos explicaciones son complementarias. No obstante, la influencia puede depender también de otros mecanismos no menos estudiados, como son, por ejemplo, la atracción y el poder de la fuente.

6.1.2 La influencia en función de lo atracción y lo jerarquía Interpersonal

En los estudios de Sherif, los sujetos no se conocen o no tienen una información sobre quién es el otro. Otros trabajos que han variado este conocimiento del otro han mostrado que la convergencia no es automática o que no todos los sujetos se dejan influir o ejercen el mismo grado de influencia. Uno de los estudios que mejor resume cómo inciden diversas variables es el realizado por Sampson (en Sherif y Sherif, 1969) con el mismo paradigma del fenómeno autocinético, pero teniendo por sujetos a novicios y monjes de un monasterio que atravesaba un periodo de efervescencia ideológica. Después de unas sesiones individuales de elaboración de la norma, Sampson compuso tres tipos de parejas con el criterio de que hubiera siempre unos veinte centímetros de diferencia entre sus normas individuales: a) cuatro parejas de novicios que llevaban sólo una semana en el monasterio, de modo que todavía no se conocían mucho y gozaban de un mismo estatus; b) cinco parejas de novicios que llevaban un año en el monasterio y que se conocían bien. Trató de que todas estas parejas estuvieran marcadas por una asimetría en el grado de estima interpersonal. Según un test sociométrico, uno era el primer preferido del otro, pero éste no figuraba ni siquiera entre los tres primeros preferidos por aquél: y c) cinco parejas compuestas por un monje y un novicio, es decir, marcadas por una jerarquía. Los resultados fueron los siguientes: en la primera condición se dio una influencia recíproca y se observó una convergencia; en la segunda condición también se produjo la convergencia, pero el novicio menos estimado cambió más sus respuestas de lo que lo hizo el más apreciado; aquél se adaptaba a éste. En la tercera condición se observó que el sujeto de alto estatus (el monje) mostraba la mayor inflexibilidad en sus juicios (o la menor convergencia), mientras que el novicio cambiaba sus juicios al principio de la interacción para adaptarlos a los del monje, diferenciándose posteriormente y volviendo a su posición original al comprobar que el monje no cedía en nada. ¿Se podría concluir que el que ocupa la posición

superior dentro de una relación puede mostrarse inflexible cuando la diferencia solo es afectiva, pero no cuando es ideológica?

Otros estudios (Sampson e Insko, 1964; Pollis, 1967; Pollis y Montgomery, 1968) han mostrado que cuanto mayor es el grado de amistad, conocimiento previo o las preferencias entre los miembros que componen el grupo (o la pareja), mayor es la convergencia de respuestas entre ellos. Por su parte, Lemaine, Desportes y Louarn (1969) mostraron que el sujeto que ocupa una posición superior en la jerarquía sólo ejerce mayor influencia cuando hay una atracción recíproca o fuerte cohesión, como la llaman los autores.

6.1.3 La influencia en función de la similitud actitudinal y categorial

Poco a poco se fue descubriendo que la influencia social dependía más de las características Sociales del agente de influencia que del valor informativo de la respuesta que éste daba. Uno de los factores con más peso era la distancia real o percibida que separaba al blanco de la fuente de influencia. Esta distancia puede conceptualizarse como el mayor o menor grado de similitud en los juicios mantenidos y/o la mera afinidad social sobre dimensiones relevantes, como son el estatus, la profesión, la raza, el sexo, la edad, etc., es decir, sobre la pertenencia categorial del blanco y la fuente de influencia. En principio no cabe esperar un cambio cuando blanco y fuente de influencia mantienen los mismos juicios, por lo que, lógicamente, una primera condición para obtener una influencia es que inicialmente se dé una divergencia entre dos puntos de vista. Por otra parte, los procesos de influencia pueden también estar regidos por los grupos de pertenencia y referencia del sujeto. Así, por ejemplo, se llega a adoptar otro punto de vista no porque éste tenga más valor en sí, sino únicamente porque lo defiende una fuente intragrupo; o se opone una resistencia a la influencia porque la fuente pertenece a un exogrupo.

Repasemos brevemente el estudio de Lemaine, Lasch y Ricateau (1971-1972) para ilustrar este conjunto de dinámicas de influencia.

El procedimiento era el siguiente: un cómplice del experimentador y un sujeto comenzaban contestando a un total de quince ítems de opinión (cinco sobre el feminismo, cinco sobre el nacionalismo y otros cinco relacionados con el dogmatismo). Aunque se les hacía pensar que esa tarea no tenía relación con el experimento sobre la percepción en el que estaban esperando participar a continuación, se les comunicaba, no obstante, su perfil ideológico. La finalidad de ello era manipular la imagen que se daba del cómplice. La imagen dada del sujeto es la que éste expresó realmente, no se adulteró. Pero la imagen del cómplice se manipuló de este modo: en la mitad de las condiciones era presentado con la misma ideología que el sujeto (si éste era más bien de derechas - antifeminista, nacionalista y dogmático-, el cómplice también; y si él era de izquierdas, el cómplice también). Por el contrario, en la otra mitad de las condiciones se hacía ver que era del otro campo ideológico.

A continuación pasaban a la situación de influencia que se asemejaba al ya presentado paradigma autocinético. En primer lugar realizaban una serie de quince estimaciones privadas del movimiento del punto luminoso. Se determinaba así la norma del sujeto. Tras ello, venía la fase de influencia propiamente dicha. Durante ésta, dependiendo de la condición experimental, el cómplice daba respuestas muy alejadas, medianamente alejadas o idénticas a las del sujeto. Los resultados muestran tres efectos de suma importancia para el tema de la influencia social: a) cuando el cómplice da respuestas muy diferentes es cuando más influencia obtiene (más convergencia muestra el sujeto hacia las respuestas del cómplice). Corresponde al efecto del conflicto sociocognitivo: a más divergencia de opiniones, mayor cambio, resultado que se encuentra en muchos estudios de influencia social (Moscovici, 1985); b) cuando el cómplice da respuestas medianamente alejadas del sujeto, la influencia es mayor con el cómplice de la misma ideología que con el de ideología diferente. Corresponde al efecto de la categorización: el intragrupo obtiene más influencia que el exogrupo (véase Pérez y Mugny, 1988; Turner y cols., 1989); c) por último, quizá el resultado más genuino de este estudio es que

cuando el cómplice da las mismas estimaciones del movimiento que el sujeto, pero pertenece al otro campo ideológico, entonces aparece el efecto de la diferenciación: el sujeto cambia sus respuestas para no coincidir con las del cómplice, ya que éste amenazaría su identidad por pertenecer a otra ideología. Subrayemos únicamente que este efecto de diferenciación también es un efecto de influencia, aunque esté provocado por una diferencia ideológica y no por una divergencia de puntos de vista. Corresponde al llamado conflicto de identificación, que a veces marca el resultado de las situaciones de influencia social.

6.1.4 El fenómeno autocinético: la ambigüedad del estímulo frente o la incertidumbre del sujeto

La diversidad de formas de producirse la influencia social las podemos enumerar de este modo: se integra la respuesta del otro en el propio marco de referencia, se evita el desacuerdo para reducir la incertidumbre, se establece un compromiso para evitar el conflicto, se emite la misma respuesta que el otro para mantener la cohesión y reforzar la atracción, se respetan los efectos de las posiciones jerárquicas y los juicios perceptivos son adaptados a las divisiones ideológicas. Todos esos efectos han sido confirmados en docenas de estudios y se puede confiar en que se seguirán produciendo una y otra vez.

Se ha repetido con cierta insistencia que lo característico de la normalización, dada la ausencia de marcos de referencia, es la ambigüedad del estímulo, y por lo tanto que las respuestas tienen un carácter subjetivo. Asch (1952) no estaba de acuerdo y señaló: a) el sujeto no sabe que se trata de una ilusión óptica, por lo que para él el movimiento que observa es real y se encuentra localizado en el objeto y no procede de su ilusión perceptiva personal; por esto, al sujeto la tarea le parecerá objetiva y, como tal, propia de una respuesta exacta, determinable en cualquier momento (por ejemplo, con un metro); b) no hay razón para que las respuestas dadas por el otro partícipe de la interacción no sean consideradas como una fuente válida de información; ambos se verán más o

menos similares y preocupados por lo mismo: dar la respuesta correcta; y c) en definitiva, para el sujeto el acuerdo y el consenso constituyen una necesidad lógica y un requisito de la objetividad: ante una tarea objetiva si no hay consenso (convergencia), alguna de las partes se está equivocando.

Llega así Asch a dos hipótesis complementarias: a) si se informara a los sujetos de que se trata de una ilusión, que es una tarea subjetiva (y no objetiva, como ellos lo imaginan), entonces debería desaparecer la influencia mutua, es decir, el efecto de convergencia; y b) si se tratara de un estímulo físico que no presentara la mínima ambigüedad, es decir, que el individuo se sintiera en posesión de juicios correctos -por tratarse de estímulos donde reina un consenso total que es conocido por el sujeto-, entonces no se dejaría influir por ningún otro individuo o grupo. Suponía así Asch que el individuo confiado en que sus juicios son correctos nunca se dejaría llevar por los juicios de los demás. Hoy sabemos que ninguna de estas dos hipótesis ha sido totalmente confirmada por los hechos.

De cualquier modo, Asch se apoya en el estudio de Sperling (1946) donde se había advertido a los sujetos que el efecto autocinético era totalmente subjetivo y que en realidad se trataba de una ilusión de movimiento, dado que el punto luminoso siempre se mantenía inmóvil. Se refiere a él para subrayar el descenso importante de la influencia, ya que en este caso el 60 por 100 de los sujetos no converge. Es cierto que el descenso es importante, y ello prueba que ese factor tiene su peso. Pero dicho esto, sería quizá imprudente dejar de lado el 40 por 100 de los sujetos que sigue mostrando un efecto de convergencia. Pese a la cautela con que hay que adoptar estos resultados, dado que son porcentajes sobre un total de 10 sujetos, lo cierto es que Pollis, Montgomery y Smith (1975) también encontraron un efecto de convergencia significativo aún cuando demostraron (esta vez) a los sujetos que se trataba de una ilusión perceptiva. Por otra parte, Schonbar (1945) realizó un estudio en el que el punto luminoso se desplazaba realmente y la sala estaba iluminada, por lo que los sujetos tenían unos marcos de

comparación. Pese a ello encontró un efecto de convergencia significativo. Aunque estos resultados parecen contradecir la hipótesis de Asch (la situación se hace menos ambigua y no por ello desaparece el efecto de convergencia, es decir, la influencia social), Asch todavía podía muy bien suponer que el sujeto se dejaba influir porque seguía estando incierto, ya que de todos modos seguía sin saber cuál era la respuesta exacta.

6.2 EL CONFORMISMO

6.2.1 El paradigma experimental de Asch

Asch (1951) ideó uno de los paradigmas experimentales que ha marcado un hito en el campo de la influencia social. Quiso plasmar en hechos la existencia de ese individuo autónomo y defensor contra todo de la verdad. Su paradigma experimental no pudo ser más sencillo: por un lado, una cartulina con tres líneas desiguales, una de 8 pulgadas, otra de 6,25 y otra de 6,75, y por otro, otra cartulina con una sola línea patrón de la misma longitud que una de esas tres (véase la Figura 1). La tarea solicitada a los sujetos era que señalaran a cuál de esas líneas se parecía esta línea patrón. La consigna dada a los sujetos decía así: <esta tarea consiste en discriminar entre diferentes longitudes de unas líneas que se exponen. Observe atentamente las dos tarjetas blancas que hay enfrente. En la de la izquierda sólo hay una línea y en la de la derecha tres que difieren en longitud. Se han enumerado con los dígitos 1, 2, 3. Una de las tres líneas de la derecha es igual a la línea modelo de la izquierda. Tiene que decir cuál es, indicando su número. Tiene que hacer 18 comparaciones. Sea tan exacto como pueda. El turno de respuestas que adoptaremos será ir de derecha a izquierda.

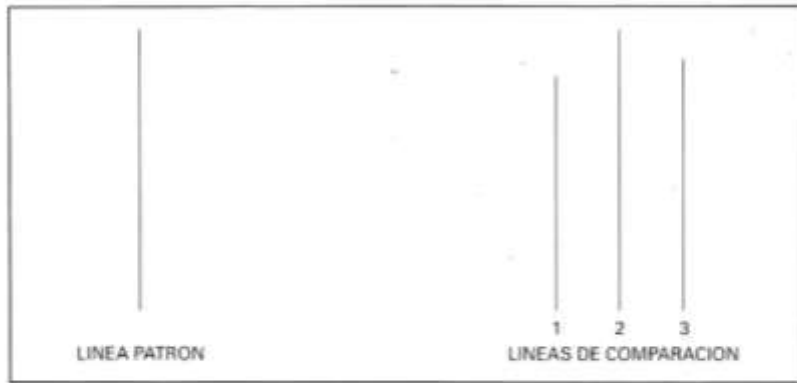


Figura 1. Una muestra de las líneas utilizadas por Asch

En ese grupo control observó un 0,68 por 100 de respuestas erróneas (véase el Cuadro 1). Tanto como decir nada. Ahora bien, su manipulación experimental consistió en observar los juicios de las personas cuando se encontraban ante ocho cómplices del experimentador que daban respuestas claramente erróneas en doce de los dieciocho ítems. Su más o menos confesada sorpresa fue encontrar que en estas circunstancias un 32 por 100 de las respuestas de los sujetos ingenuos cedía al error del grupo y daba la misma respuesta que éste. Demos algunas cifras más para, subrayar que se trata de un efecto que se manifiesta en número y en intensidad. Como puede observarse en el Cuadro 1, la media de errores cometidos (sobre los doce ítems críticos, es decir, ítems en los que la mayoría da una respuesta errónea) fue de 3,84 en el grupo experimental y de 0,08 en el de control; la diferencia es significativa. Por otra parte, el 95 por 100 de los sujetos del grupo control no comete ningún error, contra sólo un 26 por 100 de sujetos del grupo experimental que se mantiene independiente de la influencia del grupo. Los resultados de Asch han sido confirmados por otros muchos investigadores.

N.º error	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	\bar{X}
G. exper. N = 50	13	4	5	6	3	4	1	2	5	3	3	1	0	3,84
G. control N = 37	35	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,08

Cuadro 1. Distribución de los errores en los grupos experimentales (con ocho cómplices que dan una respuesta errónea) y en los grupos de control. Adaptado de Asch (1951)

La experiencia de Asch consistía, en esencia, en presentar en una cartulina la línea patrón y en otra las tres líneas enumeradas. En los ensayos críticos (por lo general, doce en total) la mayoría, que sigue instrucciones del experimentador, responde que la línea patrón es igual a la número 1.

6.2.2 El paradigma experimental de Crutchfield

Crutchfield (1955) se las ingenió para estudiar la influencia sin cómplices. Su técnica consiste en separar en cabinas individuales a los sujetos (cinco por cada sesión). Cada cabina dispone de un panel con una fila de mandos numerados para que el sujeto indique sus juicios. En el panel se encienden unos pilotos que indican los juicios de los restantes cuatro miembros del grupo. En realidad es el experimentador quien envía las respuestas manipuladas. Todos los sujetos creen ocupar la quinta posición. Así pues, si en la situación tipo Asch la presión del grupo es mayor por estar cara a cara, en la de Crutchfield las comunicaciones son indirectas y anónimas y la presión es algo menor. Salvo esta diferencia (que se suele reflejar en un descenso de la tasa de conformismo), el significado psicológico parece idéntico en ambos métodos; la ventaja del de Crutchfield es que se pueden examinar varios sujetos a la vez. Se ha estudiado así una gran variedad de temas: percepción, resolución de problemas, cuestiones de información, opiniones, actitudes,

etc. Los principales resultados son (Crutchfield, 1955): la tasa de conformidad siempre es elevada, por más que el juicio de los demás miembros del grupo esté alejado de la realidad; con relativa facilidad la presión del grupo hace que un porcentaje significativo de individuos termine expresando opiniones que van contra sus opiniones personales; el conformismo es más frecuente en los problemas difíciles que en los fáciles, es decir, se da una correlación significativa entre la incertidumbre del sujeto y el conformismo; existen diferencias individuales muy acentuadas: algunas personas renuncian a su independencia en casi todos los ítems. Otras no ceden en ninguno, aunque lo más frecuente es que cedan a unos ítems y opongan resistencia a otros.

6.3 INFLUENCIA PÚBLICA Y/O PRIVADA: PATRONES DEL CAMBIO

Frente a estos resultados, casi siempre se plantea la cuestión de su naturaleza: ¿ese treinta por cien de sujetos que responde como el grupo se limita a dar una respuesta verbal pública o realmente en su código perceptivo privado ve lo que dice ver?

En primer lugar, combinando la presencia -o no- de un cambio público y/o privado, obtenemos los cuatro patrones de influencia más frecuentemente observados en la literatura correspondiente (Pérez y Mugny, 1988, p. 151): a) interiorización: es un cambio que se produce en el plano público y en el privado; b) complacencia: un cambio que aparece en el plano público pero no en el privado; c) conversión: ausencia de cambio en el plano público pero cambio en el privado; y d) independencia: ni cambio en el nivel público ni en el privado.

Se suele admitir que la influencia observada en paradigmas como el de Asch no es sino mera complacencia, es decir, no se llega a producir un cambio en privado del código perceptivo de la longitud. Aunque debemos señalar que quizá no se produce porque, a excepción de un estudio de Mugny (198a) que veremos más adelante, dentro de lo que Sabemos, nunca se ha medido expresamente en estos paradigmas clásicos, seguramente debido al

prejuicio de que era imposible, que cambiara el código perceptivo del sujeto. No obstante, en la actualidad somos muchos los que creemos que ese simple efecto de complacencia no se debe a las dificultades o imposibilidad de cambiar dicho código perceptivo, sino al hecho en sí de que la fuente de influencia tenga un estatus (demasiado) mayoritario.

Un estudio de Kelman (1958), el más clásico sobre esta temática, servirá para demostrar que basta con variar algunos atributos de la fuente de influencia para hacer que un mismo contenido persuasivo pase de provocar una mera respuesta de complacencia pública a ser interiorizado también a nivel privado.

En este estudio, Kelman solicitó a los sujetos (todos de raza negra) que escucharan una emisión radiofónica durante la cual una fuente de influencia se pronunciaba a favor de mantener abiertos algunos centros reservados exclusivamente para preservar la cultura e historia de la raza negra. Se acababa de abolir la ley de segregación de razas en Estados Unidos y la mayoría de los sujetos de su estudio se oponía ahora a esta medida, por su contrapartida claramente segregacionista. En unos casos (condición < poder de amenaza >) se trataba de hacer creer que la fuente era el Presidente de la Fundación Nacional para los Colegios Negros y amenazaba con la suspensión de toda subvención a aquellos centros cuyos estudiantes se opusieran a su decisión. En la segunda condición (grupo atractivo), el entrevistado, también de raza negra, era un personaje público muy conocido y de mucha fama por sus intervenciones en la lucha contra la segregación; señalaba además que lo que él defendía, lo defendía todo su grupo. En la tercera (alta credibilidad), la fuente era un célebre profesor (de raza blanca) de historia que señalaba haber llegado a esas conclusiones después de una amplia investigación y reflexión sobre el tema. Por último, en la cuarta condición el mensaje era atribuido a un simple ciudadano (fuente de baja credibilidad). Después de haber escuchado la entrevista, se medían las opiniones de los sujetos tres veces: en un primer cuestionario, que debían firmar y sobre el que se les hacía creer que iba a ser entregado a la fuente de influencia.

El segundo lo contestaban también inmediatamente después de la emisión pero esta vez se guardaba el anonimato. Por último, entre una y dos semanas más tarde, en el marco de otra tarea experimental, se filtró una nueva medida de las opiniones de los sujetos.

Los resultados indicaron que en el primer cuestionario todas las fuentes obtienen más influencia que la condición *simple ciudadano*. Kelman supone, no obstante, que los mecanismos de influencia son distintos en cada una de esas tres condiciones: la amenaza, la atracción y la credibilidad/competencia científica.

Cuando los sujetos contestaban de forma anónima (segundo cuestionario), la fuente de alta amenaza perdía su influencia. Sólo la mantenían la fuente atractiva y la de alta credibilidad. Finalmente, en el último cuestionario sólo persistió la influencia de la fuente de alta credibilidad; es decir, entre la fase dos y la tres se desvanece la influencia de la fuente atractiva. Pero lo más sorprendente de este estudio es que cuando se observan más detalladamente los resultados presentados por Kelman, se advierte que, del primero al último cuestionario, excepto una, todas las fuentes ven decrecer su influencia inicial (aunque este descenso no llega a ser significativo con la fuente de alta credibilidad). La única fuente que, en lugar de decrecer, incrementa su influencia con el paso del tiempo (no podemos decir si de forma significativa porque Kelman omitió la presentación de algunos análisis necesarios) es la del simple ciudadano, lo que correspondería al efecto de conversión (un análisis completo de este hallazgo puede verse en Pérez y Mugny, 1991). En síntesis, con estos resultados tenemos ilustrados los tipos del cambio de actitudes más relevantes, que son la complacencia, la identificación, la interiorización y la conversión.

Kelman definió tres mecanismos psicológicos: la complacencia, la identificación y la interiorización. Nosotros podíamos añadir el de la conversión, aunque su explicación la presentamos en el capítulo de la influencia minoritaria. Kelman habla de interiorización cuando el receptor intenta formarse una actitud objetivamente

correcta y está pendiente de la validez de la información de modo que atiende a la competencia de la fuente sobre el conocimiento de la respuesta verdadera y su motivación para revelarla. La identificación reposa en el interés del receptor por mejorar su autoimagen identificándose o estableciendo una relación positiva con una fuente que le resulta atrayente por la similitud y familiaridad. La complacencia opera cuando el receptor intenta obtener un refuerzo o evitar un castigo; el factor central es el poder real o inferido que tiene la fuente para administrar refuerzos y castigos y controlar así el acuerdo del blanco de influencia.

Aunque hemos dicho que la influencia en el paradigma tipo Asch es de mera complacencia, se pueden plantear diversas preguntas, como por ejemplo, ¿por qué el sujeto se muestra complaciente con la mayoría, si en realidad ésta ni lo amenaza, ni nunca ejerce una presión explícita sobre él?. De momento comenzaremos presentando algunos factores que modulan ese comportamiento conformista y más adelante abordaremos las explicaciones que se han propuesto al respecto.

6.4 FACTORES QUE INCIDEN EN EL CONFORMISMO

Quizá debemos recordar que cuando Asch se lanzó a realizar su experimento, lo más difícil parecía lograr ese tipo de conformismo, pero, después de obtener semejante tasa, lo realmente difícil era cómo explicarla. Se supone que en esas situaciones de influencia se da un intenso conflicto entre la confianza que la persona tiene en su aparato perceptivo y las respuestas que adopta el grupo, ya, que no hay razón para desconfiar de la validez de los juicios de éste. La forma en que se resuelve este conflicto varía de persona a persona y de situación a situación. Lo que hace que el individuo resista o se conforme al grupo es sumamente complejo. Señalaremos sólo algunos de los factores más relevantes.

6.4.1 El tamaño del grupo

Con respecto a este factor se encuentran dos tipos de resultados en la literatura de la influencia social: unas veces, cuanto más aumenta el tamaño del grupo, más aumenta su influencia, y otras, llegado un tope (generalmente situado en tres miembros), por más que aumente el tamaño deja de incrementarse la tasa de influencia. Veamos esto algo más detalladamente. Asch varió el tamaño del grupo en uno, dos, tres, cuatro, ocho o quince cómplices. Encontró que la conformidad se incrementaba a medida que crecía el tamaño del grupo hasta llegar a tres/cuatro cómplices. A partir de ese tope, al aumentar el tamaño no se incrementa el conformismo. Mann (1977) formó grupos de dos, cuatro, seis u ocho personas que hacían cola esperando el autobús en una calle de Jerusalén y observó la incidencia que ello tenía sobre los que iban llegando y respetaban también la cola. Sus resultados indicaron que cuanto mayor era el grupo (el de ocho personas) mayor era la influencia.

Milgram, Bickman y Berkowitz (1969) colocaron uno, dos, tres, cinco, diez o quince cómplices ante un edificio de una calle muy concurrida de Nueva York y cuando el experimentador daba una señal se paraban a mirar durante un minuto hacia una ventana de un sexto piso de un edificio. Se filmó el comportamiento de imitación de 7424 transeúntes. Se observó que sólo un 4 por 100 de esos transeúntes se detenía y miraba, aunque un 40 por 100 miraba hacia lo alto sin detenerse. Esta tasa de imitación aumentaba siempre al aumentar el número de cómplices. No obstante, a partir de cinco cómplices el incremento dejaba de ser significativo. Otra forma muy utilizada para estudiar el impacto del tamaño del grupo sobre el conformismo consiste en pedir firmas para apoyar alguna reivindicación y variar el número de firmas contenidas en la hoja donde se pide al sujeto que firme. Por ejemplo, Stang (1972) encontró que las hojas que llevaban cuatro firmas hacían que incrementase, con respecto a las hojas que no llevan ninguna firma, entre un 70 y un 80 por 100 el número de personas que firmaban. Las hojas que llevan ocho o doce firmas no inducían aumentos sustanciales en comparación con la de cuatro firmas. Tomados en conjunto, estos estudios indican una relación curvilínea entre el tamaño del grupo y la tasa de conformismo: aumenta

notablemente hasta tres o cuatro miembros y a partir de ese número se toca techo, como suele decirse. ¿A qué es debido?

Duval y Wicklund (1972) han elaborado el modelo de la autoatención (self-awareness), cuyos resultados han sido de gran interés en una diversidad de campos, y que parece indicar una posible explicación de esa relación curvilínea. La idea de base es que a medida que aumenta el número de los que responden de modo diferente al sujeto, más visible se hace éste y más consciente se hace de sí mismo.

Este aumento de la conciencia corre parejo a un aumento de la incertidumbre que genera la existencia de dos respuestas distintas, una de las cuales se supone que es errónea. Al aumentar el tamaño del grupo, resulta cada vez más claro para el sujeto que el responsable del error es él, lo que le empuja a cambiar y conformarse con el juicio del grupo. Ahora bien, este aumento de la incertidumbre y la localización del error en el propio sujeto se produce sobre todo al pasar de uno a cuatro sujetos en la situación: cuando el sujeto se opone solamente a otro sujeto, la probabilidad de acertar que tiene es de 1 contra 1; cuando se opone a dos es de 1 contra 2; frente a tres es de 1 contra 3; frente a cuatro es de 1 contra 4, y así sucesivamente. Es decir, con el cuarto miembro hemos alcanzado el 75 por 100 de incertidumbre en el sujeto. Por más que aumentemos, ya sólo queda un 25 por 100 de margen para alcanzar la incertidumbre total. Por ejemplo, al pasar de un grupo de cuatro personas a uno de diez personas sólo pasamos del 75 al 90 por 100, por lo que duplicando el grupo a lo sumo logramos añadir un 15 por 100 de incertidumbre relativa. Así pues, la influencia obtenida al pasar de un miembro a cuatro será significativa, pero apenas lo seguirá siendo al pasar de cuatro a diez. Por lo demás, los autores realizan algunos experimentos donde muestran que el conformismo con el grupo aumenta al aumentar la conciencia objetiva de sí (lo que se consigue, por ejemplo, colocando al sujeto delante de un espejo mientras realiza una determinada tarea, o proyectando su propia imagen en una pantalla de televisión, o simplemente comunicándole que tiene opiniones muy peculiares, que le singularizan de los demás).

Wilder (1971) ha sugerido, por su parte, que lo importante no es el número de individuos, sino el grado de independencia que se perciba entre ellos: cuando las personas se categorizan como miembros de un grupo, los otros actúan hacia ellas como si se tratase de una sola entidad grupal en lugar de un mero agregado de individuos. Como resultado de este proceso de categorización, el grupo pierde algo de su capacidad para influir. Wilder propone que se atienda sobre todo al número de subgrupos que ejercen la presión hacia la conformidad. Tres personas independientes ejercen más influencia que dos. Tres grupos de dos personas cada uno producen más influencia que dos grupos de tres personas. Es interesante saber además que variando el número de personas dentro del grupo (por ejemplo, un grupo de dos personas frente a uno de tres), apenas se incide en la influencia resultante. En definitiva, es la coincidencia (o consistencia interpersonal' como lo llamaremos en el capítulo de la influencia minoritaria) de fuentes independientes' es decir, que ocupan diferentes perspectivas, lo que hace que su punto de vista parezca más verídico y digno de consideración.

6.4.2 Lo unanimidad del grupo

Asch mostró que bastaba con que un cómplice se desviara del juicio del grupo (bien dando una respuesta correcta, bien dando una aún más incorrecta que la de la mayoría) para que se redujera la tasa de conformismo (suele caer al 5 por 100). No es necesario que el sujeto reciba apoyo de otro cómplice durante toda la prueba. Es suficiente con que lo reciba durante la primera mitad y, aunque durante la segunda se conforme a la mayoría, la tasa ya decae casi a cero. Cuando un cómplice da el apoyo sólo durante la segunda mitad de la prueba, la tasa baja al 8.7 por 100. Basta con que un cómplice diga que tiene la mente confusa y que no puede dar una respuesta para que descienda la tasa de conformismo (Shaw, Rothschild y Strickland, 1957). Un estudio de Morris y Miller (1915) muestra que si el cómplice que se desvía de la mayoría ocupa la primera posición, entonces se reduce más el conformismo que si

se desvía el cómplice que ocupa la posición número cuatro. Parece explicarse porque el sujeto recibe más información de cómo reacciona el grupo ante él desviado cuando éste ocupa la primera posición que desviación surge un poco más tarde. Cuando el desviado responde en primera posición, el sujeto puede ir viendo, uno por uno, si alguien en el grupo lo rechaza o lo ridiculiza.

¿Por qué un simple desviado reduce tan marcadamente el conformismo? Allen y Wilder (1980) sugieren que una mayoría unánime (consistente) fuerza al individuo a reinterpretar la situación. La presencia de un solo desviado indica al individuo que resultan posibles puntos de vista diversos en la situación, por lo que la reinterpretación ya no es necesaria. Por otra parte, el desviado parece aliviar el miedo al rechazo del grupo, con lo que reduce la presión normativa del grupo.

Sin embargo, un estudio de Allen y Levine (1968, 1969) sugiere que el efecto del apoyo social depende en parte de si se trata de una tarea en la que se espera un alto consenso (juicios objetivos) o poco consenso (temas de opinión). Para examinar esto, crearon tres condiciones orientadas a controlar la parte debida al apoyo que recibe el sujeto en sí y la debida al grado del consenso observado. En una condición denominada <consenso> el sujeto se enfrentaba a una mayoría unánime. En la condición llamada *apoyo social* el sujeto recibía el apoyo de un miembro del grupo. Y en la condición <disidente extremo> un cómplice daba respuestas aún más incorrectas (más extremas) que la mayoría de los otros cómplices. Estudiaron estas tres condiciones con tres tipos de temas: percepción de longitud de líneas, ítems de información (por ejemplo, cuántos kilómetros hay a Nueva York) e ítems de opinión (por ejemplo, la inteligencia es el principal de los valores sociales). Los resultados indicaron que con los temas de percepción visual y de información, cualquier tipo de apoyo era válido para reducir el conformismo. Es decir, bastaba la mera ruptura de la unanimidad para que disminuyera la tasa de conformismo. Pero tratándose de temas de opinión, sólo un apoyo social auténtico, y no el del mero disidente extremo, sirve para reducir el

conformismo. En síntesis, en temas subjetivos a uno no le sirve la opinión de cualquier otro, pero en temas que se sabe que hay una respuesta correcta, cualquier disidente vale ya para no someterse al juicio de la mayoría.

Condición	N	Percepción de líneas	Ítems de información	Ítems de opinión
Consenso	53	0,97	0,78	0,89
Apoyo social	49	0,40 *	0,43 *	0,59 *
Disidente extremo	55	0,47 *	0,42 *	0,72

Las medias con un asterisco (*) difieren de modo significativo ($p < 0,05$) de la condición consenso.

Cuadro 2. Conformismo medio en función de la unanimidad del grupo y del tipo de tarea (adaptado de Allen y Wilder, 1977, p. 197)

Aunque con un enfoque algo distinto, estos resultados han sido corroborados en los experimentos diseñados para determinar a quién se prefiere comparar las opiniones y habilidades: ¿a los que tienen características similares o a los que tienen características diferentes? (Goethals, 1972). Los resultados suelen indicar que en asuntos donde se sabe que no hay una respuesta correcta determinable (por ejemplo, asuntos de opinión) se prefiere la comparación con la respuesta de alguien con características similares, mientras que cuando se trata de un asunto en el que el individuo sabe que hay una respuesta objetiva (por ejemplo, estimación de longitudes), entonces se prefiere conocer los juicios de alguien diferente (de algún exogrupo) y se deposita más confianza en éstos que en los de algún similar (intragrupo). Esta forma de determinar la validez de los juicios en asuntos objetivos se suele denominar efecto de triangulación: cuando se da una coincidencia de puntos de vista de dos observadores independientes (que ocupan perspectivas distintas), el juicio que resulta parece más válido que el resultante de dos observadores que ocupan una misma perspectiva.

6.4.3 La implicación

Otra variable importante es el grado de implicación de la persona en su respuesta o en la actitud. Cuanto más se comprometa la persona en una posición, más tiende a mantener esa posición durante toda la sesión de interacción. Así, Gerard (1964) reanalizó los datos de Deutsch y Gerard (1955) y confirmó un hallazgo que ya había notado también Asch (1956): la persona que cede a los primeros ítems se muestra conformista prácticamente en todos los que siguen, mientras que la que resiste a los primeros ítems, tiene tendencia a mostrarse consistente y resiste también en todos los restantes. Este tipo de efecto ha sido confirmado con otros muchos paradigmas de investigación. Se supone que la resistencia al cambio de una persona que se implica públicamente en una posición (Kiesler, 1971) se debe, en parte, a la autopercepción (Bem, 1965) que suele derivarse de esos comportamientos públicos. Sobre éstos se elaboran una serie de atributos que pasan a formar parte de la imagen misma de la persona. Un proceso interesante es que parece que estos atributos terminan alcanzando una cierta autonomía funcional y hacen que en fases sucesivas no baste con querer cambiar meramente esa conducta mantenida en público, sino también se hace necesario el cambio de la autoimagen de la persona (Freedman y Fraser, 1966). De lo contrario, se sabe que, al cambiar el comportamiento sin ir acompañado de un cambio del autoconcepto, suele bajar el nivel de autoestima (Aronson, 1966). Incide también que todo cambio obliga de algún modo a tener que reconocer que antes se estaba equivocado y puede pasar a reflejar para la persona la incoherencia y la contradicción, lo que puede traducirse en sentimientos de miedo a perder ante los demás en credibilidad y valor orientativo. Esta es una de las principales funciones que parece cumplir la estabilidad de las actitudes (Katz, 1960; Pratkanis y cols., 1989), formando así una base para que el individuo resista a la influencia y al cambio en general.

Una forma de sortear este tipo de resistencia a la influencia nos la sugiere un estudio de Fisher y cols. (1956). En una condición de

implicación se planearon las respuestas de los sujetos por este orden: primero contestaba el sujeto, después el cómplice daba la respuesta incorrecta y por último se pedía al sujeto que contestase otra vez. En general, el sujeto no cambia su respuesta pública en ese ítem. Pero he aquí una observación interesante: en los siguientes ítems, cuando el sujeto ya estaba en condiciones de poder anticipar cuál iba a ser la respuesta errónea del cómplice (que siempre la daba en la misma dirección), entonces la adoptaba antes de que éste la emitiese. Este fenómeno, denominado cambio anticipado, ha sido un poco más sofisticado en otros estudios (McGuire, 1985) -en concreto no dejando que el sujeto adopte una posición pública sin antes conocer la que adoptará la fuente de influencia- y parece ser una de las mejores estrategias para vencer la resistencia a la influencia que surge de la indeseabilidad social asociada al dejarse influir (Cialdini y cols., 1976).

6.4.4 Factores de personalidad

Durante las décadas de los cincuenta y sesenta es cuando más estudios se realizaron sobre el conformismo. Las variables de personalidad constituyeron la tranquilidad y comodidad de muchos. Resultaba inquietante ver (por ejemplo en los trabajos de Asch) que la influencia no la producían sólo en sus clínicas los que tenían conocimientos para inducir la sugestión y practicar la hipnosis. Se hacía patente que el conformismo era muy fácil de obtener y dejaba de ser necesario tener que defender la existencia de mecanismos misteriosos o de procesos psíquicos complicados, como habían hecho a finales del siglo pasado Tarde y Le Bon con la noción de la sugestión hipnótica. La facilidad para producir estos hechos y la ingente creencia de que el individuo que se deja influir es irracional, seguramente llevaron a muchos investigadores a detectar cuál era el perfil de personalidad que estaba dando al traste con una cierta concepción del individuo. Los más influenciados resultaron ser sobre todo los que puntuaban alto en neuroticismo, los inseguros, los que mantienen un autoconcepto peyorativo, los algo autoritarios, los que necesitan de gran aprobación social, los que experimentan alta ansiedad, los

emocionalmente inestables, los incultos y poco inteligentes, los niños, las mujeres y los que ocupan -concretamente- la segunda posición en la ordenación jerárquica de su grupo.

Analicemos más en detalle la variable sexo, por ejemplo. Los estudios mostraban que las mujeres eran más conformistas que los hombres. Pero comenzaron a aparecer otros estudios (por ejemplo, Sistrunk y McDavid, 1971) que mostraban que las mujeres eran más conformistas que los hombres cuando se trataba de una tarea en la que se suponía que los expertos eran los hombres, pero que en tareas en las que se suponía que las expertas eran las mujeres, entonces los más conformistas eran los hombres. Por su parte, Eagly, Wood y Fishbaugh (1981) observaron que los hombres aparecían más conformistas cuando no eran vigilados por un observador que cuando sí lo eran. Ello sugiere que los hombres están más preocupados que las mujeres por aparentar una imagen de independencia. Por este motivo, lo que nosotros sospechamos es que con este tipo de estudios aprendemos poco sobre el papel que desempeña la variable, sexo y menos aún sobre el conformismo. En cualquier caso, nuestra impresión general (y decimos bien impresión) es que fenómenos que probablemente son ellos mismos consecuencia de la influencia, difícilmente pueden ser tenidos por mecanismos de esa influencia. Pero dejaremos que el lector juzgue por su cuenta.

6.5 MECANISMOS DE LA INFLUENCIA MAYORITARIA

Vistos todos estos factores, nos podemos preguntar ahora más directamente por qué el individuo se conforma así en esas situaciones a cualquier juicio mantenido por el grupo.

6.5.1 Realidad físico, realidad social

La primera explicación, que sigue en plena vigencia, partió de la teoría de la comparación social de Festinger (1954). Según ésta, existiría una tendencia en el individuo a evaluar del modo más exacto posible sus aptitudes y a mantener opiniones lo más válidas

posible. En determinados casos (sobre todo cuando se trata de temas de opinión o en ausencia de instrumentos objetivos no sociales que indiquen cuál es la respuesta exacta o, como decía Festinger, cuando se trata de la realidad social), el individuo estima la exactitud y validez de sus juicios comparándolos con los de los demás. El consenso indica certeza y validez de los juicios. Cuando el individuo esté en desacuerdo con el grupo (lo que suele ser el caso de las situaciones de influencia que hemos visto), surgirá en él la incertidumbre, y la inestabilidad de sus juicios. Ante esto, o bien se restringe el campo de la comparación, o bien se adopta una de las dos vías clásicas imaginadas por la escuela de Festinger para restablecer el consenso y por tanto reducir la incertidumbre: a) manifestarse de acuerdo con esa mayoría mediante una respuesta de complacencia, y b) tratar de cambiar a la mayoría, por ejemplo, resistiendo firmemente en la posición personal. En síntesis, según este enfoque el conformismo obedece a una tendencia a restablecer el consenso en toda situación en la que se quiera disponer de juicios válidos o adecuados. Es decir, parece la única vía para reducir la incertidumbre surgida (por la discrepancia con la mayoría) en las situaciones donde el sujeto se esperaba (realidad física, tareas objetivas) o deseaba (realidad social, asuntos de opinión) estar de acuerdo con la mayoría de los otros como él.

6.5.2 La dependencia normativa e informativa

Vale la pena subrayar que en la versión de la teoría de la comparación social de Festinger está implícito que la persona se conforma con el otro más porque busca la verdad en sí misma que para ser apreciado por el grupo o evitar el castigo y el rechazo de éste. Sin embargo, Deutsch y Gerard (1955) piensan que en esas situaciones de conformismo no sólo se da ese tipo de influencia - que ellos van a llamar informativa-, sino también una influencia de tipo normativo.

Entienden por influencia normativa la que se observa cuando el individuo se conforma con las expectativas positivas del otro

(individuo o grupo), a fin de ganar de él una serie de refuerzos y sentimientos positivos, de establecer una solidaridad con él y, en definitiva, no verse marginado y ridiculizado por él. Se habla de influencia informativa cuando se acepta la información de algún otro como evidencia de la realidad.

Sus hipótesis principales son que la influencia normativa será mayor cuando haya una interdependencia entre el individuo y el grupo, y decrecerá a medida que descienda la presión directa de los otros, de modo que el individuo sienta que sus juicios no pueden ser identificados por la fuente. Se espera que la influencia informativa sea independiente del estatus de la fuente de influencia, dado que lo fundamental en ésta es que se vea al otro con competencia y motivado a dar un juicio correcto. La influencia informativa aumenta al tratarse de asuntos fácticos (en lugar de asuntos de valor o de preferencias subjetivas).

Para poner a prueba estas hipótesis se basaron en el paradigma de Asch con las siguientes particularidades: el grupo consta sólo de tres cómplices; se introduce una serie en la que las líneas están físicamente presentes mientras se emiten los juicios (serie visual) y otra (serie de memoria) donde los sujetos comienzan a emitir sus juicios sobre las líneas tres segundos después de que el experimentador las haya retirado de su vista. Dado que todos los sujetos pasan por ambas series, la mitad comenzó por la serie visual y la otra mitad por la serie de memoria. Las condiciones experimentales estudiadas fueron seis: a) situación cara a cara: los tres cómplices y el sujeto dan las respuestas en voz alta en presencia unos de los otros; b) situación de anonimato: los sujetos estaban separados en cabinas, no se encontraban nunca cara a cara, emitían sus juicios mediante un sistema electrónico, con lo que se daba a entender que nadie podía saber quién dice qué; c) situación de grupo: idéntica a la situación de anonimato con la salvedad de que se les dice que se trata de una competición entre veinte grupos y que los cinco grupos que emitan los juicios más correctos se llevarán un premio (un par de entradas por persona para ir al cine); d) variación con autoimplicación: se repiten las condiciones cara a

cara y las de anonimato pero se pide a los sujetos que escriban sobre una hoja, antes de oír los juicios de los otros (cómplices), sus juicios personales. Se les dice que no pongan el nombre en la hoja y que ésta no será recogida al final del experimento. Cuando concluye cada serie de dieciocho ítems, se les dice que tiren la hoja; e) variación de autoimplicación con pizarra: sólo empleada en la situación de anonimato; los sujetos escriben sus juicios en una pizarra personal antes de oír los de los otros; una vez que han oído éstos y que ellos también han contestado, borran los juicios de su pizarra. Se pretendía subrayar así que sólo ellos habían visto sus juicios iniciales; y f) variación de implicación pública: tanto en la situación de anonimato como en la de cara a cara, el sujeto sigue el mismo procedimiento que en la condición de <autoimplicación>, con la diferencia de que ahora tiene que poner su nombre en la hoja de respuestas previas y se le dice que ésta será recogida al final por el experimentador.

Los resultados fueron los siguientes (véase el Cuadro 3): a) en la situación de interdependencia (condición grupo) aumenta la influencia, lo que apoya la hipótesis de la influencia normativa; b) en el anonimato siempre se da menos influencia que en las situaciones de interacción directa; c) cualquier tipo de implicación reduce la influencia, por lo que se puede concluir que si los sujetos expresan una vez sus juicios, después oyen los del grupo y al final vuelven a expresar sus juicios, estos últimos juicios se ven menos influidos que si no hubo expresión inicial. (La ausencia de diferencias notables entre las distintas formas de implicación puede deberse, según los autores, a que la autoimplicación es interpretada por los sujetos como implicación pública, lo que queda corroborado por el resultado de la condición <pizarra>, donde efectivamente el sujeto comprueba que es imposible que los otros adviertan que cambió de juicio después de haber escuchado a los otros.); d) prácticamente en todas las condiciones la influencia es mayor en la <serie memoria>, que en la <serie visual>, (corroborando la hipótesis de la incertidumbre); y e) los sujetos que pasaron primero por la serie de memoria y después por la visual fueron más influidos en ambas series que los que siguieron el orden inverso. Es

decir, el sujeto es influido con más facilidad en la <serie memoria> y una vez que ha cedido a la influencia se hace susceptible a otras influencias (corresponde al efecto del engranaje).

Condición	Cara a cara	Anonimato
Sin implicación (Asch)	7,08	5,92
Autoimplicación	1,67	1,37
Autoimplicación (pizarra)	—	3,90
Implicación pública	2,42	1,38
Situación grupo	—	12,47

Cuadro 3. Número de ítems sobre los 24 posibles (serie visual + serie memoria) en los que los sujetos resultaron influidos por los cómplices (tomado de Deutsch y Gerard, 1955)

El resultado más intrigante del estudio quizá sea el que en el anonimato, cuando los juicios del sujeto no son importantes para alcanzar las metas del grupo, todavía se produzca tanta influencia. Es necesario reconocer que un resultado como éste (ni mucho menos aislado en la literatura pertinente) es difícil de explicar apelando a la influencia informativa o normativa. En cualquier caso, los autores siguen pensando que se trata de la influencia informativa que se daría en la medida en que los otros se muestran unánimes, son percibidos como competentes y motivados a emitir juicios correctos, y se trata además de estímulos objetivos. En esa situación, la divergencia entre los juicios de los cómplices (de los que no hay motivos para sospechar) y la propia percepción se traduciría en un reexamen del objeto llevando a negociar la respuesta a proponer, ya que se sabe que sólo una respuesta puede ser verdadera.

6.5.3 Lo influencia de lo información referencial

Recientemente, Turner y colaboradores (1987) han desarrollado el llamado modelo de la influencia de la información referencial. En primer lugar, hacen suya la crítica desvelada por Moscovici (1976) sobre las deficiencias de la noción de la dependencia como mecanismo de la influencia social. El punto central de esta crítica es que la incertidumbre (por tanto, la dependencia del individuo con respecto a su grupo para validar sus juicios), no radica en el tipo de objeto sobre el que hay que emitir los juicios (realidad social o física apuntada por Festinger), sino en el grado de consenso que impere en el grupo de comparación. Es decir, la naturaleza de la incertidumbre sería social. Por ejemplo, en el paradigma de Asch se manejan estímulos objetivos (polo de la realidad física) y, sin embargo, basta que un conjunto de cómplices rompa el consenso esperado por el sujeto para que surja en éste la incertidumbre, como se desprende del propio informe publicado por Asch. Así pues, el desacuerdo con los otros produce tanta y más incertidumbre que la ambigüedad del estímulo

Ahora bien, la idea central del modelo de la influencia de la información referencial es que, si bien el acuerdo con los otros confiere la certidumbre y el desacuerdo la incertidumbre, no obstante, no se trata de cualquier otro. El desacuerdo sólo generará incertidumbre cuando se trate de un otro con el que uno espera inicialmente estar de acuerdo, es decir, cuando esté categorizado como idéntico a uno mismo (intragrupo) sobre una base de atributos relevantes para enjuiciar el estímulo objeto de juicio. Turner y sus colaboradores invierten así la idea según la cual la influencia es una condición previa para la formación y el mantenimiento del grupo, y apuntan que la influencia sería más bien el resultado de compartir con el otro (fuente de influencia) alguna pertenencia categorial importante para el blanco de influencia.

Concretamente, la influencia de la información referencial operaría en tres etapas: primero, los individuos se autocategorizan como miembros de una categoría social. En segundo lugar, forman o aprenden las normas estereotipadas de esa categoría, por ejemplo

que ciertos comportamientos definen mejor que otros lo específico del grupo y gozan de mayor aprobación dentro del grupo. Por último, los individuos se asignan a sí mismos esos atributos que definen a su grupo, de modo que su comportamiento se hace más normativo (conformista) a medida que resalta la categoría de pertenencia.

En síntesis, para este modelo el mecanismo fundamental del conformismo reside en el efecto de la categorización, según el cual se produce una acentuación de la similitud intracategorial. La tendencia al consenso aparece como una propiedad intrínseca del grupo social. La importancia del consenso para validar los juicios reside también aquí en que éstos son atribuidos a las propiedades invariantes del objeto y no meramente a las preferencias subjetivas del perceptor. En definitiva, pues, la influencia social se origina por la necesidad de llegar a un acuerdo con los otros -percibidos como intercambiables- con respecto a diversos atributos con el fin de validar los juicios, es decir, de tener éstos por correctos, apropiados y deseables.

6.5.4 El problema de la representación de la unicidad y la necesidad psicológica del consenso

Recapitulemos. Festinger pensaba (inicialmente Asch también) que la influencia sólo se daría tratándose de estímulos ambiguos (realidad social). Diversos resultados -como los del paradigma de Asch- indican que con estímulos físicos objetivos se produce también influencia del grupo sobre el individuo. Deutsch y Gerard apuntaron que no se trataría de una influencia informativa, sino normativa, es decir, obtenida por la presión y control del grupo sobre el individuo. Sin embargo, en su propio estudio encontraron que el individuo es influido en privado, ante un estímulo objetivo y cuando el grupo no puede ejercer un control directo sobre las respuestas del sujeto. Turner piensa que se observa esa influencia porque el sujeto se autopercebe del mismo grupo que

la fuente de influencia e intervendrían los efectos de la categorización del yo. ¿Cómo articular todas estas explicaciones?

Centrémonos para empezar en el caso de un sujeto ante una tarea tipo Asch, es decir, que espera un alto consenso en los juicios, pero que oye a una mayoría dar respuestas que a él le resultan claramente erróneas. Suele decirse que surge en él la incertidumbre, ya que, aunque a él le parece que la mayoría se equivoca, sin embargo le resultará incomprendible cómo es posible que toda una mayoría (menos él) caiga en el error. Pero, ¿qué ocurriría si se diera al sujeto una explicación plausible de que efectivamente esa mayoría se equivoca (por ejemplo, debido a un error-ilusión en su percepción), es decir, si se negara explícitamente la competencia y credibilidad de esa mayoría? ¿Podemos esperar alguna influencia de esta fuente? Se estará pensando que sí, debido a la presión normativa del grupo. Pero supongamos que también anulamos esta presión, por ejemplo haciendo que el sujeto responda fuera de todo control del grupo. Supongamos que además presentamos la fuente como exogrupo, para anular el efecto de la autocategorización, es decir, el proceso de la influencia de la información referencial. ¿Quedará alguna influencia al final? Se comprenderá que si después de categorizar la fuente como exogrupo, haber invalidado su credibilidad y dejar al sujeto fuera de todo control del grupo, si sigue encontrándose todavía alguna influencia, difícilmente puede explicarse ésta por alguno de esos mecanismos. Veamos, pues, lo que ocurre en algunos estudios donde se ha hecho esto.

En primer lugar, sabemos ya que para producir una influencia lo esencial no es que el estímulo sea ambiguo. Ya hemos citado el estudio de Schonbar donde, pese a haber iluminado la sala para disminuir el carácter ambiguo del fenómeno autocinético y haber movido realmente el punto de luz, sin embargo se seguía observando una influencia. De hecho, el estudio de Levine (1980) sobre la reducción del conformismo nos deja suponer que la influencia opera por el mismo proceso en un asunto de percepción visual que en uno de información, de mayor incertidumbre. Sólo

los asuntos de opinión parecen seguir otro proceso distinto. Por lo demás, se puede obtener influencia con asuntos subjetivos (opiniones) y con asuntos objetivos. De momento retengamos que la ambigüedad del objeto de juicio no es lo que da cuenta del origen de la influencia.

En segundo lugar, algunos estudios indican que en tareas objetivas, incluso cuando se dice al sujeto que la fuente no tiene valor informativo alguno y que ésta es tan errónea como puede serlo él, no obstante se sigue observando una influencia sustancial. Por ejemplo, cabe volver a recordar los resultados de Sperling quien, pese a decir a los sujetos que se trataba de una ilusión perceptiva, encontró que un 40 por 100 de entre ellos seguía dando respuestas de convergencia. Vimos confirmado ese efecto con los estudios de Pollis y cols. (1975). Lo que esto parece sugerir es que se puede garantizar al sujeto que la fuente no es más correcta que él y pese a esto sigue siendo influido por ella. Más aún, en un estudio de Di Vesta (1959) se deja muy claro a los sujetos que las respuestas que aparecían en sus pantallas no tenían nada que ver con lo que contestaban los demás compañeros. Se les explicaba que el experimentador estaba inventando esas respuestas puramente al azar, simplemente para avisarles cuándo tenían que responde. Pese a esto, se siguió observando más errores que en la condición control. Es decir, una información desacreditada sigue, no obstante, influyendo significativamente en los juicios de la persona. Una razón podía ser que, dado que se había presentado durante la mitad de los ítems información correcta, los sujetos podían suponer que lo seguía siendo, pese a la negación del experimentador. Lo cierto es que se podrían citar muchos estudios (Wegner, Coulton y Wenzlaff, 1985) donde se corrobora que la información censurada por mas que se pida al sujeto que no la tenga en cuenta, que la olvide o que no la utilice para formar una impresión, sigue ejerciendo un impacto significativo, e incluso puede que llegue a facilitar éste (Moscovici, 1991).

6.5.5 Del error objetivo al proceso de objetivación

Todo este conjunto de estudios llegó a sugerirnos (Pérez y Mugny, 1991) que quizá se producía también una influencia por otro mecanismo de naturaleza distinta a los que ya hemos visto hasta ahora (la dependencia normativa, informativa y la auto-categorización). Concretamente, pensamos que interviene una representación social del conocimiento según la cual un juicio es válido (en el sentido de objetivo) en la medida en que todos los observadores dan un mismo juicio uniforme. Esta representación social articula y genera diversos efectos. En lo que a la influencia social se refiere, su efecto más directo y conocido sería que una fuente mayoritaria obtiene más influencia que una minoritaria porque su punto de vista es considerado como el más válido (Festinger, 1954), independientemente de la validez real del juicio en sí, ya que en tal representación la validez del conocimiento viene dada por el consenso, es decir, es establecida por construcción social.

Ahora bien, dadas las características de la mayor parte de los paradigmas utilizados para estudiar la influencia, en la mayoría de las situaciones consideradas el sujeto se encuentra con diversos índices (por ejemplo, estímulo no ambiguo, su confianza en su propia percepción, que siempre se ha mostrado adecuada hasta entonces) que vienen a contradecir su convicción de que <el punto de vista mayoritario es el correcto> (Chaiken, 1987). Esta convicción funciona como un heurístico. Por ello, si el sujeto se implica en clarificar la validez de sus juicios, lo que dependerá de la ambigüedad del estímulo (eso sí: a menor ambigüedad, mayor implicación), entonces se podría observar un segundo efecto específico de esa representación social del conocimiento, a saber, un proceso de objetivación de los juicios de la mayoría. Mediante este proceso de objetivación se le conferiría realidad a los juicios erróneos de la fuente mayoritaria (invisibles e incomprensibles para el sujeto, podríamos añadir). Mediante la objetivación (<se hace real un esquema conceptual>, afirma Moscovici, 1976, p. 107), los juicios de la mayoría pasan de ser mero reflejo de una realidad, a constituir la realidad en sí misma. Se objetivarían tales juicios por

la creencia de que sólo la unicidad de los juicios es garante de la validez de éstos y porque el desarrollo de la interacción en la situación de influencia deja claro al sujeto que la única vía de restablecer una unicidad es aceptando que los juicios de la fuente mayoritaria sean el principio organizador del conocimiento válido sobre el objeto. La consecuencia más directa de este proceso de objetivación es que se expresaría un acuerdo con el punto de vista mayoritario no porque sea el más correcto sino para que así llegue a serlo.

De esto se derivan una serie de predicciones. Una de ellas es que, con estímulos no ambiguos, es decir, aquellos en los que el sujeto espera un alto consenso, una fuente mayoritaria seguirán produciendo una influencia por más desacreditada normativa e informativamente que esté. El que la fuente carezca de poder normativo e informativo lo único que hará es desplazar el efecto de conformismo a un nivel latente (no consciente), por encontrarse así contrarrestado el heurístico de la aprobación social y el de la mayoría siempre es correcta>). En segundo lugar, dado que este proceso de objetivación depende de una representación del conocimiento y de la unicidad para validar éste, la influencia resultante debería ser independiente de la categorización de la fuente, es decir, que una fuente categorizada como intragrupo o como exogrupo, podría producir tal proceso de conformismo. De nuevo, la categorización funcionaría como un heurístico del estilo <debo aceptar el intragrupo y diferenciarme del exogrupo>. Es decir, la categorización explícita de la fuente podría inhibir el efecto de influencia aparente, pero no el latente. Veamos los estudios pertinentes.

6.5.6 El proceso del conformismo no consciente

En un estudio reciente (Brandstatter y cols., 1991), concebido sobre la base de un estudio anterior de Mugny (1984), una fuente mayoritaria ("88 por 100 de las personas") o una minoritaria (<el

12 por 100 de las personas>') estimaba en 50 grados el ángulo de una serie de figuras, que en realidad tenían 90 grados en unas condiciones experimentales y 85 grados en otras. Es decir, se trata en ambos casos de una tarea objetiva, pero el ángulo de 90 grados es menos ambiguo, es más fácil de reconocer, que el de 85 grados, el cual no forma un ángulo prototípico (ni es un ángulo rectángulo, ni tampoco es el prototipo de los ángulos agudos).

Ahora bien, lo peculiar de este experimento es que en todas las condiciones se trató de invalidar toda la credibilidad otorgable a esas fuentes de influencia. Se explicó a los sujetos que probablemente esas fuentes respondían erróneamente porque habían caído en una ilusión perceptiva (se mostraban dos ejemplos de ilusiones perceptivas). Además de reducir así la competencia informativa de la fuente, también se redujo en todo lo posible el control normativo sobre el sujeto: éste respondía en el anonimato y la fuente (mayoritaria o minoritaria) no estaba físicamente presente. Se trataba únicamente del porcentaje de respuestas dado por <las personas de un grupo estudiado> (por ejemplo, en la condición mayoritaria la consigna literal decía así: <en esta figura la mayoría, el 88 por 100 del grupo, dijo que tenía 50 grados>). Se tomaron dos tipos de medidas, una de la influencia directa (disminución de los grados de las figuras) y otra de la influencia indirecta no consciente: se pidió a los sujetos que indicaran también la longitud (en centímetros) de las líneas (la horizontal y la otra) que formaban cada figura. El principio de esta medida es que los ángulos agudos producen una ilusión perceptiva: cuanto más agudos se hacen, más largas parecen -ilusión- las líneas que lo forman. Dado que la respuesta de la fuente (50 grados) corresponde a un ángulo agudo, entonces el sujeto habrá sido influido de modo no consciente siempre que cambie y alargue la longitud de las líneas de las figuras. En tal caso estaría respondiendo en esta segunda medida como si estuviera percibiendo un ángulo agudo (lo reconociera a nivel manifiesto o no). Es una medida de influencia no consciente, entre otras razones porque los sujetos no saben que exista esta ilusión perceptiva de los ángulos agudos.

Los resultados indicaron que la fuente mayoritaria (dejaremos aquí de lado el caso de las fuentes minoritarias que de todos modos siguen obteniendo su influencia por una vía diferente a la seguida por las fuentes mayoritarias, -véase el siguiente capítulo-) produce, por un lado, una influencia directa (disminución de los grados del ángulo de la figuras) cuando se trata de figuras con un ángulo de 85 grados. Ese es un efecto muy clásico que ya hemos visto: cuanto más incertidumbre tenga el sujeto en sus propios juicios, más le influyen los juicios de una mayoría. El resultado realmente nuevo fue que la fuente mayoritaria produjo una influencia indirecta (alargamiento de la longitud de las líneas) cuando se trataba de figuras de 90 grados, es decir, con el estímulo no ambiguo. En síntesis, se observó una influencia no consciente de la mayoría al carecer ésta de una superioridad informativa y de una presión explícita.

6.5.7 Efectos de conformismo no consciente ante el exogrupo

Tenemos ahí una prueba directa de que el sujeto cambia su percepción latente del objeto, reconstruye alguna propiedad de éste de tal modo que el error de la mayoría parece objetivizado y se convierte en lo cierto para el sujeto. Este cambio de la percepción latente del objeto estaría indicando la existencia de un proceso de uniformización de las percepciones (se alargan las longitudes de las líneas, lo que es una propiedad de los ángulos más agudos) sin que por ello tenga que explicitarse necesariamente un consenso (haber dicho ángulos agudos). Es decir, consenso y uniformidad podrían ser procesos independientes.

Con este mismo material experimental, en otro estudio (Mugny, Kaiser, Butera y Pérez, 1991) se puso a prueba la hipótesis de que tanto el intragrupo como el exogrupo pueden producir influencia, si bien por mecanismos distintos. El heurístico es: <debo aceptar el intragrupo y diferenciarme del exogrupo>. Pese a este heurístico, el efecto postulado de la representación de la unicidad de la

percepción debería hacer que incluso una fuente categorizada como exogrupo obtuviera influencia, aunque fuera de forma indirecta, no consciente, para evitar un conflicto de identificación. En segundo lugar, se supuso también que la representación de la unicidad reposa en la creencia universal de la percepción sólo en estas condiciones debería intervenir.

Para examinarlo se presentaron a los sujetos sólo figuras con ángulos de 90 grados (estímulo no ambiguo). Se les decía que un grupo mayoritario (88 por 100 de las personas) de su misma raza blanca (intragrupo) o de raza negra (exogrupo) estimaba que esas figuras tenían 50 grados. A la mitad de ellos se les decía que los mecanismos de la percepción eran universales y que no había diferencias en función de la pertenencia a una u otra raza (expectativa de alto consenso, representación de la unicidad), mientras que a otros se les decía que se habían constatado diferencias en la percepción en función de la pertenencia de raza (expectativa de bajo consenso). Los resultados mostraron que la mayor influencia aparece sólo bajo la inducción de la representación de la unicidad, es decir, bajo la creencia en la percepción universal idéntica: la mayoría intragrupo provocó una disminución de los grados de las figuras de 90 grados, es decir, sobre la dimensión directa, mientras que la mayoría exogrupo la produjo sobre una dimensión indirecta-no consciente.

Se mostró que ante un intragrupo prima más la búsqueda del consenso (mostrar el acuerdo directo con la fuente) que la uniformización del objeto (reconstruir propiedades de éste para hacerlo coincidir con la respuesta de la fuente). Es decir, la resaltación de una pertenencia categorial común facilitará el que se elija la vía, de la complacencia-consenso para restablecer la unicidad en las respuestas. Esta vía, asentada en el mecanismo de la identificación (categorización del yo) con el intragrupo, queda bloqueada cuando se trate de una fuente exogrupo. En este último caso, la vía adoptada para restablecer la uniformidad consistió en cambiar la percepción latente del objeto, sin observarse al mismo tiempo una influencia manifiesta o directa de la fuente. Sin

embargo, este efecto de uniformidad de los juicios, sólo se produjo cuando se activó la representación de la unicidad, es decir, cuando se hizo pensar a los sujetos que en los grupos no hay diferencias en la percepción.

CONCLUSION

Cualquier conclusión a un capítulo de influencia social no puede ser hoy más obvia: la complejidad de este fenómeno no nos permite quedarnos con un solo enfoque y excluir el resto. En este campo, como en otros muchos de la Psicología social, son necesarios varios niveles de análisis (véase, a este respecto, Mugny y Doise, 1978) donde se articulen necesidades y funcionamientos intraindividuales, relaciones interindividuales, posiciones sociales e intergrupales y las representaciones sociales de la influencia.

Hay varios ejemplos de que un mismo mecanismo puede jugar a varios niveles. En el caso de la influencia, el más claro quizá sea el de la identificación. Lo vimos utilizado por Kelman en una versión interindividual. En los trabajos inspirados por la teoría de la identidad social (por ejemplo, Turner) se utiliza más bien en una versión intergrupala, aunque el primero en proponer la identificación como mecanismo explicativo de la influencia fue Freud (1921) en su trabajo sobre la psicología de las masas. Para él la dinámica no puede ser más intraindividual: el lazo que se establece entre los miembros de la masa es de naturaleza libidinal. Cada miembro de la masa quiere ser el objeto exclusivo del amor del líder, pero se ve obligado a renunciar a ello, dado el amor igualitario que manifiesta el líder por todos. Al no poder poseer el jefe para sí, cada uno trata de ser como él. Es decir, el líder pasa a ser para todos el ideal del yo. Partiendo de ese ideal del yo común, los individuos pueden identificarse unos con otros, se unen y solidarizan en grupo. Celos, hostilidades, exclusiones, etc., que van contra la creación de un colectivo, pueden así ser superados gracias

a la mediación de un tercero (por ejemplo, el caudillo). Lo cierto es que nos preguntamos si este razonamiento de Freud se sitúa realmente a un nivel intraindividual, o al menos no nos da la impresión de surgir sólo de su ojo clínico. De cualquier modo, ésa sería la función social última de la influencia: crear lazos sociales.

Resumen

La influencia social intenta comprender como se modifica la percepción, los juicios y opiniones, las actitudes, intenciones o comportamientos de una persona por el mero hecho de relacionarse con otras personas, grupos, instituciones o con la sociedad. El cómo, el por qué y el para qué forman parte del núcleo de la Psicología Social, y constituyen su enigma estelar (Moscovici, 1985), su función social es crear lazos sociales.

Existen tres modalidades estudiadas dentro de la influencia social que son: la normalización, que es el estudio de los procesos de influencia recíproca, es decir, cuando ninguna de las dos partes de interacción dispone de un juicio o norma previa, cuando se carece de marco de referencia, por otra parte tenemos el conformismo, que estudia como los individuos adaptan sus juicios o comportamientos a los de algún otro (generalmente un grupo) como consecuencia de la presión real o simbólica ejercida por éste, y finalmente la innovación, que es el proceso de creación de nuevas normas con el fin de reemplazar las ya existentes.

A su vez, es importante destacar los principales paradigmas que se utilizan para estudiar la influencia que son: el paradigma experimental de Asch quien dice que se guía uno por las respuestas que los cómplices dan, se está cara a cara, por lo que la influencia es mayor y se trata de complacer al otro, el paradigma experimental de Crutchfield, quien no usó cómplices, fue el mismo experimentador quien manipuló las respuestas y donde se expresan opiniones que van en contra de las propias.

Actividad 6

Realiza un mapa conceptual integrando los elementos que intervienen la Influencia Social, y explica cada uno de ellos.

7. NIVELES DE APLICACIÓN DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

MODELOS Y NIVELES DE ANÁLISIS EN LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

Oblitas, G. & Rodríguez Kaut A (1999).
Psicología Política, PYV, México.

OBJETIVO: Conocer las diferentes perspectivas de análisis en la Psicología Política.

- ✓ Analizar las perspectivas en la psicología política.
- ✓ Conocer los modelos de construcción de la psicología política.

Actualmente en la psicología política se muestra en tres grandes ámbitos: el estadounidense, el latinoamericano, y el europeo.

Aunque existen relaciones e influencias mutuas, las temáticas, los enfoques y los recursos metodológicos utilizados implican una distintividad del quehacer psicopolítico surgido en cada uno de ellos. Estas peculiaridades se reflejan en el tratamiento que se da a las influencias compartidas, al modo de construcción teórica y a los niveles o perspectivas de abordaje del objeto del estudio. Así, partiendo del análisis de textos psicopolíticos y revistas especializadas publicadas a partir de 1986, se distinguen en primer lugar, cinco niveles o perspectivas de análisis: 1) Perspectiva psicosocial o psicosociología, con dos tendencias: una cognoscitiva y otra comportamental, 2) perspectivas psicoanalíticas, 3) perspectiva discursiva, con dos tendencias: una pragmática y otra teórica, 4) perspectiva estructural- funcional. En segundo lugar, se arguye que estas diversas perspectivas o niveles pueden a su vez manifestarse en diferentes modelos, a saber: el modelo liberacionista crítico, el retórico discursivo, el psichistórico, el racionalista, el marxista y el modelo de la

psicología colectiva. Finalmente se concluye que las perspectivas pueden vincularse con más de un modelo en particular con más de un modelo en particular y viceversa. Se presenta pues, un panorama de la multiplicidad de perspectivas que confluyen en el análisis de los fenómenos psicopolíticos y del complejo campo de la psicología política, fiel reflejo de su carácter interdisciplinario, así como de sus tendencias de cambio.

El estado actual de la psicología política muestra al menos tres grandes ámbitos de expresión: uno lo constituye el ámbito estadounidense, quizás el primero en la cual se deslinda, organiza y adquiere identidad dicha psicología. Otro se extiende por el vasto territorio latinoamericano y otro se desarrolla en Europa; primero en la occidental, luego recientemente en los países del este. Aunque como en todo quehacer científico existen vasos comunicantes, relaciones de intercambio y formas de influencia entre estos tres pasos, las características desarrolladas por la subdisciplina en cada uno de ellos, así como las temáticas privilegiadas, los enfoques utilizados, las explicaciones teóricas y los recursos metodológicos utilizados, le otorgan distintividad al quehacer psicopolítico surgido en estos ámbitos.

Esas peculiaridades se van a reflejar en el tratamiento que se da a las influencias compartidas, al modo de construcción de los modelos mediante los cuales se busca explicar e interpretar el comportamiento psicopolítico y a los niveles o perspectivas desde los cuales se pretende responder a los retos y problemas planteados por los fenómenos objeto de estudio. Así, encontramos que ciertos modelos y determinadas perspectivas o niveles son privilegiados en determinados ámbitos, pero además que cuando un mismo modelo y una misma perspectiva son utilizados paralelamente en dos de las áreas mencionadas o bien en todas ellas, las formas de interpretación o aplicación difieren.

Mota (1990) y Fernández (1987), distinguen cuatro tendencias que estarían defendiendo cuatro modos de construcción de la psicología política: 1) el análisis de los fenómenos políticos en

función de sus aspectos psicológicos; 2) la intervención en fenómenos de “incidencia política” en función de principios psicológicos; 3) el análisis del poder, y 4) el análisis crítico de base marxista en la interpretación de fenómenos políticos. De los dos primeros puede decirse que muestran el predominio del individuo como sujeto o actor social. De los dos últimos que se inclinan hacia el vertiente sociologista. Y como ambos autores critican, el resultado ha sido el olvido de la ínter subjetividad; la reducción de lo psicopolítico. Y podría agregarse la erección de un muro de contención entre individuo y sociedad como si fuesen esferas separables.

La posición de Seoane (1988) para quien habría tres categorías o dimensiones de estudio en la psicología política, intenta superar esa división. Este autor presenta las siguientes tendencias en la psicología política: el estudio de la influencia de los productos políticos de la actividad colectiva en la conciencia y el comportamiento individual en lo colectivo y en la explicación de los acontecimientos sociales productos de la interacción de las fuentes de influencia anteriores. No obstante, la distancia se conserva a pesar del puente que se tiende en tercer lugar.

La descripción que se presenta a continuación atestigua en muchos de sus aspectos, esa situación del parcelamiento a la vez que da cuenta de los intentos por superarla.

7.1 NIVELES O PERSPECTIVAS DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

El uso del término del nivel no implica, a los fines de este recuento, una noción jerárquica o de progresivo ascenso o descenso, si no como se viene expresando, únicamente una posición desde la cual los fenómenos psicopolíticos son enfocados.

En tal sentido, desde su constitución como disciplina sistemática y académica, la psicología política ha sido un campo interdisciplinario, lo cual es completamente comprensible si se

tiene en cuenta que es una psicología de la política, de los político, área en la cual confluyen las más variadas ramas del saber y de la práctica. Esa interdisciplinariedad es parcialmente responsable por la multiplicidad de perspectivas que participan en el análisis de los fenómenos políticos, pero limitarse a tal explicación limitara mucho el tratamiento de esta asunto, ya que se correría el riesgo de incurrir en repeticiones.

Un estudio realizado en 15 recopilaciones de textos psicopolíticos, dos revistas especializadas, en la disciplina, un manual, tres números monográficos dedicados a la psicología política en revistas de circulación internacional (Montero y Dorna 1993, Sloan y Montero 1990; Ghiglione y Dorna 1990) publicados todos a partir de 1986, me permitió establecer los siguientes niveles o perspectivas:

- 1.- Perspectiva psicosocial, con dos tendencias: una cognoscitiva y otra comportamental.
- 2.- Perspectiva psicoanalítica.
- 3.- Perspectiva discursiva, con dos tendencias, una pragmática y otra teórica
- 4.- Perspectiva estructural-funcional.

7.1.1 Perspectiva o nivel psicosocial o psicológico

Esta perspectiva puede ser caracterizada por la presencia de análisis cuyas variables y teorías de base provienen de la psicología social; disciplina que junto con el psicoanálisis pueden reclamar para sí el haber sido pionera en el estudio de la problemática psicopolítica dentro de la psicología.

En esta perspectiva domina la consideración cognoscitiva, en el sentido de que se privilegia el estudio de procesos mediadores a los cuales se atribuye la responsabilidad por la presencia de determinados fenómenos de carácter político. Esas funciones mediadoras varían en complejidad, otorgando mayor o menor

autonomía a los sujetos según les adjudiquen una condición de actores o de reactivos.

Probablemente la mayor parte de los trabajos publicados en el campo de la psicología se encuentre en esta perspectiva que ha predominado en los ámbitos estadounidense y europeo y en el cual se ha producido una amplia gama de estudios sobre actitudes, creencias, motivaciones, valores, prejuicios, estereotipos. De hecho la formación y el cambio de actitudes políticas es un área tan difundida.

Se asume en esta perspectiva una dualidad entre realidad y sujeto, expresada en el carácter mediador de los procesos estudiados, que suponen alguna forma de reproducción o representación interior al individuo de la realidad conocida.

Igualmente se considera en muchos casos que el compartimiento político es dispositivo en el sentido de que las actitudes, y sus antecedentes que pueden remontarse a la historia y la cultura, según el caso, son las propiedades estables de las personas. Escaparán a esta consideración los trabajos que introducen el concepto de representación social, que por definición es inestable. En efecto, el carácter dinámico de las representaciones sociales significa que el resultado obtenido en una investigación que siga esa línea, refleja un momento, superado por su propia dinámica y fugacidad. Algo que sin embargo parece ser olvidado en muchos trabajos que asumen los resultados como verdaderos en el tiempo, contradiciendo la propia esencia de la teorización que les sirve de base.

Las principales teorías sustentadoras de esta perspectiva, además de la antes mencionada, igualmente pueden ubicarse en el impulso habido en la década de 1960, y se dirigen a explicar principalmente comportamientos consonantes o consistentes, familiarizados con el contexto social en el cual se producen.

En esta perspectiva se da una zona borrosa, en la cual no se distingue claramente el carácter específicamente político de los fenómenos estudiados cobijando muchas veces por la concepción general de que todo lo social es político y viceversa; lo cual es cierto en un sentido amplio, pero supone un turismo que a la larga, en el momento del análisis, y de la aplicación, disuelve el carácter político haciendo desaparecer el fenómeno dentro de la trama social. Uno más entre muchos otros igualmente sociales.

Con menor repercusión, pero con bastante definición, la perspectiva psicosocial presenta también una tendencia de carácter comportamental en la cual, sobre todo durante la década de 1950, es posible encontrar trabajos que se ubican en el conductismo y en los cuales se busca la relación entre estímulos y respuestas de carácter político. Esta línea tiende a disminuir a partir de la década de 1960, ante el auge de la teoría del aprendizaje social, que establece el nexo con el cognitivismo y abre la puerta a los procesos de la conciencia antes comentados.

7.1.2 La perspectiva psicoanalítica

Esta perspectiva igualmente dominante en Europa y en los estados unidos de América, ha enfocado los fenómenos psicopolíticos en función de la dinámica de las tópicas del psicoanálisis establecidas por Freud. Los hechos traumáticos, la memoria colectiva, la estructura de personalidad de personajes políticos, las explicaciones de comportamientos políticos, tanto de masas como de individuos, han sido temas privilegiados por este nivel.

Los procesos y mecanismos de negación, represión inhibición, racionalización, desplazamiento, condensación, introyección, proyección catarsis, son herramientas fundamentales en el análisis que se hace desde esta posición. Al respecto, Mc Guiri (1993) dice que la teoría psicoanalítica, sobre todo en la década de 1940, fascinó a muchos por sus explicaciones ambientalistas de las vicisitudes genéticas al ser moldeadas por las experiencias

tempranas de las personas muy acordes con el auge culturalista entonces predominante en las ciencias sociales.

En efecto, quizás ha sido la principal influencia ejercida por el psicoanálisis en el área de la psicología política. Baste recordar al respecto los trabajos de propio Freud en relación de los personajes históricos (Leonardo da Vinci, por ejemplo) que sirven de modelo para un trabajo posterior sobre el presidente Woodrow Wilson, de los estados unidos de América (Freud y Bullit, 1967); así como los trabajos de Ericson (1942-1958-1969) sobre Hitler, Martin Lutero y Gandhi.

Ahora bien, debido a las raíces psiquiátricas de la teoría psicoanalítica y al modelo médico subyacente a ellas puede decirse que una característica de esta perspectiva es el énfasis en los aspectos patológicos en las relaciones políticas.

Los personajes de la vida política, presente o pasada, son acostados simbólicamente en el diván y sus vidas analizadas de tal forma que las relaciones entre estructuras de personalidad y actividades políticas emergen de la confusa fronda de sus vidas privadas y públicas, tal como ellas se expresan en escritos, autobiografías y otros datos históricos.

A partir de esta perspectiva se desarrolló en la década de 1940, ligada a la antropología cultural una línea dedicada a la psicohistoria, modelo que analizaremos más adelante debido a su importante impacto en la disciplina.

7.1.3 Perspectiva discursiva

Bajo el rubro de lo discursivo se incluyen dos formas de expresión: una en la cual se asume una posición teórica, según la cual la política es un discurso constructor de realidad. Es decir, que no hay distinción entre el debate, la proclama o el discurso en el mitin y el objeto en ellos descrito. Hablar de la política es la política. El discurso es la cosa.

Epistemológica mente entonces se trata de una posición monista en la cual no se distingue entre sujeto y realidad. Ambos están en el mismo lado, porque la realidad es una construcción del sujeto. No hay mediadores, solo procesos de denominación, de descripción, de explicación, de atribución de significado en una cadena sin fin, de construcciones que se producen en el lenguaje.

Pero lo discursivo no constituye una corriente monolítica, son múltiples las formas de expresión que asume actualmente. No se discutirán aquí sin embargo, sus diversas expresiones teóricas, si no que me referiré a otra tendencia, claramente diferenciada de lo anterior por ser eminentemente práctica y que ha generado incluso lo que se ha denominado como una “pragmática del discurso político” (Trocnon y Larrue, 1994).

La fundamentación teórica en este caso no está comprometida con una posición epistemológica, ni es tampoco el aspecto más relevante, ya que pasa a ser un soporte para el trabajo práctico. Podemos encontrar entonces expresiones cognitivistas o constructivistas; teorías como la de los actos de habla de Agustín o como de las minorías activas. Lo fundamental en esta segunda posición es el análisis, la clarificación del texto, la revelación de sus sentidos evidentes e implícitos.

Esta perspectiva tiene una presencia destacada, en sus diversas expresiones, en los ámbitos psicopolíticos europeo y latinoamericano.

7.1.4 Perspectiva Estructural-Funcional

Esta perspectiva, cuyo ámbito principal está en los estados unidos de América supone la organización de los individuos de un patrón o de un sistema de relaciones entre pensamiento, lenguaje y acción que cumple la función de integrar racionalmente conocimientos, intenciones, disposiciones a la acción y comportamientos políticos. Las hipótesis surgidas dentro de este nivel, suelen proponer nexos entre procesos psicopolíticos o comportamientos políticos y formas

de organización económicas o sociales. Los trabajos hechos dentro del marco de los que se conoce como Prospect Theory, así como dentro de la teoría del actor social, ilustran la posición asumida en este nivel.

La primera es una teoría de la utilidad esperada al asumir riesgos tomados en decisiones consientes y racionales. Según ella, las personas evalúan los resultados de sus actos en relación con las desviaciones respecto de un punto de referencia previo. Es decir, que supone un análisis de costos y beneficios que lleva a la evitación de riesgos en relación con las ganancias y a la aceptación de los mismos en relación con la pérdida.

A su vez, la teoría del actor social postula que las personas están orientadas así el logro de metas que reflejan sus intereses personales. El comportamiento es un proceso que implica elecciones consientes, las cuales reflejan las preferencias consistentes si estables de los actores sociales, quienes si tiene la opción elegirán alternativas que tengan la mayor utilidad esperada. Además, esos actores tienen extensa información sobre las alternativas disponibles y sobre las posibles consecuencias de sus elecciones.

Como se puede ver, la primera teoría es expresión de la segunda. Y además explican el comportamiento político como sujeto a procesos evaluativo-rationales, fundamentados en beneficios (recompensas o gratificaciones). Razonamiento este que pareciera estar en la base del clientelismo político.

7.2 *MODELOS DE CONSTRUCCIÓN DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA*

Las diversas perspectivas o niveles antes descritos pueden, a su vez, manifestarse en diversos modelos. De acuerdo con el análisis antes presentado, distinguiré los SIG:

- Modelo liberacionista-critico
- Modelo psicopolitico de la psicología colectiva

- Modelo retórico- discursivo
- Modelo psichistorico
- Modelo racionalista
- Modelo marxista

7.2.1 Modelo Liberacionista-Critico

Esta modelo surge en América latina a mediados de 1980, a partir de los trabajos pioneros de Martin-Baro, quien en 1986, propone las bases para la creación de una “psicología de la liberación”, que partiendo de una psicología social critica investigase los fenómenos políticos e interviniera en ellos para generar trasformaciones sociales. A partir de ese trabajo y de otro acerca de los retos y perspectivas de la disciplina en América latina (1987-1989) dicha orientación fue adoptada por otros psicólogos en el continente. A partir de 1990 se comienza a estructurar un modelo cuyos principios fundamentales son

- La opción por la causas de las mayorías oprimidas. Es decir, que se trata de hacer una psicología comprometida, con un “compromiso crítico”, para el cual la psicología, al igual que otras ciencias sociales, no es aséptica, pues involucra valores que deben explicitarse, los cuales, de alguna manera, rigen o dirigen la conducta.
- El optar por la causa de determinados actores sociales significa estar muy conscientes del contexto. Esto es lo que Martín Baro llamaba el “desde donde”, porque se considera que no es posible dictar normas e instrucciones para intervenir en una sociedad y con personas específicas, con postulados generados para otras sociedades. Las condiciones de vida propias de cada grupo social establecen una relación dialéctica con los miembros de esas colectividades, marcando la actividad que se desarrolla en esa vida. Desde quien, porque también es necesario tomar en cuenta las condiciones de existencia y de historia personal de determinados individuos. En ese caso, de quienes se comprometen con la liberación.

7.3 *MODELOS PSICOLÓGICOS EN LA PSICOLOGÍA COLECTIVA*

- La insuficiencia de la psicología tradicional para investigar y explicar los fenómenos psicopolíticos al encausarlos dentro de los estrechos límites, lo cual ha llevado al planteamiento de métodos alternativos y al registro de la emergencia de actores y de movimientos políticos alternativos (Montero, 1993-1995). Esto amplía el estrecho panorama psicopolítico presentado por las formas tradicionales de abordar el campo.
- El incorporar puntos de vista usualmente desechados por la psicología tradicional, tales como las formas adoptadas por el conocimiento popular, el estudio de la memoria colectiva (de especial importancia para la comprensión de los fenómenos políticos), de las identidades sociales, de la ideología como forma de encubrimiento o de hegemonía de ciertas ideas sobre otras, de la vida cotidiana y del sentido común, como lugar de construcción de la opresión.
- La finalidad de esa psicología es la concientización que lleva a la liberación por los propios actores sociales, al eliminar las barreras que impiden la comprensión de las causas y efectos en las circunstancias de la vida. Esto es, al eliminar la hegemonía de ciertas explicaciones sobre otras (desideologización).
- Una psicología política liberacionista deberá, además, estudiar críticamente los procesos psicosociales y sociocognitivos que bloquean o que inducen a determinados comportamientos políticos (Montero 1991). Por crítica entendemos la no aceptación del carácter inmutable y necesario de condiciones y situaciones consideradas como tales de definidas como el modo de ser natural del mundo.

A partir de 1992 el modelo, en su aspecto crítico, se ha extendido a algunos países del continente europeo así como a la Norteamérica anglosajona, y en los actuales momentos está en vías de configurar un movimiento que ha producido ya dos redes formales informativo-interventivas: Radical Psychology y Psychology Politics Resistance.

En la base de este modelo, desarrollado en América latina por Fernández (1987-1995), se encuentra la concepción de la psicología política es un momento de la psicología social considerada como la psicología que solo puede desarrollarse al responder a una realidad específica: Aquella en donde se hace y para cual se hace. En tal sentido, la psicología política necesita generar sus propias herramientas teóricas y metodológicas, a fin de hacerse más creativa y más prospectiva (Fernández 1987).

La función de la psicología es analizar la posibilidad o la dificultad para que, en una sociedad específica, se logre producir la máxima riqueza comunicativa, ya que es ella la que a su vez posibilita la publicitación de hechos y fenómenos que deben ser conocidos por todos (politización, en el sentido de pertenecer a la polis) evitando la privatización de la comunicación con la consecuencia de acallar aquello de lo cual se debería de hablar (ideologización). Y esta función solo puede cumplirse en el ínter subjetividad que es propia de lo colectivo y que crea un ámbito comunicativo, en la cual la tradicional relación diádica sujeto-objeto es sustituida por una relación tirádica: sujeto-objeto-signo (Domingo y Pérez- 1990).

En efecto la psicología colectiva de la cual la rama política será una parte se remonta a los trabajos de Le-Bon, de Durkheim, de Blondel, de Haldwachs, entre otros, a inicios de este siglo. Es definida como el análisis de los sistemas de expresión e interpretación mediante los que se crea y se descubren las experiencias, acontecimientos y objetos dotados de sentido que constituyen la realidad colectiva (Laboratorio de Psicología Social, 1989). La psicología política derivada de ella busca entonces, mediante un método narrativo discursivo analizar el sentido en los fenómenos políticos desde la perspectiva psicología colectiva.

7.3.1 Modelo Retórico-Discursivo

Este modelo se ha desarrollado considerablemente en los últimos 10 años. Se fundamenta en la corriente constructivista, lo cual supone una fundamentación epistemológica de carácter monista, ya mencionada en relación con la perspectiva discursiva, según la cual no existe separación entre la realidad y el sujeto.

La realidad está en el lenguaje que la construye. No hay mediadores, solo procesos de denominación, de descripción, de explicación, de atribución de significado en una cadena sin fin de construcciones. Es en el estudio del discurso donde se encuentran las razones y las justificaciones, las causas y los efectos del comportamiento político. Todo acto político es un acto de lenguaje, y por lo tanto también es un acto social, puesto que se organiza dialógicamente. Supone una versión argumentativa que se opone o presenta entre otra, para convencerla, o ponerla, desvirtuarla o informarla.

La psicología política se ocupara entonces del estudio de la construcción y de la función del discurso (Potter y Wetherell, 1987) de la corroboración si del interés, ósea del motivo y de cómo los enunciados políticos del discurso son progresivamente modalizados o, como lo expresan Potter y Edwards, (1992), en asunto principal son las acciones sociales o trabajo interactivo, llevado a cabo en el discurso. A la vez, interesa conocer la utilización que se da al discurso, los objetivos que se quieren obtener con él. Todo lo cual se resume en dos aspectos: acreditación y finalidad del discurso. Esto es, como se construye un recuento de los “ hechos” que asegura la “veracidad” de una cierta perspectiva; lo cual genera una tarea de orden analítico: identificar las técnicas que usa la gente para generar el carácter fático de una posición determinada, atribuyéndole sentido a la vida cotidiana. Y asimismo, como se manejan los intereses políticos en la acción discursiva con el fin de convencer.

7.3.2 Modelos Psicohistorico

Este modelo propone la comprensión de la historia en la comprensión de los fenómenos psicopolíticos, cuyo carácter histórico fue obviado o ignorado durante mucho tiempo por las ciencias sociales, entre ellas la psicología social. Para ello acude en uno de sus modos de expresión, el estudio de los fenómenos políticos mediante el análisis de documentos concernientes a hechos históricos en la vida de personajes políticos. O bien, en otra vía de expresión plantea el papel jugado por fenómenos psicológicos en el desarrollo y características de grupos y movimientos políticos en la perspectiva histórica (Mazlich, 1976).

De hecho, los primeros trabajos realizados siguiendo esta modelo se dan a principios de siglo y se ubican dentro de la perspectiva psicoanalítica, como ya se dijo. Ciertos trabajos de Reich ilustran este punto, a la vez que intentan unir marxismo y psicoanálisis (Reich 1969).

Este modelo trata de estudiar, bien los procesos psicológicos de los personajes históricos (psicobiografías o historias de vida construidas postmortem supuestamente relacionados con formas de comportamiento o con fenómenos políticos del pasado, o bien estudiar esos mismos procesos como parte de movimientos sociales del pasado, pero que podrían tener repercusiones hoy o ser antecedentes para fenómenos actuales. Lo primero da lugar a las llamadas psicobiografías. Lo segundo se emparenta con la corriente francesa del estudio de las mentalidades, la cual se inicio igualmente a principios de siglo (Duby, 1961). Su confluencia con el psicoanálisis y otras ciencias sociales, como la antropología, por ejemplo, produjo resultados tales como las explicaciones acerca de la personalidad básica o del carácter nacional o social de determinados grupos sociales (Benedict, 1946; Gorer, 1948).

7.3.3 Modelo Racionalista

El modelo racionalista, una de cuyas expresiones ha sido descrita en la perspectiva estructural funcional, a la cual corresponde,

postula la consideración de que el comportamiento político es esencialmente volitivo, racional, conscientemente motivado, productor de procesos de comparación, evaluación y toma de decisiones, necesariamente orientados a la búsqueda de equilibrio, balance y consistencia con el contexto social en el cual se vive. Nuevamente está aquí presente el determinismo ambiental, pero bajo la forma de entorno que proporciona estímulos y prefiere ciertas respuestas, cuya ejecución traerá a los actores recompensas explícitas o la tranquilidad y seguridad de no recibir castigos, además de la inclusión no cuestionada en el grupo social.

7.3.4 Modelo Marxista

Para este modelo, muy prominente en las décadas de 1950-1960, los procesos y el comportamiento psicopolítico son el producto de la influencia de instituciones sociales y culturales que responden a su vez a peculiares relaciones de producción. El ambiente será, también aquí, un factor fundamental para la comprensión de los fenómenos psicopolíticos.

Esta idea se ha traducido en la consideración de que toda psicología de la política tiene necesariamente que contextualice, como puede verse en el primer modelo que ha tenido influencia en la teoría marxista, si bien dándole un procesamiento que lo transformo.

Este modelo plantea ciertos principios fundamentales, entre los cuales tenemos:

- El carácter histórico de los fenómenos psicopolíticos
- El carácter dialéctico de los mismos. Su construcción en una relación en la cual se transforman la sociedad en la cual se dan.
- La determinación socioeconómica en la vida social y por ende, de la política.
- El estudio de los procesos de alineación e ideología, no como mera disfunción conductual o como sistema de

creencias, respectivamente; si no como fenómenos sociales complejos que necesitan ser estudiados en su modo de operación en los individuos, y que en tanto estén al servicio de determinados intereses, cuya hegemonía persiguen, contribuyen al mantenimiento de las desigualdades socialmente inducidas.

7.4 CONCLUSIÓN

Las perspectivas o niveles y los modelos aquí presentados no suponen, a pesar de ciertas coincidencias una repetición. Ellos se interrelacionan de tal manera que ciertas perspectivas pueden tener vínculos con más de un modelo en particular, o viceversa, un modelo puede presentar diversas perspectivas. Si bien se ha mencionado en algunos casos ciertas teorías a fin de ejemplificar una perspectiva o modelo, la finalidad de este trabajo no ha sido la de reseñar las teorías predominantes dentro de la psicología política contemporánea. Tampoco se ha hecho referencia a los métodos empleados en las tendencias presentadas, por cuanto si algo caracteriza a la psicología política es la pluralidad de métodos empleados, tomados todos ellos de diversas disciplinas a fines y no surgidas de su seno.

La revisión presentada ofrece entonces una panorámica del abigarrado campo de la psicología política, reflejo en parte de su carácter interdisciplinario, pero también de su dependencia de ciertas ramas básicas de la psicología en particular de la social.

En cuanto a su difusión y ámbito de generación y aplicación, podemos ver que tiene, hasta ahora un carácter eminentemente occidental, ligado a sistemas políticos, efectivamente democráticos o con ideales democráticos. Y que al igual que las ciencias sociales de las cuales se alimenta, la psicología política ha estado marcada por un paradigma anclado en la tradición positivista, del cual sin embargo, como también puede verse, comienza a emanciparse.

Resumen

Modelos y niveles de análisis en la psicología política

Niveles o perspectivas de análisis: 1) Perspectiva psicosocial o psicociología, con dos tendencias: una cognoscitiva y otra comportamental, 2) perspectivas psicoanalíticas, 3) perspectiva discursiva, con dos tendencias: una pragmática y otra teórica, 4) perspectiva estructural-funcional.

Modelos: Modelo liberacionista crítico, el retórico discursivo, el psicohistórico, el racionalista, el marxista y el modelo de la psicología colectiva. Finalmente se concluye que las perspectivas pueden vincularse con más de un modelo en particular con más de un modelo en particular y viceversa.

Tendencias que estarían defendiendo cuatro modos de construcción de la psicología política:

- 1) El análisis de los fenómenos políticos en función de sus aspectos psicológicos.
- 2) La intervención en fenómenos de “incidencia política” en función de principios psicológicos.
- 3) El análisis del poder.
- 4) El análisis crítico de base marxista en la interpretación de fenómenos políticos.

De los dos primeros puede decirse que muestran el predominio del individuo como sujeto o actor social. De los dos últimos que se inclinan hacia el vertiente sociologista.

Niveles o perspectivas de la Psicología Política:

- Perspectiva o nivel Psicosocial o Psicológico : En esta perspectiva domina la consideración cognoscitiva, en el sentido de que se privilegia el estudio de procesos mediadores a los cuales se atribuye la responsabilidad por la presencia de determinados fenómenos de carácter político
- La perspectiva Psicoanalítica
- Perspectiva Discursiva: Bajo el rubro de lo discursivo se incluyen dos formas de expresión: una en la cual se asume una posición teórica, según la cual la política es un discurso constructor de realidad. Es decir, que no hay distinción entre el debate, la proclama o el discurso en el mitin y el objeto en ellos descrito. Hablar de la política es la política. El discurso es la cosa.
- Perspectiva Estructural-Funcional :Esta perspectiva, cuyo ámbito principal está en los estados unidos de América supone la organización de los individuos de un patrón o de un sistema de relaciones entre pensamiento, lenguaje y acción que cumple la función de integrar racionalmente conocimientos, intenciones, disposiciones a la acción y comportamientos políticos

Modelos de construcción de la Psicología Política

Las diversas perspectivas o niveles antes descritos pueden, a su vez, manifestarse en diversos modelos. De acuerdo con el análisis antes presentado, distinguiré los SIG:

- Modelo liberacionista-critico: propone las bases para la creación de una “psicología de la liberación”, que partiendo de una psicología social crítica investigase los fenómenos políticos e interviniera en ellos para generar transformaciones sociales.
- Modelo psicopolítico de la psicología colectiva: concepción de la psicología política es un momento de la psicología social considerada como la psicología que solo puede desarrollarse al responder a una realidad específica: Aquella en donde se hace y para cual se hace.
- Modelo retórico- discursivo : Se fundamenta en la corriente construccionista, lo cual supone una fundamentación epistemológica de carácter monista, ya mencionada en relación con la perspectiva discursiva, según la cual no existe separación entre la realidad y el sujeto.
- Modelo psicohistorico: Este modelo propone la comprensión de la historia en la comprensión de los fenómenos psicopolíticos, cuyo carácter histórico fue obviado o ignorado durante mucho tiempo por las ciencias sociales, entre ellas la psicología social.
- Modelo racionalista: postula la consideración de que el comportamiento político es esencialmente volitivo, racional, conscientemente motivado, productor de procesos de comparación, evaluación y toma de decisiones, necesariamente orientados a la búsqueda de equilibrio, balance y consistencia con el contexto social en el cual se vive.
- Modelo marxista: los procesos y el comportamiento psicopolítico son el producto de la influencia de instituciones sociales y culturales que responden a su vez a peculiares relaciones de producción

Actividad 7

La lectura anterior ayuda al estudiante, tal y como lo plantean los objetivos, a conocer los modelos y niveles de análisis en la psicología política, en diferentes dimensiones y sus características.

Como apoyo a la comprensión de los estudiantes del tema se recomienda responder a las siguientes actividades:

- ✓ Realiza un mapa sinóptico de las diferentes perspectivas de análisis en la psicología política.
- ✓ Realiza un ensayo de los modelos de construcción de la psicología política.
- ✓ Realiza un resumen de los modelos de construcción de la psicología política.

8. LA PSICOLOGÍA POLÍTICA EN AMÉRICA LATINA

LA PSICOLOGIA SOCIAL Y LA PSICOLOGIA POLITICA LATINOAMERICANA: AYER Y HOY

Ángel Rodríguez Kauth
Psicología Política, N° 22, 2001, 41-52

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el desarrollo de la Psicología Política en Latinoamérica.

- ✓ Conocer el desarrollo histórico de la Psicología Política.
- ✓ Analizar la situación actual de las diferentes vertientes de la Psicología Política.

8.1 Una rápida visión histórica

En la actualidad, la Psicología Política suele entenderse no sólo como un campo separado de la Psicología Social, sino fundamentalmente como un nivel superior de análisis e interpretación de la realidad, en el que se utilizan tanto conceptualizaciones psicosociales como políticas, históricas, ideológicas, filosóficas y económicas. Todo esto –cuando así lo realizamos– es resultado de una síntesis que absorbe e integra los datos psicológicos y sociológicos del entorno político por el que se encuentra atravesada la subjetividad, tanto la individual como la colectiva, para lograr un mayor alcance teórico en los procesos de investigación, a la par que una mayor efectividad en cuanto al análisis, la comprensión y la intervención en los hechos político-sociales que ocurren en nuestro entorno. Al respecto, es oportuno recordar unas palabras de Félix Guattari expresadas en un periódico porteño, cuando dijo que: "*Me parece que lo que enriquece la potencialidad de un intelectual es su capacidad de dispersar su producción de registros heterogéneos*". Y los psicólogos sociales y políticos –o de cualquier especialidad que sea– no debemos aspirar solamente a ser eso que practicamos, sino que debemos convertirnos en auténticos intelectuales.

La Psicología Política apareció, con nombre propio y relativamente independiente dentro del contexto latinoamericano, en la segunda mitad de los años 80. Fue una consecuencia de los desarrollos experimentales y de campo realizados por algunos de los psicólogos sociales de la región, y a partir de una convocatoria que hiciera la psicóloga social venezolana M.

Montero a los psicólogos del continente (Montero, 1987), quienes se hallaban inquietos por temas y fenómenos de tipo político e ideológico. Sin embargo, la disciplina ya existía en los Estados Unidos y en Europa. Aunque mantenían relaciones mutuas, también es verdad que presentaban diferencias importantes, tal como señala Parisi (1999): "*... las temáticas, los enfoques y los recursos metodológicos utilizados implican una distintiva del quehacer psicopolítico surgido en cada uno de ellos*".

Se trataba, en todos los casos, de psicólogos que habían cumplido dos condiciones necesarias para dar lugar a la superación dialéctica del estado de insatisfacción intelectual en que se encontraban. Estas dos condiciones a que hacemos referencia se pueden desarrollar paralela o interactivamente, según la situación laboral y la representación espacial que vive cada psicólogo en su quehacer psicosocial. La primera es haber atravesado los límites de la interpretación de hechos o datos puntuales –tanto de campo como de experiencias de laboratorio– ceñidos a una inmediatez circunstancial, en los cuales tradicionalmente se prestigiaba más el rigor de la aplicación metodológica como "deporte" intelectual (Rodríguez Kauth, 1992), que la explicación y la interpretación integral del fenómeno estudiado. La segunda es el estar en condiciones de asumir un compromiso reflexivo y práctico con la realidad política que se vivía por entonces, la cual abastecía de datos a los investigadores que, trascendiendo la frialdad del trabajo analítico de corte positivista o reduccionista, los sentían como suyos, identificándose así con los problemas.

Sin embargo, se debe aclarar que esas dos condiciones no son suficientes para estar en presencia de una Psicología Política con pretensiones de entidad científica; solamente se está en presencia del paso dado en aras de *La psicología social y la psicología política*

La superación de lo que Maritza Montero e Ignacio Martín-Baró (Montero, 1987) llamaron el momento de la *psicología política inconsciente* al de la *psicología política consciente*. El primer momento – el alegremente definido como inconsciente, ya que no necesariamente estaba instalado en tal instancia psíquica– tuvo lugar cuando el quehacer profesional psicológico jugó un papel político decisivo para muchos psicólogos, sin haber tomado plena conciencia de lo que les estaba ocurriendo: ejemplo elocuente de esta posición fue el del ex Presidente de la Sociedad Interamericana de Psicología (SIP), Rogelio Díaz Guerrero (1971) cuando, durante su discurso de asunción de la conducción de la SIP en Montevideo, propuso un paradigma relacionado con la enseñanza de la investigación psicológica en Iberoamérica. En ese momento no interesaba definir ni saber para quién se trabajaba y cuáles eran los objetivos últimos; solamente importaba tener trabajo, subsidios, becas, etc. Se puede recurrir a la psicología fenomenológica aplicada por Sartre (1943), relegada al olvido en la vorágine de teorías y paradigmas que inundan los estantes de las bibliotecas, por la cual la conciencia siempre es de "algo", es el *para-sí*. Aunque no interesaran las definiciones y objetivos anteriormente expuestos, esto es una prueba de la libertad –concepto central en el pensamiento de Sartre– que provoca "angustia" ante la responsabilidad asumida (opuesta a la ética de la convicción.

Weber, 1929) en cada uno de los actos que se protagonizan. La huida de aquella angustia se realiza merced a la argucia de la *mala fe*, que se produce cuando la conciencia se miente a sí misma acerca de su realidad y termina cosificándola. Es decir, el individuo se miente a sí mismo –en este caso los psicólogos– sin perder la unidad de la conciencia.

Dicho paradigma mereció que oportunamente fuera replicado, en especial en lo que se refiere a sus argumentaciones sobre *los psicólogos poderosos versus psicólogos en desarrollo*, siendo los poderosos los que se mueven en el ámbito espacial e ideológico del imperialismo y, los otros, los que lo hacíamos en el Tercer Mundo. Para Díaz Guerrero existían cuatro diferencias en favor de los primeros: económicas, organizacionales, de desarrollo histórico y

del uso de instrumental sofisticado. Pero se olvidó de una quinta diferencia que favorece a los psicólogos latinoamericanos "y que cada día se manifiesta con mayor intensidad: es la relativa al grado de concienciación o ideologización de los psicólogos latinoamericanos que, cada vez en mayor número, toman conciencia de su necesidad de comprometerse con sus pueblos y de participar, desde su papel de psicólogos, en los procesos de liberación latinoamericana en general y nacional en particular" (Rodríguez Kauth, 1972).

Para superar las cuatro barreras de separación mencionadas, Díaz Guerrero proponía un modelo de cooperación entre ambos colectivos de psicólogos, olvidando que la historia de los pueblos y de las ideas no es otra cosa que la historia de los conflictos (Cosser, 1967) y las luchas de clases (Marx, 1852), no la de la cooperación que, en general, ha representado el sometimiento de unos por otros. En todo caso, solamente es admisible la colaboración entre los oprimidos (Memmi, 1969), entre los colonizados que, en este caso, eran los psicólogos latinoamericanos para enfrentar al adversario común –en todos los campos, no sólo en el del saber psicológico– con un frente amplio y sólido que les permitiera superar la condición de subordinación a la que estaban siendo sometidos por los "poderosos". Volviendo al planteamiento inicial, es preciso recordar que el segundo momento al que hacíamos referencia, estuvo representado de una manera ingenua por la alternativa de haber asumido un compromiso reflexivo y práctico con la realidad política. Es decir, se tomó conciencia de la situación afligida por la que atravesaban –y atraviesan– nuestros pueblos y, consecuentemente, se decidió poner el conocimiento y la praxis profesional psicológica al servicio de causas políticas e ideológicas y, más recientemente, de los movimientos sociales. Se entendía que el psicólogo, como profesional del estudio de la conducta –en cualquiera de sus diferentes escuelas– no se podía comprometer con una ciencia desposeída de sensibilidad social, que no se interesara por las condiciones de vida del pueblo para el que trabajaba, como se pretendió hasta entonces desde el colonialismo cultural. Se deseaba que el psicólogo, como otros

científicos sociales, se comprometiera con su entorno, alejándose así de una ciencia aséptica de contaminaciones ideológicas³.

Para comprender mejor las posturas científicas⁴, que nos pedían colaboración, vale recordar unas palabras escritas hace más de 30 años: "Para entender el sentido del apoyo de los EE.UU. al desarrollo científico de los países dependientes, es necesario tener en cuenta la nueva estrategia de la colonización cultural. El razonamiento es simple: si se logra introducir en los países sometidos las pautas culturales de los países centrales, la relación de dependencia podrá disfrazarse de fraternal.

El gran instrumento de esta estrategia es que la ciencia y la tecnología, mitos del siglo XX, es objetiva, universal y omnipotente. En consecuencia, todo razonamiento disfrazado de científico goza de inmunidad. Precisamente, una de las formas más nocivas de propaganda que utilizan los países centrales a través de su dominio de los organismos internacionales y del periodismo y la literatura científica especializada, es la propaganda disfrazada de ciencia." (Abrales, 1970).

Estos desenmascaramientos dieron lugar a que existiese una fuerte susceptibilidad frente a todo lo que viniese del América del Norte y, son en parte, los que despertaron las políticas radicales de enfrentamiento y lucha posteriores. Con relación a esto, el jurista español –que por entonces residía exiliado en Argentina- L. Jiménez de Asúa (1947) señalaba que "La política radical es la consecuencia de la opresión brutal: las continuas lesiones producidas en nuestro narcisismo por la explotación crónica producen reactivamente las actitudes radicales". Es decir, no se es radical o extremista⁵ en el quehacer ideológico por capricho, las circunstancias lamentables en que viven nuestros pueblos arrastraban, y arrastran, a ellas. Unos, seguramente la minoría, dan testimonio de lucha de tal condición, mientras que la mayoría se ha escondido de manera hipócrita para aprovecharse con "oportunismo" (Ferrater Mora, 1971) de las ventajas y las comodidades que conlleva la dependencia y aceptación del pensamiento dominante.

A fin de traer un dato que no es precisamente de alguien que se moviera en el ámbito de la dependencia, sino en el de, entonces,

una centralidad relativa, recordemos que el psicoanalista austriaco I. Caruso (1971) señaló que "Basta con que el óptimo intercambio, el intercambio equilibrado con el nuestro sea transgredido en un sentido o en otro (subjetivismo excesivo o demasiada alienación) para que el mecanismo de intercambio se transforme plenamente en mecanismo de defensa. Los pueblos que cultivan intercambios amistosos entre sí se ponen a la defensiva cuando esos intercambios son perturbados en beneficio de uno de ellos".

Argentina al final de los años 60 y cobraron un notable impulso hasta que se produjo la intervención militar en 1976. Aunque me he permitido calificar este momento de ingenuo –casi de una regresión infantil, si se quiere–, no se puede dejar por eso de reconocer que durante el mismo se denunció epistemológicamente que la psicología en realidad no se la asume como política, sino que se la ideologiza, cargándola de elementos contra ideológicos. En definitiva, no sirve para otra cosa que para enmascarar con los colores propios -con los que cada uno se inviste- a la realidad cotidiana sobre la que se pretende actuar con la intención ideológica propia (Fernández Christlieb, 1987). Como efecto de esto, la consecuencia ocurrida –que da como resultado una síntesis superadora de los momentos anteriores– podemos desde la actualidad señalar que asistimos y participamos en el momento mismo del nacimiento e instalación de la etapa de la *psicología política propiamente dicha*. Es decir, como señala Parisi (1999), parafraseando a Kuhn (1962), es posible caracterizar a "... ése momento como el perteneciente a una Revolución Científica al interior del pensamiento psicológico, especialmente el de las ideas de la Psicología Social".

8.2 La actualidad

Aquél último momento se caracterizó por el hecho de que los estudiosos e investigadores de la psicología social, siguiendo las propuestas de tal proyecto, comenzaron a trabajar los datos del comportamiento político/ social con plena conciencia de lo que hacían; dicho trabajo no solamente lo realizan sobre la realidad externa, sino que también en el de la realidad interna que viven, viéndose afectados como analistas por los condicionamientos de clase y por la innegable parcialidad perceptiva. Son conscientes de

que la situación puede sesgar la objetividad con que se elaboran los elementos de conocimiento, aportados por el entorno, y la realidad mediata que estructuralmente determina los cortes de análisis propuestos.

Sin perder de vista los propios intereses políticos –y porque no, también los ideológicos– el psicólogo que se ubica, en este crucial momento del desarrollo de la disciplina, puede trabajar, cualificar, cuantificar y evaluar los datos y hechos que le ofrece su cotidianidad (y también los que traspasan esos límites, como son los que se producen en el orden internacional y

que afectan de manera directa o indirecta su realidad inmediata), a partir del ejercicio de una reflexión intelectual y una práctica profesional, que le permiten acumular una mayor y mejor calidad de datos e información, facilitándole así una interpretación completa de la realidad en que se mueve y con la que trabaja.

En este punto creemos interesante hacer una observación sobre lo que venimos desarrollando acerca de términos muy comúnmente utilizados, tales como la "realidad inmediata", el "entorno", "el medio en que se mueve", "el pueblo que lo rodea", etc. Estos han sido, y continúan siendo, utilizados con mucha frecuencia y, más de una vez, hasta distorsionados. En sí mismas estas expresiones no contienen contradicción alguna pero, tomadas como estandarte para la lucha ideológica, pueden llevar al psicólogo social que las utiliza a entrar en la trampa de etnocentrismos de tipo folklórico, como así también en chauvinismos nacionalistas, los cuales corren el riesgo de enclavarse en el más neto corte autoritario. En todo caso, estimamos prudente que la utilización de dichas afirmaciones se haga sólo teniendo presente que lo "inmediato", "lo cotidiano", nunca se dan ni aparecen desligados de un contexto más amplio que los contiene y hasta los determina. Asimismo, y ya como observación ideológica personal, entendemos que el mundo camina poco a poco hacia una mayor integración⁶, aunque muchas veces todavía es entendida por los dirigentes poderosos como integración dominante, y como subordinación de los pueblos que se pretende "integrar" a sus propios intereses. No se puede entender la globalización vigente en términos similares a los que

oportunamente propusieran Marx y Engels (1848) de "*¡Proletarios del mundo, uníos!*".

Algunas de las prácticas propias de la Psicología Social tradicional, que han colaborado decisivamente para la constitución de la Psicología Política como tal, son –por ejemplo– la utilización de las ya clásicas encuestas electorales", tanto las preelectorales como las de *a pie de urna* (Rodríguez Kauth, 2000), que generalmente sirven para que los políticos manipulen en beneficio de sus intereses aquello que se conoce como los "votos indecisos" o los "votos vergüenza" (Sánchez Moreno, 1996).

La Psicología Política Crítica que estamos proponiendo, difícilmente podrán incorporar estas prácticas si pretenden ser meros recuentos de respuestas muestrales. Aunque las organizaciones mercantiles de medida de la opinión pública, los partidos políticos y las empresas periodísticas utilizan solamente estos datos –con sus particulares propósitos– para reflejar la popularidad de un candidato o bien la intención electoral previa a unas elecciones, no podemos dejar decir que la actividad de la Psicología Política va más allá. El investigador que pretenda hacer la Psicología Política que proponemos debe ir más allá en su proyecto investigador –aunque a las empresas no les interese en lo inmediato. Debe dedicar parte de su tiempo a profundizar las relaciones existentes entre los fenómenos a estudiar que le encargan, con otro tipo de variables, tales como la desesperanza, la participación social y política, la exposición a la influencia de los medios masivos de comunicación, la tolerancia/intolerancia política, racial y religiosa, la percepción de fenómenos políticos como la corrupción, el papel del Estado en sus obligaciones elementales⁷ y tantos otros aspectos que convierten estos estudios en macropsicosociales. Es obvio que esto no implica dejar de lado los aspectos referidos al estudio e investigación de características psicológicas –individuales y de micropsicosociología– que se realicen con el trabajo en pequeños grupos o con historias de casos.

En este punto del discurso estimamos oportuno señalar algo más sobre lo que "no" es la disciplina que nos ocupa, puesto que aún existen –dada la juventud de la disciplina– confusiones observables

sobre nuestro papel. Quizás un fenómeno por demás notable -que viene desde antiguo, no solamente entre los psicólogos, sino básicamente de algunos filósofos políticos son los intentos realizados por los psicólogos para psicologizar los hechos políticos, independientemente de si cabe hacerlo o no hay lugar para tales interpretaciones. Suele ser un lugar común por parte de algunos colegas, interpretar la conducta política de los dirigentes, o la que se desprende del texto de los discursos políticos, a partir de la psicologización del fenómeno, descontextualizando la mayoría de las veces el hecho del espacio en que se ha producido. Así es posible observar, sobre todo a nivel periodístico, que psicólogos, generalmente utilizando terminología psicoanalítica⁸, atribuyen características de personalidad o aventuran diagnósticos psicopatológicos sobre el dirigente político (Rocchini, 1991) o sobre el electorado. Desde hace cincuenta años que se viene repitiendo sistemáticamente que A. Hitler estaba loco, pero con esta afirmación difícilmente se puede explicar o comprender el fenómeno del nazismo alemán. El hitlerismo se expande por el Tercer Reich no porque un pueblo hiciera suyos los delirios megalómanos del fñhrer. En todo caso se trata de un pueblo que, sin estar loco, realizó partes del discurso nazi, en razón de características sociohistóricas que se atravesó después de la derrota en la Gran Guerra y el fracaso de la República de Weimar. En cualquier caso, hoy los psicólogos políticos no podrán tener acceso a una respuesta sobre el tema de la Alemania nazi con una metodología psicosocial; como mucho se podrá acceder a un conocimiento parcial de lo que ocurrió, utilizando la metodología retrospectiva que nos aporta la psicohistoria. Este ejemplo, tomado entre otros, es válido para cualquier análisis o lectura de hechos históricos, tanto del pasado como de la más rigurosa actualidad, que siempre debe considerarse dentro del ámbito de lo histórico, ya que cuando se hacen interpretaciones psicopolíticas de los hechos, o de cualquier otro tipo, no dejan de ser ya pasado (Saramago, 2000).

Algo semejante a la psicologización de los hechos políticos, ocurre con el análisis de textos cuando se realizan fuera del contexto en que tuvieron origen. A esta fórmula suelen recurrir algunos

especialistas que, tomando a veces una palabra aislada del texto, elaboran su propio discurso al respecto, para lo cual hacen no solamente análisis semánticos, sino que llegan hasta inclusive a hacer anagramas. No es que los anagramas no revelen cosas ocultas de la palabra tomada para anagramarla⁹. Solo se trata de que una palabra puede tener más de un anagrama y que el sentido de estos últimos pueden llegar a ser contradictorios con aquél que ha hecho suyos el autor de esta suerte de aventurismo intelectual de sillón. Tampoco caben en el ámbito de la Psicología Política aquellos intentos que apuntan a investigar e interpretar las conductas, que únicamente son ideológicamente coherentes con la posición sustentada por el investigador. En este sentido, Arroyo en su libro *Introducción a la psicología política* de 1986, decía: "El individuo o los grupos sociales son entidades que desarrollan una conducta concreta política cuando adoptan determinadas actitudes relacionales y asumen objetivos orientados a la transformación del medio donde viven" (pág. 15). Desde este planteamiento, es posible inferir que sólo se puede investigar aquellos fenómenos y conductas que están orientadas hacia el cambio, transformación o progreso. Es decir, que las conductas conservadoras, que pretenden mantener situaciones, carecerían de interés en el análisis psicopolítico puesto que no contienen ideológicamente una intención progresista. Desde la Psicología Política que proponemos, es objeto de estudio tanto la propuesta de Arroyo como su contrapartida, porque también en la acción conservadora hay una intención política que se acompaña con procesos psicológicos y psicosociales. Y éstos son, en última instancia, el objeto de estudio de la Psicología Política. Para que el propósito tenga éxito, es necesario que el investigador en psicología política realice lo que Bachelard (1979) llamó *su propia vigilancia intelectual*.

Solamente nos falta hacer una referencia al espacio en que se puede realizar esta Psicología Política de estilo "crítico". Entendemos que su espacio será todo aquel ámbito en que se haga un quehacer psicológico, ya sea educacional, laboral, organizacional, judicial, vocacional, etc.; la Psicología Política no tiene un espacio específico y absolutamente propio. Por esta razón, en todos los espacios donde se manifiestan las relaciones de poder, y donde se

expresan sus contradicciones, no solamente entre los que mandan y los que obedecen, sino también en el interior de cada uno de los sectores¹⁰, son ámbitos de aplicación de ésta nueva forma de concebir la psicología. Quizá, en la actualidad, esto se vea mejor expresado formalmente –de manera acotada– en los trabajos que se vienen desarrollando sobre el tema de las violaciones a los Derechos Humanos, en particular los de Lira, Weinstein y Kovalskys (1987) y Parisi (1997, 1998, 2000); sobre la problemática de la antinomia entre la guerra y la paz (Ardila, 1986; Rodríguez Kauth, 1987 y 1989); como así también los referidos a los procesos de identidad nacional y alienación (Montero, 1984, 1987; Salazar, 1987).

Es evidente que éstos no son los únicos temas ni problemas que se están investigando en *nuestra* América. Desde México hasta la Argentina, pasando por El Salvador, Venezuela, Brasil, Colombia, Perú y Chile se está desarrollando el conocimiento psicológico de los procesos que acompañan a los fenómenos políticos, tal como ha pretendido ser nuestra propuesta en este trabajo.

Para cerrar los posibles equívocos acerca de la disciplina es necesario mencionar que la transformación de la Psicología Política científica en una especie de psicología asistencial pudo tener que ver la propuesta realizada en América Latina por M. Maritza Montero (1994) con su elaborado proyecto de Psicología Comunitaria, la cual es una aplicación de la Psicología Social al ámbito de la resolución de problemas entre los miembros de una población. Ciertamente que Montero no cayó en la trampa de hacer "asistencialismo", pero cuando no se dispone de recursos ideológicos fuertemente asentados, es fácil caer en la sensiblería de la "ayuda" sin tener en cuenta las necesidades de base y el quehacer de los protagonistas que la reciben.

Algunas reflexiones y propuestas realizadas por jóvenes psicólogos de nuestro entorno son ejemplos ilustrativos de los efectos que puede tener la ausencia de recursos ideológicos consolidados. Es el caso del psicólogo argentino Bosco y sus formulaciones sobre la epistemología de la Psicología (Bosco, 1992, pág. 32), o la misma propuesta de otro psicólogo argentino –Puente– de definir el quehacer psicopolítico como una *tarea asistencial*. Ambos hacen

propuestas originales, que nos obligan a salir de los moldes establecidos en los que solemos caer por inercia o comodidad intelectual. Sin embargo, las ideas originales y las nuevas formas de entender el quehacer psicológico necesitan una justificación para ser formuladas y consolidadas, aunque no tiene ni debe ser la justificación tradicional de la etapa científica de nuestra y otras disciplinas sociales.

¹ K. Marx (1847) hubiera hablado de alienación, en uno de los textos que se pueden considerar precursores de la disciplina.

² Que, como regla general, satisfacen los intereses del "poderoso" (García Lupo, 1983) y hacer la labor encomendada de la mejor manera posible, ajustándola al modelo impuesto/ sugerido por los dirigentes metropolitanos de turno.

³ El sociólogo Pareto (1916) decía que ciencia e ideología eran incompatibles entre sí.

⁴ El término no es una reacción de los 70 al positivismo reduccionista científico, sino que, cien años antes, se utilizó en la filosofía brasilera, en la Escuela de Recife y, entonces, no tenía la connotación peyorativa de ahora.

⁵ Palabra que en algún momento fue muy peligrosa para la vida y la seguridad, pero que hay que rescatar en el léxico cotidiano, ya que es la que mejor representa a la oposición abierta al frente imperio capitalista.

⁶ En la actualidad se le llama globalización que, paradójicamente, no puede dejar de traer consigo su par dialéctico contradictorio, es decir, la fragmentación.

⁷ Educación, salud, seguridad, justicia y, fundamentalmente, mantener el equilibrio que la *mano negra* de A. Smith (1784) no es capaz de asegurar y, asimismo, la protección de los Derechos Humanos.

⁸ Al respecto, resulta increíble leer el análisis de Bydlowski, Guiton y Milkaud- Bydlowski (1970), dónde es posible encontrar un juego de disparates psicológicos en la lectura de hechos políticos, de tal magnitud como es la tortura.

⁹ Debemos señalar que los juegos polisémicos pueden poner una nota humorística que retire al lector del espacio acartonado de la lectura, pero no se los puede tomar más que como juegos.

¹⁰ Para Lasswell (1938) la política "*es el estudio de la influencia y de los que influyen*", a lo cual añadido que también incluye a los influidos.

Resumen

En este artículo se analiza la influencia que ha tenido la Psicología Social en el nacimiento de la Psicología Política Latinoamericana. El análisis se hace a partir de los diversos paradigmas psicológicos dominantes que, junto a elementos políticos y económicos de la década de los 70, llevaron a la constitución de la Psicología Política de nuestro mundo hispano-hablante con características propias. En la actualidad la Psicología Política Latinoamericana se enfrenta a los mismos conflictos con los paradigmas europeos y norteamericanos que hace tres décadas tuvo la Psicología Social.

Actividad 8

Realiza un ensayo en el que se aborden los aspectos principales del desarrollo de la psicología política en América Latina considerando los siguientes puntos a desarrollar.

- Principales exponentes de la Psicología Social que cuyos aportes son la base de la Psicología Política
- Menciona los diferentes periodos de desarrollo de la Psicología Política
- Características de los factores políticos y económicos de que den origen a la Psicología Política

9. LA CULTURA POLÍTICA EN MÉXICO

LA CULTURA POLÍTICA EDUCACIÓN, SOCIALIZACIÓN POLÍTICA Y CULTURA POLÍTICA. ALGUNAS APROXIMACIONES TEÓRICAS

Marcia Smith

Perfiles Educativos, núm. 87, enero-marzo, 2000

Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación
México

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el desarrollo de la Psicología Política en Latinoamérica.

- ✓ Conocer el desarrollo de la Cultura Política en México.
- ✓ Analizar influencia que tiene el contexto educativo con respecto a la situación de la Cultura Política.

9.1 Introducción

El tema que vamos a tratar se refiere a los procesos de socialización política, en especial los que se sitúan en el ámbito de la educación formal. En las instituciones educativas y a lo largo de sus procesos operan mecanismos que posibilitan o comparten la conformación de las características políticas de los individuos, entre ellas su interés, identidad, orientación y participación política.

Nuestros propósitos al elaborar este texto son: apreciar a lo largo del tiempo la manera en que esta cuestión ha sido situada por los estudiosos de la relación entre educación y sociedad, revisando cómo se ha planteado el análisis de la influencia de la educación formal en la cultura política de las sociedades, y sugerir elementos para un marco interpretativo de la vinculación entre estas dos dimensiones sociales.

La reflexión sobre esta temática tiene importancia en la medida que el interés por el estudio de los procesos sociopolíticos de transición a la democracia en América Latina se ha incrementado y tiene entre sus vertientes una propuesta de análisis que incluye

con frecuencia el tema de la cultura política y sus características según la educación formal. Además, los procesos de modernización y democratización de la vida política que se han propuesto y que se llevan a cabo en algunas sociedades latinoamericanas buscan apoyarse en la educación para la creación de una cultura política adecuada, asumiendo que la participación de la educación es muy significativa en estos procesos.¹ Centraremos nuestra atención en el papel fundamental que cumple la escuela como agencia formativa de la ciudadanía al ampliar el enfoque socioeconómico de la educación que reduce sus intereses a una relación educación-empleo. De paso podríamos decir que es el desarrollo socioeconómico de un país, y no apenas su crecimiento económico, el proceso que más estrechamente se vincula con la educación y la participación ciudadana en los procesos políticos.

En esta reflexión reconsideramos una inquietud de años pasados que resaltaba la diferencia entre desarrollo y crecimiento económico.² Pero al señalar esta posición, "el enfoque del trabajo (o perspectiva socioeconómica de la educación, preferentemente preocupada con el crecimiento económico), no se ve perjudicado porque forma parte de la vida del ciudadano, pero se coloca al trabajo como derecho de la ciudadanía (perspectiva formativa de la educación) y no al inverso" (Demo, 1999, p. 37). Así, los procesos escolares son vistos como fundamentales para la formación de una cultura ciudadana y participativa, inseparable del desarrollo social, pues están vinculados con las formas de interpretar, relacionarse y experimentar la vida política y el poder.

La participación ciudadana es potencialmente un elemento de transformación del crecimiento económico en desarrollo social y es más en este sentido que se percibe la importancia de la educación para la modernización de las sociedades.

9.1.1 La cuestión a lo largo del tiempo

Más que cualquier otro, el espacio social de la educación formal es un ámbito de intervención que pretende deliberadamente la construcción del futuro. Uno de los alcances de la educación

formal es la posibilidad de la transmisión de valores y formación de actitudes respecto al poder y a la vida política. Esta meta asume características distintas en las diversas propuestas de educación formal, desde la aceptación de la dimensión política como un elemento natural de las instituciones y procesos educativos, hasta su negación, haciendo variar la prioridad, las formas de inclusión e integración, y también los contenidos de lo político en la experiencia educativa.

Del análisis de estas relaciones se ha ocupado la sociología, y de la proposición y defensa de modelos educativos, la pedagogía y la filosofía de la educación. En los análisis sociológicos, que es lo que nos toca revisar, la socialización política siempre se considera como una tarea encargada en parte a la educación formal. La diferencia entre estos análisis se basa principalmente en las perspectivas distintas que sus autores sostienen sobre los tres siguientes elementos: la importancia y el papel del conflicto en la vida social; la autonomía y neutralidad de la educación formal con relación a diversos intereses sociales, y el alcance y la unicidad de la cultura política en la sociedad. Este último elemento se ha vuelto realmente importante en términos de una sociedad posindustrial y globalizada donde se percibe una tensión entre padronización e individualización de la información, y de experiencias que frecuentemente rompen patrones culturales generando espacios o comunidades con subculturas específicas.

En este apartado intentaremos utilizar estos elementos y otros que se deriven de ellos, para caracterizar las distintas aportaciones que la reflexión sociológica ha hecho sobre el tema revisado. Estos elementos de alguna manera se definen en el correr del tiempo y los tipos de análisis se suceden unos a otros.

En principio, al considerar la posición frente al conflicto en la vida social, observamos un primer grupo de estudios en el cual el conflicto es un elemento de menor importancia, básicamente una situación que opera entre individuos y que puede ser corregida, además de no revelar divisiones o desintegración de partes en el

todo social. Se considera a la sociedad como un sistema armonioso que tiende a la integración de todos sus miembros en términos complementarios de funciones y consensos respecto a valores generales a los cuales los individuos se ajustan, con el interés de resolver su propia existencia.

La intrascendencia del conflicto para la dinámica societal conduce a presuponer la inexistencia de negaciones o rechazos frente a lo establecido socialmente, a no ser bajo la forma de comportamientos individuales desviados. Desde estas perspectivas el orden y la conservación de las formas básicas de sociabilidad son las metas más importantes de la dinámica social. La sociedad admite perfeccionamiento, pero no cambios o rupturas en su continuidad.

Estas posiciones se originan con la reflexión de Durkheim y se prolongan hasta nuestros días, recibiendo de otros sociólogos aportaciones que las hacen variar en algunos puntos, pero manteniendo sus características principales, enmarcadas en una posición teórico-metodológica funcionalista. A partir de estos supuestos, la educación formal adquiere la función de ajustar a los individuos a la vida colectiva en general. Es una agencia de socialización hacia la sociedad en su conjunto. La idea de educar para una sociedad que se caracteriza por la integración y la continuidad (linearidad), confiere a la educación una autonomía o neutralidad con relación a grupos sociales específicos, justo porque los conflictos no son vistos como inherentes a la sociedad, sino como desviaciones que se pueden enmendar y no implican desagregaciones o grupos contrapuestos. Así, la escuela educa a individuos para la vida social futura e inculca normas y valores desarrollados por una sociedad, los cuales de cierto modo son exteriores a ellos (Parsons, 1962, p. 435). Citando a Freitag, podríamos aclarar lo antes mencionado:

Talcott Parsons, asimilando en su sistema social parte substancial de las ideas de Durkheim, ve en la educación (en su terminología presentada como socialización) el mecanismo básico para la

constitución de sistemas sociales y de mantenimiento y perpetuación de los mismos en forma de sociedades. Sin la socialización el sistema es incapaz de mantenerse integrado, preservar su orden, su equilibrio y conservar sus límites. Para que el sistema sobreviva, los nuevos individuos que en él ingresan necesitan asimilar e interiorizar los valores y las normas que rigen su funcionamiento. Parsons, al contrario de Durkheim, no resalta tanto el aspecto coercitivo del sistema frente al individuo, pero señala la complementariedad de los mecanismos que actúan con el fin de satisfacer los requisitos del sistema social y del sistema de personalidad. Así como el sistema tiene necesidad de socializar sus miembros integrantes, también el individuo tiene necesidades que solamente el sistema puede satisfacer.

Existe por lo tanto en el proceso educativo un cambio de equivalentes en que tanto el individuo como la sociedad se benefician. Con el fin de maximizar las ganancias y minimizar las privaciones el individuo se sujeta a ciertas exigencias impuestas por el sistema. Este concede al individuo ciertas gratificaciones para debilitar las tendencias quebrantadoras del mismo y garantizar así el equilibrio y la armonía del todo (Freitag, 1986, p. 17).

En este marco la socialización política es estudiada como un mecanismo básico para que los miembros de una sociedad acepten sus valores generales y desarrollen solidaridad social hacia la colectividad a la que pertenecen. Señalamos una vez más que se trata de una socialización dirigida a cada individuo, que se interesa en los valores más generales de la sociedad y en la reafirmación de la cultura global.

En correspondencia con estas posiciones sobre la educación formal y la socialización política y si nos situamos en el ámbito societal más amplio, encontraremos entonces una visión de cultura política también estudiada a partir principalmente de su globalidad. Se habla de la cultura política de la sociedad, de la nación, del país, anclada en valores, actitudes y comportamientos individuales

comunes (unicidad) que se repiten y que privilegian los aspectos de estabilidad, solidaridad y equilibrio entre sus integrantes.

Para esta versión de cultura política, la socialización política es un elemento que ajusta y prepara a los individuos para el ejercicio de roles, asignados o adquiridos, que garantizan la integración y la continuidad del sistema. En este punto se puede diferenciar entre análisis y aportes según la valoración que hacen del avance y desarrollo social. Encontramos autores que en sus reflexiones estuvieron más interesados en subrayar los temas referidos a la persistencia y conservación del orden interno en una sociedad, y atribuyen a la educación formal y la socialización política tareas de formación de consenso y compromisos de cada individuo con el cuerpo social del que forman parte, como es el caso de los trabajos clásicos de Durkheim y Parsons, dentro de la posición genérica del funcionalismo.

Por otro lado, cuando tal postura frente a la sociedad tiene además como elemento importante el avance y el perfeccionamiento de la vida social, en términos de equilibrio e integración, entonces a la educación formal le va a corresponder prioritariamente, según estos autores, una tarea de socialización política. Claramente en esta situación ubicamos las preocupaciones de Karl Mannheim y de los modelos educativos propuestos por Dewey.

Con relación al primer grupo que se ubica en el espacio teórico del funcionalismo y que entiende la educación a partir de sus preocupaciones de cohesión (unicidad) y solidaridad social, y por lo tanto la define como procesos que deben cumplir estos propósitos, correspondería, en su momento, una reflexión que respecto a lo que hoy llamamos cultura política, se conocería más como estudios sobre la identidad y carácter nacional. En este caso lo que es significativo es el interés en los mecanismos de permanencia del todo social y la propuesta más importante es la unicidad de la cultura y su identificación y reproducción. Podemos ilustrar esto con las palabras de Durkheim: "Cada pueblo crea para sí una concepción particular marcada por su temperamento

personal. Es por eso que cada nación tiene su escuela de filosofía moral vinculada a su carácter" (Durkheim, 1960, p. 393).

Cuando nos acercamos al otro caso, esto es, aquel en que las aportaciones se ligan a una visión de la sociedad que basa su avance en un continuum hacia el perfeccionamiento de las relaciones sociales y donde la educación y la socialización política que de ella se derivan sobresalen como mecanismos que apoyan fuertemente estos procesos de transformación y evolución social, encontramos una concepción de cultura política que acompaña estas posiciones. Es el caso del tratamiento dado a esos temas en las teorías de modernización que se amparan en una perspectiva funcionalista

La primera idea es que a partir de determinados agentes (escuela, asociaciones, co-munidades, etc.) se puede intervenir en la producción de la cultura, por ejemplo la política. Así, estamos identificando entonces la posibilidad de un "desarrollo político" intencional hacia modelos de participación predefinidos.

Se piensa que es posible influir, a partir de la escuela, en la elección valorativa de los individuos, lo que significa por otro lado que la socialización política a partir de la educación opera en el ámbito individual, buscando una identificación con una cultura global o nacional y considerando escasamente las dinámicas que se pueden establecer entre partes o grupos diferenciados de esa sociedad. Incluso cuando se señalan subculturas distintas, en este caso las no modernas, éstas son comparadas con y encaminadas hacia una cultura más "modernizada", mediante experiencias muy particulares de formación política que la mayoría de las veces no consideran sus relaciones y prácticas políticas con los demás grupos sociales. Aun cuando ciertos autores asuman que los procesos de socialización, incluso en las escuelas, no son unidireccionales, sino que resultan de una interacción entre el individuo y otras dimensiones de su experiencia social, los investigadores están más dispuestos a entender y ubicar los resultados del proceso como un trayectoria psicosocial en el

ámbito individual, y no considerar aspectos de la dinámica entre instituciones y grupos que repercuten en la escuela y redefinen la socialización política.

En ese ámbito conceptual, los estudios sobre cultura política y socialización aparecen casi siempre como investigaciones empíricas donde hay una "metodología sistemática cuyas proposiciones pueden ser probadas, modificadas y/o acrecentadas" sobre la base de un tratamiento estadístico. La gran mayoría de esos trabajos se apoyan en un esfuerzo inicial, ya clásico, de Almond y Verba (1963). Si nos detenemos en los logros de las investigaciones sobre esta temática, en especial de aquellas sobre socialización política, se percibe que una de las preocupaciones es comprender y anticipar la forma y contenido de comportamientos políticos, en el sentido de vislumbrar el desempeño y el apoyo políticos hacia modelos de sistemas políticos prefijados o deseables. (Hyman, 1959 y Easton, 1969).

Cuando algunos investigadores se distancian o rechazan la perspectiva de una autonomía por parte de los sistemas educativos hacia la sociedad —asumiendo que hay una determinación entre estas instancias, y que ésta refleja las situaciones de segmentación y conflicto que viven internamente las sociedades y no una homogeneidad, lo cual también incluye considerar culturas políticas diferenciadas para las cuales la educación cumple distintos papeles de socialización—, entramos entonces en un espacio de reflexión, muy distinto del primero que se analizó, donde la educación es vista como el mecanismo reproductor por excelencia de la vida social, su jerarquía y sus desigualdades, y a partir del cual no se operan cambios estructurales en la sociedad.

Tales teorías introducen los conceptos de poder y dominación en el análisis de la relación educación y sociedad. La preocupación fundamental de esas teorías es con la política y con los mecanismos de dominación, más específicamente con la manera por la cual ellos dejan sus marcas en el tipo de relaciones que unen las escuelas

al padrón del orden industrial y a las características de la vida diaria del salón de clases. Las teorías de reproducción también comparten percepciones fundamentalmente diferentes de cómo el poder y el control funcionan en el interés de la sociedad dominante, tanto dentro como fuera de las escuelas (Giroux, 1986, p. 107).

En la década de los setenta este tipo de acercamiento produjo muchos análisis sobre el sistema de enseñanza. Sus aportes buscan demostrar la imposibilidad de la educación para construir sujetos inventores de su acción, pues apenas hay lugar para la formación de agentes estructuralmente determinados. Muy escuetamente diríamos que los estudios referidos pertenecen a la perspectiva estructuralista, donde se asume la sociedad como un todo no homogéneo, más bien de heterogeneidades jerarquizadas, como las tres instancias de prácticas sociales: económica, política e ideológica, donde la primera es la fundamental para la estructuración de la sociedad en clases, situación que se origina en la división social del trabajo y la apropiación diferencial de los medios de producción. La relación entre clases es de carácter antagónico y se subsume a esquemas de dominación y sujeción que atraviesan las tres instancias de prácticas sociales.

A partir de esos supuestos se establece la preocupación de señalar y comprender los mecanismos sociales que permiten la continuidad y conservación de tales estructuras de dominación. Gran parte de los autores encuentran en la educación formal la institución que garantiza en parte la reproducción de la sociedad y la aceptación de las desigualdades.

El sistema educativo refleja intereses de dominación y se propone operar como transmisor de representaciones y prácticas que facilitan la legitimación y reproducción de intereses dominantes en un orden social (Giroux, 1986, p. 207). Esta configuración de representaciones es, en el contexto estructuralista, lo que se considera la ideología dominante. En tal caso, diríamos que la escuela es por antonomasia una agencia de socialización política,

unilateralmente determinada por los grupos dominantes. En la escuela se conocen y se aceptan imágenes, conceptos y contenidos como elementos objetivos, externos, los cuales son apropiados por los individuos y regulan sus propias interacciones. Es interesante señalar que en esta corriente la socialización política, por medio de la escuela, contempla prácticamente sólo la transmisión de la ideología dominante, pues cuando se acepta la existencia de ideologías vinculadas a otros grupos sociales, con cuya diseminación se compete, se considera que éstas se propagan por otros medios y no por la escuela. El estructuralismo no rechaza la posibilidad de que se viva en las instituciones escolares alguna autonomía, la cual puede incluir reflejos de la vida social conflictiva y antagónica que se da en su exterior, pero esto no es suficiente para penetrar la escuela y producir cambios estructurales. Su función es todo lo contrario; es de manutención (Giroux, 1986, pp. 113 y 114).

Los elementos anteriores que fueron señalados respecto al estructuralismo responderían entonces por el desinterés o la inexistencia de estudios respecto a culturas políticas y socialización política y educación al interior de esta posición teórica. En primer lugar diríamos que la sobredeterminación de la educación no deja lugar al planteamiento de cuestiones sobre sus resultados en la dinámica social. La existencia de procesos de reproducción social anclados a partir de la escuela exclusivamente en la diseminación de una ideología dominante es una cuestión cerrada. Al hablar de ideología de clase que se inculca, se deja de lado la idea de cultura, como creación de un grupo o sujeto social.

Las representaciones y significados son sostenidos por individuos, pero no son productos de su reflexibilidad o subjetividad. En cierto sentido, lo ideológico se constituye de elementos que contienen una "objetividad" y es protagonista de la práctica social, junto con las relaciones sociales estructuradas.

Por tales motivos no concierne a la tradición estructuralista investigar sujetos, acción y génesis histórica, y por lo tanto no se

envuelven en preocupaciones respecto a significaciones, orientaciones y comportamiento político de las intervenciones humanas. El poder y la dominación sólo interesan en la medida que están incorporados a instituciones y posiciones estructuradas, donde los procesos de autoconstitución de los sujetos y de su subjetividad son determinados por la lógica dominante del capital. Con algunas diferencias respecto a la variedad de temas y profundidad en el tratamiento de los mismos, los trabajos sobre educación y reproducción social efectuados por Althusser, Baudelot y Establet, Bowles y Gintis se ubicarían en esta línea teórico-metodológica.

En este punto es adecuado situar a algunos autores que, aceptando la visión estructuralista para el entendimiento de la vida social, se interesan sobre todo por explicar los mecanismos de reproducción en el ámbito cultural, tanto en sus espacios grupales como no grupales. Es el caso de los trabajos de Bourdieu y Passeron (1977), y Basil Bernstein (1977). Entendemos que el esfuerzo que realizan se adhiere en el objetivo de rebasar la idea de la función escolar como adoctrinamiento o inculcación ideológica, proponiendo el campo de la transmisión cultural y la socialización como el idóneo para encontrar los elementos que subyacen a la estructura, y que operan como mediadores en este proceso. En ellos está presente la idea de una sociedad desigual, en la que operan conflictos y una estructura de dominación que se reproduce por varios mecanismos, siendo la educación uno de ellos, aun cuando ésta puede exhibir cierta autonomía.

En tales estudios se sostiene que la reproducción cultural engloba aspectos políticos, y la socialización política que se da en las instituciones escolares es reconocida y considerada de interés para el estudio de la dinámica social. Develar estos mecanismos es el principio del trabajo de esos investigadores, que finalmente están interesados en el análisis de la permanencia de una cultura de clase que es dominante. A la importancia de esas aportaciones correspondió gran número de esfuerzos subsecuentes que se

apoyan en sus teorías para analizar casos específicos de situaciones escolarizadas.

Bourdieu y Passeron construyen su argumentación con relación a los sistemas de enseñanza basados en los conceptos de autonomía relativa de las instituciones escolares, de habitus y de violencia simbólica.

La conformación de especialistas en los sistemas escolares confiere a la institución una relativa autonomía, debido a la pretensión de estos profesionales por establecer un control de la enseñanza. Esta autonomía relativa del sistema de enseñanza es la que permite responder a las demandas objetivas de conservación social "bajo la apariencia de conservación y de neutralidad." Es decir disimular las funciones sociales que se atribuye y por eso poder cumplirla con más eficacia (Cot, 1978, p. 295).

Dada su autonomía relativa, al sistema de enseñanza le basta con obedecer sus propias reglas para servir de hecho a los intereses de las clases dominantes; al mismo tiempo que los enmascara, los refuerza al acreditar la idea de su autonomía absoluta.

Por otro lado, estos autores expresan que la socialización no se hace solamente en términos de infundir ideas, conceptos u opiniones, sino aun de actitudes y disposiciones que regulan los comportamientos. Estos principios estructurados que organizan pensamiento y acción son los habitus y son transferibles e inconscientes, además de comunes para determinados grupos. La escuela impone habitus que expresan interés de clase y lo hace mediante el ejercicio de la violencia simbólica, posibilidad que surge en el marco de poderes desiguales que se reflejan en la institución escolar.

La violencia simbólica constituye, pues, un "instrumento teórico" especialmente útil en el estudio de socialización y el concepto de habitus [...] se sitúa en el centro de una verdadera teoría de la

práctica que hace inteligible la interiorización de las estructuras sociales para cada individuo (Cot, 1972, p. 297).

Siguiendo el esquema de Bourdieu y Passeron, diríamos que estamos en una situación de imposición ideológica en lo individual y de conformación de capital cultural en lo grupal, que tiende a la homogeneidad y no a rupturas y cambios (Salles y Smith, 1986). La socialización política produciría resultados inevitables y la cultura —incluyendo la cultura política— dependería de un esquema estructurado de disposiciones y actitudes que es inexorablemente transmitido a los miembros de una sociedad. Así estos autores complementan el esquema de reproducción social añadiendo y dilucidando el aspecto de la reproducción cultural, pero siempre en un proceso con profundas conexiones o determinaciones respecto a la estructura de reparto del capital económico y de participación del poder (Gómez, 1991).

El interés en comprender las cuestiones relacionadas con la persistencia de estructuras de poder y control a partir de la transmisión de pautas culturales fue también una temática de la que se preocupó Basil Bernstein. Sus trabajos se desarrollan dentro de una perspectiva sociolingüística y, en el contexto de procesos de socialización, busca deslindar aquellos que operan en la distribución social del conocimiento, que es desigual y está afectada por el sistema de clases (Bernstein, 1991, p. 288).

Estos códigos se generan principalmente en la estructura de comunicación de las familias según la posición que ocupan en el sistema clasista y ellos definen las posibilidades de participación distintas en la vida social (Bernstein, 1991, pp. 288 y 292). Al dar continuidad a nuestra intención de relacionar las posturas respecto a la educación y su correspondiente derivación de características para la socialización política, podríamos señalar entonces que Bernstein, a pesar de no trabajar con un esquema mecanicista de correspondencia estructural entre clase, escuela y control político, deja poco espacio para que la educación pueda operar como un agente que amplíe las delimitaciones simbólicas definidas por las

relaciones de clase y establezca formas más amplias de participación, que logren sobrepasar los mecanismos de reproducción social. En este caso se podría pensar que la educación formal mantendría en compartimentos estancos las distintas culturas de los diversos grupos sociales, fortaleciendo el predominio de la cultura de los grupos jerárquicamente altos. Si transferimos este razonamiento al ámbito de la cultura política y de los procesos de socialización política, cobra sentido decir, según estos autores, que el proceso escolar resultaría en la reafirmación de una cultura política dominante y la inhibición o devaluación de la cultura política de los grupos sumisos. Esta perspectiva no es suficiente o mayormente adecuada para el análisis del cambio o dinámica sociopolítica que muchas veces opera a par-tir del rescate y valoración de esas subculturas.

La intención de buscar comprender los procesos responsables de la reproducción cultural y social por medio de la escuela hizo que algunos sociólogos de la educación enfrentaran las posiciones estructuralistas (que trataban con conceptos como ideología dominante y determinaciones estructurales) y sus fuertes características de predeterminación para las instituciones y la acción humana, y empezaran a considerar planteamientos vinculados a la producción y vivencia de la cultura por los distintos grupos sociales, donde se intentaba resolver el dualismo entre acción y estructura o entre sujeto y posiciones estructurales.

Estas investigaciones cada vez se apoyarían más en la tradición culturalista, no con una visión de unicidad, sino reconociendo especificidades, resistencias y conflictos culturales, según los segmentos sociales. Los análisis ponen en relieve la capacidad de los agentes humanos para generar, a partir de sus experiencias, las significaciones y representaciones de la vida social. Así estos estudios recogen teorías vinculadas a autores como Raymond Williams y E.T. Thompson, que incluso anteceden o son simultáneos con respecto a los autores estructuralistas. Tales teorías, que sin duda se incluyen en una perspectiva marxista, reelaboran el significado de la cultura como algo más que

representaciones generadas a partir de la estructura económica de la sociedad y señalan que hace falta considerar elementos de subjetividad y acción humana para aclarar procesos históricos y escapar a reduccionismos deterministas. En este contexto se atribuye una relativa autonomía a la instancia cultural y en tal sentido se abren espacios para transformaciones y cambios que se perfilan a partir de esa dimensión y que envuelven la cultura y acción de sujetos sociales.

Hoy estamos ya a dos décadas del rechazo a teorías globalizantes o totalizadoras y del enfrentamiento ideológico en los estudios sociológicos. La reflexión sobre las posturas pasadas —que Paulston, en un texto reciente sobre paradigmas en educación comparada, denomina ortodoxas y heterodoxas— ha generado una tendencia en la cual los investigadores están interesados en conocer, interpretar e identificar situaciones y considerar la multiplicidad de realidades, donde el sujeto y la cultura definen la heterogeneidad de lo social (Paulston, 1994, pp. 1-19).

Es obligado anotar que tal perspectiva sólo será realmente innovadora cuando escape también de una "exaltación" culturalista que se proponía entender la vida social fundada apenas en subjetividades constituidas en función de vivencias o experiencias culturales. Una orientación de este tipo no resuelve el aislamiento entre acción y estructura social, ya que se coloca en el otro punto que marcaba la deficiencia de los aportes estructuralistas y, según comentario de Giroux: Elevando la noción de experiencia a alturas casi etéreas, nosotros nos quedamos con un sentido inadecuado de como juzgar tales experiencias, una vez que se acepta que ellas hablan por sí mismas (Giroux, 1986, p. 178).

Al liberar la subjetividad y la acción humana de una predeterminación estructural, aun cuando los grupos sociales en un principio son generados por ella, se crean sujetos sociales posiblemente desraizados y con amplios grados de libertad para resistir y transformar situaciones estructurales, alcance que dependería, en última instancia, más de la acción y experiencia de

los individuos, los cuales se constituirían en sujetos transcendentales, edificadores del orden social (Durand Ponte, 1989, p. 19). Además, las explicaciones culturalistas presentan pocos instrumentos teóricos para entender como las prácticas materiales, particularmente las económicas, moldean e influyen la experiencia individual y colectiva. No se quiere con eso sugerir una noción de determinación con resultados predefinidos, sino traer a la mente aquellos amarres de orden material que limitan las opciones de las personas. Es claro que las explicaciones culturalistas proponen una noción de cultura como experiencia vivenciada, que intenta recuperar la acción humana. Pero lo hace al costo de devaluar la importancia de las prácticas materiales y los diferentes niveles de especificidad que ellas tienen dentro de la totalidad social (Giroux, 1986, pp. 179 y 214).

Si bien un culturalismo a "ultranza" no resuelve el problema del dualismo acción-estructura, la idea de la cultura rescata al "sujeto" y abre perspectivas interesantes para el análisis de la cultura política y de la socialización política en los procesos educativos formales.

Cuando entendemos la cultura como una creación que supone la determinación y también la acción humana innovadora, que se traduce tanto en prácticas reproductivas o transformadoras, permitiéndonos considerar la existencia no sólo de clases sociales, sino también de otros grupos que participan en procesos de creación, resistencia o sumisión cultural, produciendo significados y acciones específicas, revelando la cultura como un almacén heterogéneo de prácticas y creencias, se vuelve más complejo el esquema interpretativo de los procesos de dominación de culturas de clases.

Por otro lado al señalar que eso es así, percibimos que a esa heterogeneidad de prácticas se corresponde una heterogeneidad de actores sociales. No es posible suponer que las relaciones sociales de producción sean la única fuente de la dinámica social, aun cuando no se puede dudar de su centralidad dada su capacidad de

alterar la base material de la sociedad. Junto a esta dinámica económica encontramos que lo social, lo político y lo cultural también poseen una autonomía relativa frente a los demás y es justamente esa autonomía relativa que posibilita la interdependencia. Este argumento nos permite pensar que los sectores sociales no clasistas se ubican en posiciones sociales, políticas y culturales cuyas dinámicas y oposiciones le son propias. Lo que importa es tener en cuenta que la dinámica de los sujetos sociales clasistas está entrelazada con la dinámica de otros sujetos sociales que se organizan y actúan en oposiciones no económicas. En consecuencia, resulta artificial y arbitrario reducir la dinámica a un solo tipo de sujetos sociales. Por el contrario, la interrelación entre las esferas se expresa como mediaciones que determinan la especificidad de un sujeto social, cualquiera que sea su origen. En este sentido no hay sujetos puros, que estén anclados y determinados por el acontecer de un solo plano; el sujeto siempre estará determinado por mediaciones sociales, económicas, políticas y culturales (Durand Ponte, 1989, p. 35).

En un primer momento es claro que entre los elementos que propician esta heterogeneidad estarían la división sexual y social del trabajo, diferencias raciales y aun la variedad de las instituciones sociales que son específicas y autocontenidas en muchos casos, pero que mantienen relaciones entre sí. Así, las realidades experimentadas por los individuos poseen una complejidad que no se agota en un esquema de clase, y la cultura de los grupos supera esta situación y se desarrolla en una tesitura de tensiones de diversas índoles. Tales tensiones están contenidas en procesos de dominación o resistencia cultural; el hecho de considerar conjuntos diversos de valores y prácticas, que no se someten a una rigidez de clase, no elimina la cuestión de la penetración y contestación de órdenes culturales. Por el contrario, nos colocamos en un espacio donde se enriquece la problemática de la dinámica sociocultural, pues se establecen nuevos elementos y parámetros que muestran nuevos trazos de estos procesos, que posibilitan mirarlos de manera menos encasillada y quizá por eso más creíbles.

Acorde con esta visión se asume que el sujeto social se reconceptúa. Es un sujeto multideterminado, que ya no --está inscrito en una lógica única de determinación y dominación, y presenta sin duda características que le confieren la oportunidad de la reflexividad. Podríamos citar a Durand Ponte, quien retoma un concepto de Giddens y dilucida este acercamiento cuando analiza la constitución de sujetos sociales: Hasta ahora hemos presentado una visión de la estructura como determinante de la acción de los individuos o de los sujetos sociales y si bien, como hemos afirmado, la estructura cambia por la acción individual o de los sujetos, es del todo insuficiente para entender a los sujetos o a los individuos como entes que poseen alguna autonomía y voluntad propia.

Para reivindicar esta autonomía es indispensable introducir el concepto de flexibilidad, según Giddens, es decir, la capacidad de los individuos de pensar su acción, sus prácticas e incluso las reglas y, a partir de ello, reaccionar críticamente, proponer nuevos principios clasificatorios y luchar por ellos (Durand Ponte, 1989, p. 25).

Esta forma de ver la cultura y los sujetos se encuentra hoy muy cerca de los sociólogos que están preocupados en estudiar los mecanismos reales y cotidianos de la reproducción cultural en las escuelas. Si estamos interesados en la socialización política a partir de la escolaridad y referida a determinada cultura política, estas posturas recientes son importantes para reelaborar una perspectiva de análisis sobre estos temas. Siguiendo estos razonamientos, tendríamos que aceptar las consecuencias de la multideterminación y la reflexividad en los sujetos sociales, y en la dinámica social y sus movimientos.

Al considerar estos elementos observaríamos una institución escolar que vive y refleja esta realidad de tensión y movimiento entre sujetos sociales, y como tal no sólo representa un sitio de reproducción sociocultural de desigualdades, sino también de

intereses emancipatorios, tendientes quizá a la equidad. En conclusión, la escuela revelaría una lucha cultural entre sujetos determinados por elementos como clase, raza, género y religión. En estas interrelaciones se vive y se constituye la cultura y los sujetos en razón de sus experiencias mediadas por instancias institucionales y normativas que con frecuencia atienden a lógicas de dominación, aunque no es exclusivamente así.

En estos términos no hay neutralidad de la escuela con relación a esos enfrentamientos de sujetos distintos. Hay oposiciones, imposiciones, resistencias culturales que ejercen los diferentes sujetos en el espacio educativo dado y los resultados de esa interrelación, aun cuando en general funcionen a favor de la reproducción y admitan también salidas transformadoras, que son dependientes del tipo de mediación que se plantee. Son posibilidades a explorar por los actores envueltos en el proceso y otros agentes que traen una visión de cambio de otras esferas públicas alternativas.

La existencia de sujetos multidimensionados hace que consideremos nuevas y complejas relaciones sociales que sólo se resuelven en presencia de valores democráticos, los cuales admiten la particularización de sus derechos y su defensa. La idea de un sujeto universal, abstracto, del que emanan derechos, se abandona y deviene una perspectiva donde se reconocen diferencias, se particularizan los sujetos y se apoya la defensa de las múltiples posiciones de los mismos. Las identidades no son permanentes, son fuertemente indeterminadas y diferenciadas, y casi siempre conflictivas. La convivencia con esta realidad y el logro de una articulación entre los sujetos y sus luchas, se agrega a la necesidad de la ampliación de la vida democrática real o radical, según la visión de Mouffé.

Siguiendo a la misma autora, señalaremos que es en una matriz democrática, múltiple y plural —en la cual los derechos democráticos individuales sólo adquieren sentido cuando son ejercidos y reconocidos colectivamente— donde se conforma el

sujeto social no unitario, o sea una forma de individualidad "verdaderamente plural y democrática" (Mouffé, 1994, p. 93).

Además, esta postura señala permanentes cambios en el poder y autoridades (una indeterminación radical) de la sociedad, donde se debería aceptar que la transparencia y la armonía están ausentes. Así, la cultura política que se preconiza es la basada en la multiplicidad de posiciones, en la pluralidad de las relaciones, aceptadas aun cuando sean conflictivas. Esta realidad "configurará la experiencia política y actuará como matriz en la construcción de un tipo de sujeto"(Mouffé, 1994, p. 91).

Parece que la mayoría de los autores que hemos revisado (y faltarían muchos otros) razonan a partir de modelos de sociedad considerados políticamente avanzados, en la medida que pueden ser caracterizados como democracias estables y modernas, con niveles aceptables de participación ciudadana y de más equidad en la distribución de recursos económicos. Aún así, las transformaciones sociales, la diferenciación y complejidad de las relaciones entre los individuos, están marcando una nueva perspectiva de análisis de la vida social y sus actores, y consecuentemente de las demandas que una sociedad compleja puede hacer respecto a la formación ciudadana y la cultura política. Castells con frecuencia se refiere a la individualización en la recepción de mensajes e imágenes a costa del desarrollo rápido de tecnología y flujos de información audiovisual seleccionables por los individuos (autoprogramada), "que desconecta de forma creciente a los individuos de los mass medias, mientras que conecta las expresiones de comunicación individualizada al mundo mental de los individuos" (Castells, 1994, p. 30).

Las consecuencias sociales de tales desarrollos de la tecnología son la tensión creciente entre globalización e individualización en el universo del audiovisual, suscitando el peligro de la ruptura de los patrones de la comunicación social entre el mundo de los flujos de información y el ritmo de las experiencias personales (Castells, 1994, p. 30). Señala también la tendencia hacia una sociedad

formada por la yuxtaposición de flujos universales de información, pero utilizados de manera selectiva, que pierde su carácter de un sistema comprensivo y adquiere características de segmentación interna.

Esto sigue una geografía social desigual, donde el significado estructural para cada lugar, para cada grupo, para cada persona es desconstruido desde su experiencia y reconstruido en los flujos de la red. La reacción contra tal desestructuración toma la forma de afirmación básica, identidad cultural, histórica o biológica (real o construida) como principio fundamental de la existencia. La sociedad [...] es también una sociedad de comunidades de atribución primaria, donde la afirmación del ser (identidad étnica, identidad territorial, identidad de género, identidad religiosa, identidad histórico-nacional) favorece el principio de organización para un sistema en sí mismo que llega a ser sistema para el mismo. Bajo tales predicciones podemos predecir una tendencia hacia la descomposición del patrón de comunicación entre las instituciones dominantes de la sociedad que trabajan a lo largo de redes abstractas ahistóricas de flujos funcionales, y las comunicaciones dominadas que defienden su existencia alrededor del principio de la identidad irreductible, fundamental y no comunicable. Una sociedad formada de la yuxtaposición de flujos y tribus deja de ser una sociedad. La estructura lógica de la edad de la información siembra la semilla de un barbarismo nuevo y fundamental.

Según este autor, las formas de acción colectiva y la propia organización y movilización social ya no están más vinculadas estrechamente con intereses materiales identificables, incluyendo el mismo trabajo. Son las identidades primarias y los símbolos poderosos los que resultan factores de movilización y acción social, y cuando éstos entran en los flujos de las redes de información serán mejor experimentados por quienes tienen más escolaridad o educación. Además, estas sociedades caracterizadas por fuertes ritmos de innovación, flexibilidad e impredecibilidad requieren individuos capaces de adaptarse a los cambios de papeles, sus nuevos códigos y mensajes, tanto los propios como los de las

demás personas con quienes interactúan en varias esferas de convivencia. Habría que agregar que en este proceso de reconstrucción permanente, la educación funciona como respaldo para los procesos bien logrados. Por otro lado, es claro que la vida política (control y sistema político) se redefine en función de los nuevos patrones de comunicación que operan en la sociedad informatizada. En este sentido se vive una recuperación de la importancia de las personalidades de los políticos y una especificación (individualización) de los intereses de la ciudadanía. La importancia del trabajo educativo tendrá que ver estrechamente con las habilidades de los individuos para manejar mensajes y símbolos, y establecer comportamientos y compromisos políticos en situaciones de alta densidad de información.

En este contexto teórico hay autores que han trabajado con el objetivo de definir y discutir el papel de la escuela y de la educación en procesos de socialización política. Estas aportaciones son respuestas a las demandas crecientes de formación de nuevas individualidades particulares y plurales para la convivencia en esos nuevos espacios políticos. Ciertamente ingresamos en un proceso de intensos cambios culturales y nuevas orientaciones en las pautas de comportamiento. Se afirma que los procesos de transición social se basarán en la acción humana en parte definida individualmente, distanciada de factores estructurales pero vinculada a identidades culturales concretas (Castells, 1990, p. 73) que convivirían articuladas en términos de su capacidad de comunicación y avance.

Gran parte de estos autores plantean que la educación, en su acepción más amplia, tendrá que ser la responsable de esta formación, pero deberá enfrentarse con una escolaridad tradicional que por inercia u oposición no está respondiendo a nuevas demandas ni desempeñando las funciones nuevas que ahora son necesarias (Giroux, 1986, p. 309). Además, esta reformulación se fundamenta en una nueva definición de objetivos de la educación y del ejercicio del magisterio. Los profesores, tomados como mediadores de los procesos educativos, estarán comprometidos con

las transformaciones democráticas e interesados en la construcción de una ciudadanía plural, que ya se encuentra en otras esferas públicas alternativas. En este caso la escolaridad asumiría claramente un papel de socializador político y reflejaría y reinventaría una nueva sociabilidad, donde los esquemas deterministas de reproducción social podrían quedar rebasados.

El centro de la cuestión está en si los educadores están tratando con un nuevo tipo de estudiante forjado en la organización de principios creados por la intersección de la imagen electrónica, la cultura popular y el sentido fatal de indeterminación. A parte de estas diferencias el concepto de juventud frontera es menos representativo de una clase, miembro o grupo social distinto que de un referente para nombrar y entender el surgimiento de condiciones, traducciones, fronteras cruzadas, actitudes y sensibilidades entre la juventud que rebasa la raza y la clase, la cual representa un nuevo fenómeno (Giroux, 1994, pp. 120 y 121).

Los educadores necesitan entender que las diferentes identidades entre los jóvenes se están produciendo en esferas generalmente ignoradas por las escuelas [...] Pero aquí hay mucho más en juego que una etnografía de aquellas esferas públicas en las que las identidades individuales son construidas y luchadas [...] La pedagogía debe redefinir su relación con las formas modernas de cultura, privilegio y regulación normativa y servir como vehículo de interpretación y potenciación mutua. La pedagogía como práctica cultural crítica necesita abrir nuevos espacios institucionales en los que los estudiantes puedan experimentar y definir qué significa ser productores culturales.

En este caso, las escuelas pueden ser repensadas como esferas públicas, como zonas fronterizas de cruce comprometidas activamente en producir nuevas formas de comunidad democrática organizadas como puestos de interpretación, negociación y resistencia.

Con estas posturas y exigencias frente a la escuela es claro que actualmente su función de agencia socializadora política no puede ser soslayada y se enmarca con mucho vigor en sociedades altamente complejas. A esto se debe la preocupación y la insistencia en la discusión de temas sobre ética, valores y educación pluricultural que se han generado en el campo educativo en los tiempos actuales.

9.2 Tradicionalismo, ciudadanía y escuela

La ubicación de la misma problemática en sociedades de diverso desarrollo político y escaso crecimiento económico, como las latinoamericanas, vuelve mucho más compleja la relación entre escolaridad y cultura política. En muchos países la realidad social hace que vivamos en un mundo internamente fragmentado donde transitamos entre espacios tradicionales y otros muy modernizados. Los procesos de globalización y la introducción de tecnología informática han propiciado una reformulación real y conceptual del antes llamado tercer mundo. Los espacios socioeconómicos que dejaron de vincularse de manera funcional al sistema global en su conjunto —sea por no constituirse en mercados consumidores debido a sus niveles de pobreza, por no ofrecer mano de obra preparada y disponible para los nuevos procesos de producción o porque sus tradicionales productos primarios ya no se requieren con la misma necesidad para la producción industrial actual— han formado un mundo excluido, con mínimas oportunidades de integrarse a la red globalizada. Tal situación produce una segmentación de los espacios nacionales y la podemos detectar en casi todas las sociedades y no solamente en el anterior sentido Norte-Sur. Pero la misma dinámica de la globalización generó posibilidades de integración para muchas regiones del anterior tercer mundo, señalando posibles salidas hacia el desarrollo socioeconómico de sus poblaciones y manifestando su nueva característica de un mundo heterogéneo, en sí mismo y en los países que lo habían constituido. En éstos "la gran diferencia reside en la proporción de la población que se incorpora al nuevo modelo dinámico y en el papel jugado por cada

elemento del sistema en el proceso de incorporación" (Castells, 1990, p. 71).

A partir de esa realidad se hace necesario considerar la particular interrelación entre elementos como desigualdad socioeconómica y formas de participación política tradicionales, autoritarias y clientelares, que condicionan las dinámicas sociales y políticas en las sociedades.¹⁵ La visión de una democracia extendida e individualidades plurales, tal como plantea Mouffé, y también la propuesta del "valor cívico y espacios públicos alternativos" de Giroux (1986, p. 304.), son situaciones sociales que entrañan grandes dificultades en sociedades donde se palpan concretamente segmentos excluidos. Tales condiciones están interpuestas en los procesos de transición democrática, particularizando y determinando los mismos. Según Touraine: "Aquí la tarea más ardua consiste en crear actores sociales y políticos, capaces de luchar contra las desigualdades que hacen imposible la democracia y el desarrollo" (Touraine, 1994, p. iii).

La afirmación parece importante pues plantea como colofón que la ciudadanía se construye a partir de una simultaneidad necesaria entre equidad social y participación política efectiva. La ciudadanía en América Latina y quizás en otras sociedades en que se presenta tal desequilibrio estructural tendrá que ser construida frente a fuertes tendencias todavía presentes hacia la desigualdad, las cuales no se superan sin una intervención responsable de la autoridad política respecto a las consecuencias sociales de las decisiones tomadas en el plan económico. Los criterios para definir esa responsabilidad son el logro del desarrollo sumado a la democracia, la posibilidad de individuos que sean consumidores y ciudadanos (Touraine, 1994). Se plantea entonces mayor igualdad en la participación política y en los beneficios del desarrollo económico y no se rechaza la diversificación de sujetos y la pluralidad político-ideológica. Estos últimos elementos son importantes para cohesionar sustantivamente la sociedad y no únicamente de manera formal, apoyando quizá una integración nacional y procesos colectivos creativos en términos de

construcción continua de mejores futuros (Norbert Lechner, 1988, p.173).

Es inevitable que una perspectiva de esta naturaleza sobre las transformaciones sociales incluya nuevas demandas y papeles que se adscribirían a las instituciones escolares de países con menor desarrollo. Desde ahora apreciamos un aumento en el interés por proponer y lograr formas de socialización política a partir de la escuela. Se habla con insistencia de educación para la democracia, educación para la ciudadanía, educación y derechos humanos, educación y sociedades pluriculturales, etc. De alguna manera se retoman los procesos educativos como importantes coadyuvantes de cambios sociales, pero en este momento no solamente en términos de una modernización que buscaba, casi siempre, apenas una adaptación a nuevas formas de trabajo y padronización de actitudes y comportamientos, como se intentaba en el periodo del "desarrollismo" (perspectiva socioeconómica, enfoque del trabajo, como se indicó en la parte introductoria), sino que pretende valorar la diferenciación de sujetos e intentar encontrar en la heterogeneidad generadores de una comunidad enriquecida y frecuentemente innovadora que acepta el reto de vivir positivamente la incertidumbre de la vida democrática.

Touraine explicita un nuevo modelo de escuela:

La escuela del Sujeto se alejará cada vez más del modelo que la concibe como agente de socialización. Es cierto que la escuela forma parte de una sociedad; enseña su lengua, y los cursos de historia y geografía dan una importancia particular a la realidad nacional o regional.

Este enraizamiento es necesario, pero la escuela no debe estar hecha para la sociedad, no debe atribuirse como misión principal la formación de los ciudadanos o los trabajadores sino, más bien, el aumento de la capacidad de los individuos para ser Sujetos [...] Esta escuela de la formación técnica y la autorreflexión dista mucho de ser un agente de integración comunitaria e inculcación de valores y normas del grupo. También está muy alejada de las

tendencias que reducen la vida escolar a la yuxtaposición de una cultura utilitarista, en el sentido más mediocre, el de la preparación para exámenes, y una cultura de grupo que sólo se alimenta con los productos de la cultura de masas (Touraine, 1997, p. 281).

Resta saber hasta qué punto las escuelas podrán encarar efectivamente estas funciones, que de ninguna manera se dan mecánicamente; más bien se trata de repensar prioridades y redefinir procesos acordes con una nueva realidad, que se intenta imponer entre inercias y antagonismos.

En este camino de redefinición, la escuela y sus actores no podrán aislarse y desconocer prácticas sociales más amplias, ellos más bien se interesarán en prepararse para estar vinculados a procesos de participación social que constituyen los verdaderos espacios pedagógicos donde se construyen las identidades y se constituye el ciudadano.

Finalmente, para volver a la relación entre educación, socialización y cultura política, parece ser claro que las instituciones escolares no son vistas hoy como precondition, en sí mismas, de la construcción o cambio en las formas de participación y actitudes políticas, sino más bien son integrantes de un complejo proceso de constitución de la vida social y política. Es conveniente no olvidar este planteamiento para que no se reincida en expectativas desmesuradas y voluntaristas respecto a los procesos escolares en cuanto generadores de cambios sociopolíticos, como también en un desperdicio de los mismos en términos de coadyuvar tales cambios. Cierta autora latinoamericana, refiriéndose a aspectos de la calidad

y evaluación educativa frente a nuevos paradigmas de producción en este fin de milenio, habla de una escuela penetrada por una ciudadanía vigilante (profesores, padres, administradores y actores económicos) que efectivamente ejerce influencia y control local sobre las instituciones escolares y preocupada en formar individuos competitivos, con capacidades que sean comprobables, más que nada en las situaciones reales de trabajo y de interacción social, y no solamente por medio de certificados, a esta altura abundantes y devaluados. La escolaridad debería promover estilos de vida que impliquen consumos incrementados y demandas de participación y exigencias crecientes (Paiva, 1993, pp. 320). La escuela no aislada, que refleja la vivencia amplia de sus actores, constituidos en una pluralidad de sujetos sociales, podría ser resultante de esta propuesta de la escolaridad y sus tareas inseparables de socialización política y formación para el trabajo. Bajo este concepto la educación establecería las relaciones adecuadas con otras esferas de actividad, y se constituiría en elemento central para el desarrollo social, abandonando propuestas aisladas y voluntaristas.

En términos teóricos, dejaríamos de lado una perspectiva simplista y quizá idealista de la función de la educación, considerando ahora en nuestros análisis la complejidad y con frecuencia lo contradictorio de esos procesos, e intentando aclarar los límites del papel de la educación en la construcción de sistemas políticos y culturales, pero precisando y actualizando su contribución fuera de posiciones teórico-ideológicas totalizadoras que, en la mayoría de los casos, retrasaron el conocimiento de la dinámica real de tales procesos.

Resumen

Uno de los alcances de la educación formal es la posibilidad de transmitir valores y formación de actitudes respecto al poder y a la vida política. Esta meta asume características distintas en las diversas propuestas de educación formal, con las cuales los valores poseen relaciones mutuamente determinantes. El presente texto se propone apreciar cómo esta cuestión ha sido situada por los estudiosos de la relación entre educación y sociedad, revisar cómo se ha planteado el análisis de la influencia de la educación formal en la cultura política de las sociedades y sugerir elementos para un marco interpretativo de la vinculación entre estas dos dimensiones sociales.

Actividad 9

Con ayuda del profesor, conformar equipos de máximo 6 personas. Elaborar por equipos un reporte de investigación en el que acudan a distintos grupos (carreras y/o semestres) a hacer el análisis de la Cultura Política de la población estudiantil.

Cada equipo deberá dar la explicación de lo encontrado según el grupo seleccionado y las bases teóricas revisadas en clase, considerando:

- ✓ Explicar la forma en que se relacionan los grupos.
- ✓ Las características educativas y o de ejecución de la Cultura Política.

10. LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA DE LA MUJER MUJERES Y PARTICIPACIÓN POLÍTICA

Olga L. Bustos Romero

Cuestiones de Psicología Política en México, 1990

Graciela Mota Botello,

Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
UNAM, México

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el desarrollo de la Psicología Política en Latinoamérica.

- ✓ Conocer el desarrollo histórico de la Participación Política de la mujer en México.

En este trabajo se plantean algunas consideraciones respecto a la participación de las mujeres en el ámbito político en México y en otros países como Suecia y España. Se menciona que en los tres países, aunque con considerables diferencias de grado e intensidad, el rubro de "participación política formal o institucional", en términos del porcentaje de mujeres en el mismo, está muy por abajo de los referentes a educación y fuerza de trabajo asalariada, es decir, hay coincidencias en los tres países en la tendencia observada en estos tres renglones.

Como base en la investigación de Martínez Ten (1986) se analizan tres factores que de acuerdo a esta autora han limitado la participación política de las mujeres.

Se proporcionan datos respecto a la participación política de las mujeres en México, en 1987 (en diferentes rubros, a nivel formal o institucional), así como en 1988 (cifras referentes a la actual legislatura y a nivel de Secretarías de Gobierno). No obstante lo anterior, el planteamiento formulado en este trabajo es que la participación política de las mujeres no se restringe al nivel "formal

o institucional". La participación política "informal" se ha incrementado en forma notable. De este modo se mencionan logros y dificultades que se han tenido, así como las perspectivas dentro de este campo, tomando en cuenta la fuerza que están tomando organizaciones feministas y grupos de mujeres independientes, cuya actuación y fuerza se hizo más visible a partir de los sismos de 1985 y con motivo de las pasadas elecciones del 6 de julio en nuestro país, con todos los efectos y acciones que se han derivado del mismo hecho.

Sin lugar a dudas, en los últimos años se han operado cambios notables con respecto a la participación de las mujeres, tanto en el ámbito educativo como en el que se refiere al trabajo remunerado. En relación al primero, específicamente por lo que toca a la educación superior en nuestro país se observa que mientras que en 1960 la población femenina universitaria de estudiantes en el caso de la UNAM era de 17.62%, en 1985 se incremento al 40%. En cuanto al segundo (trabajo remunerado), con base en los censos correspondientes en 1960 el porcentaje de mujeres dentro de la población económicamente activa (PEA), era de 18%; en 1970 pasó a 20.6% y en 1980 se elevó a 27.6%.

Independientemente de que los porcentajes anteriores deben analizarse con más detalle, ya que se refieren al dato globalizado y como tal no nos dan cuenta, por ejemplo en el rubro de educación, de las diferencias de porcentaje todavía muy marcadas entre participación de mujeres en carreras humanísticas o de ciencias sociales vs aquellas referentes a ciencias exactas o ingenierías; como tampoco (en el área de trabajo remunerado), el porcentaje relacionado con la PEA nos permite identificar que una parte considerable de este porcentaje de mujeres se encuentra inserto en el sector servicios y dentro de éste los empleos con menor remuneración, lo cierto es que en el campo de la política el

porcentaje de mujeres es sustancialmente menor, es decir, los cambios han sido más lentos.

Ante estos hechos surgen algunas interrogantes como las siguientes: ¿por qué todavía el ámbito político sigue dominado en un alto porcentaje por los hombres? ¿Ocurre esto en todos los países?

Parece ser que esta situación es más o menos generalizada en todos los países, observándose por supuesto diferencias de grado e intensidad. Veamos algunos ejemplos:

Suecia, país altamente desarrollado, tiene el 60% de los estudiantes universitarios mujeres: y, Por lo que toca a la PEA femenina ésta se acerca al 50%. Sin embargo, en el caso de este país al igual que en el de México, el análisis detallado de los porcentajes son similares en cuanto a la tendencia que muestran. Respecto a la participación política, vemos lo expresado por Inga Britt Törnell en 1987, quien ocupaba en ese entonces el cargo de Defensora por la Igualdad de Derechos entre los Sexos en Materia Laboral en ese país: ". . . Hay pocas mujeres en puestos importantes, el área política está dominada por los hombres y las mujeres siguen desempeñando labores similares a los trabajos que efectúan en el hogar. . . las mujeres han accedido al mercado de trabajo pero participan sobre todo en los niveles bajos: hay pocas mujeres entre los profesores universitarios; sólo 5 de 22 puestos del gobierno central están ocupados por mujeres, y en el Parlamento la proporción es más alta, ya que 30 por ciento de parlamentarias son mujeres".

En España, país con un menor grado de desarrollo que Suecia y con una larga experiencia de dictadura militar, se han generado cambios notables en la última década. Así por ejemplo, se observa que casi no hay diferencias entre los sexos en cuanto a estudios superiores terminados, especialmente, en el rango de edad de 20 a 24 años. En relación al trabajo extradoméstico remunerado, encontramos que hasta antes de 1975 existía un paralelismo y un rápido crecimiento entre la cantidad de mujeres activas (PEA) y la

cantidad de mujeres ocupadas. No obstante, después de esa fecha la crisis económica hace que las mujeres empiecen a perder puestos de trabajo (aproximadamente medio millón en diez años), pero como señala Martínez Ten (1986), eso no se traduce en una reducción de la presión ejercida sobre el mercado laboral, sino en su mayor peso dentro de las mujeres que buscan empleo (activas en paro), significando esto un importante cambio de actitud: las mujeres trabajan o buscan empleo, pero no aceptan quedarse en casa. No obstante, en cuanto a la presencia política de las mujeres españolas, se observa que dentro parlamento en la cámara baja (de diputados) únicamente el 6.3% está representado por ellas y de un total de 17 cargos públicos de alto nivel, ninguno es ocupado por mujeres.

En nuestro país, sin demérito de algunos cambios importantes que han ocurrido, es todavía muy largo y complejo el camino que hay que recorrer. Así, durante 1987, el 93% de los cargos de alta responsabilidad en el aparato político estaban ocupados por los hombres, en tanto que a las mujeres correspondía sólo un 7%. De 2,500 ayuntamientos en el país, sólo el 2.5% estaba a cargo de mujeres; 3 de las 16 delegaciones políticas del D.F. hasta 1987 eran ocupadas por mujeres (18.75%); a nivel federal (en ese mismo año) ninguna secretaria de estado (aunque debe recordarse que ya existió una mujer ocupando este cargo en Turismo), sólo dos subsecretarías estaban en manos de mujeres -en la Secretaría de Educación y en la de Programación y Presupuesto-, lo que representa únicamente el 3.5% del total de 50 puestos a este nivel. En el Poder Legislativo sólo 9 senadurías de 64 estaban bajo la responsabilidad de mujeres (un 14.06%). De 400 diputaciones, 42 correspondían a mujeres (aproximadamente 10.5 %). Asimismo, en el país existían 68 diputadas locales. Respecto al Poder Judicial, nueve existe una mujer gobernadora, perteneciente a Tlaxcala (con anterioridad ya hubo otra gobernadora en el estado de Colima).

Con referencia a la actual legislatura que recientemente se instauró (agosto de 1988), se observa que de 500 diputaciones, sólo 59 corresponden a mujeres, lo que representa únicamente el 12%. Y a

partir del 1° de diciembre del mismo año, fecha en que tomó posesión el nuevo gobierno, existen dos mujeres Secretarías de Gobierno (de la Contraloría y de Pesca). Queda pendiente por actualizar la posición en otros sectores, como subsecretarías, presidencias municipales, magistraturas, etcétera.

Ahora bien, en relación a la participación de las mujeres en cargos de dirección en sindicatos, resulta impresionante constatar cómo en la mayoría de ellos, sólo aparece un cargo ocupado por mujeres, que evidentemente corresponde a la Secretaría Femenil y en algunos periodos desaparece este puesto, por lo que el 100% de los cargos corresponden exclusivamente a hombres.

Como puede constatarse, a pesar de las diferencias (algunas notables) entre los países citados, una constante que encontramos en cuanto a la participación política de las mujeres, es que en los tres casos analizados los porcentajes relacionados a la participación política, están muy por abajo de aquellos relativos a educación y trabajo asalariado.

¿A qué obedece lo anterior? También aquí considero que la o las explicaciones a esta interrogante podrían ser compartidas por los diferentes países del orbe (sin dejar de reconocer que habría diferencias de grado o de peso en tales explicaciones, dependiendo del país en cuestión).

En este sentido, un primer factor asociado a la escasa participación de la mujer en el ámbito político es el que concierne a la subordinación de género, producto de los roles de género que la sociedad asigna a hombres y mujeres. Aquí es pertinente aclarar que por género se está entendiendo (de acuerdo a Bleichmar, 1985), la categoría donde se agrupan todos los aspectos psicológicos, sociales y culturales que hacen posible la femineidad/masculinidad, reservándose sexo para los componentes biológicos y anatómicos. En otras palabras, las sociedades, independientemente del grupo de desarrollo económico o del sistema sociopolítico imperante, se encuentran permeadas por una

ideología patriarcal que privilegia un sexo (masculino) sobre el otro (femenino), en términos de relaciones de poder. "Los hombres creen que el poder político es viril. Entienden la vida política como un club de hombres; si son admitidas las mujeres, deja de ser divertido" (Simone Weil, referida en *Mujer/FEMPR-ESS* 1988, p.21. Más bien, si partimos de la base de que estos roles de género que asignan funciones diferenciadas a hombres y mujeres son algo asignado, producto de factores psicológicos, sociales y culturales, entonces son susceptibles de cambio, es decir, no es algo innato o que por naturaleza corresponde a uno u otro sexo; si esto es así, a lo que debiera tenderse, en consecuencia, es a compartir hombres y mujeres la diversidad de actividades, cargos de responsabilidad y toma de decisiones en los distintos ámbitos de la sociedad, en donde queda incluido por supuesto, el político.

Ante esta situación, diversos grupos feministas y organizaciones de mujeres se han levantado para demandar la representación de las mujeres en cargos políticos. Los casos más conocidos son Suecia y Noruega. Más recientemente el movimiento feminista en Chile, acaba de formular la propuesta de que las mujeres deben ocupar el 30% de los cargos públicos y el 50% de aquéllos de representación política, social o gremial (como algo obligatorio), por lo menos a nivel de postulaciones o candidaturas (*Mujer/FEMPRESS*, op. cit., p.21). Dentro de este contexto se entiende que la política no debe circunscribirse a los negocios del Estado, sino que también incluye la vida privada, las relaciones personales, la pareja, la familia, el trabajo, la comunidad.

Adicionalmente al concepto ampliado de política que se propone, también se hace un cuestionamiento a las formas y estilos de hacer política que se caracterizan por la verticalidad, la agresividad, el autoritarismo, la antidemocracia, es decir, antivalores basados en el uso de la fuerza y la violencia, sustento de una sociedad patriarcal que niega la real participación de hombres y mujeres.

La anterior situación nos conduce a un segundo factor, asociado con obstáculos que dificultan la participación política de las

mujeres y que de acuerdo a Martínez Ten (op. cit.) ". . . parece evidente que a las mujeres no les interesa la política institucional porque la viven como algo ajeno a su experiencia cotidiana. . . por ello participan más fácilmente en grupos de interés o movimientos sociales, en los que encuentran referentes más próximos a su vida diaria". Esta autora formula algunas consideraciones que sin lugar a dudas conducen al debate y a la reflexión. Ella señala que una postura autoexcluyente es pensar que la actividad política de las mujeres debe desarrollarse según la lógica específica, entendiendo por ésta, aquello donde no cabe la competitividad, la lucha por el poder (en términos de verticalidad), las formas masculinas de la política, en suma. Esta posición por demás controvertida, la sigue argumentando, para lo cual sostiene que si se quieren cambiar las reglas del juego en la política, si se apuesta a intentar hacer posible una política distinta, se requiere una mayor participación de las mujeres, ". . . incluso si el precio a corto plazo de esa participación

es la aceptación de unas reglas del juego que no nos gustan y que no son las nuestras" (pp. 36 y 37). Así pues, se requiere que entren en la esfera de lo público problemas que la mentalidad patriarcal ha definido hasta ahora como privados, y aquí las mujeres tenemos una gran responsabilidad.

Un tercer factor, que es de la mayor importancia, es la disponibilidad de tiempo de las mujeres para tener una participación activa y comprometida en la política, debido a la doble jornada de trabajo que muchas mujeres realizan (trabajo remunerado y trabajo doméstico cuidado de los hijos), con lo que esta actividad se convertiría en una triple jornada. Algo inminente en el debate a un cuestionamiento de los roles de género asignados a mujeres y hombre, es decir, la división de esta sociedad de géneros

Resumen

A pesar de los tres factores antes mencionados y los porcentajes a los que se hizo referencia, vale la pena destacar que la participación política de las mujeres no puede evaluarse a partir de índices o criterios institucionales respecto a este tipo de participación. Diferentes movimientos, grupos y organizaciones de mujeres, tanto feministas como independientes, han tenido una amplia participación política, con repercusiones a nivel comunitario, laboral y sindical, así como en la elaboración de propuestas de iniciativas de ley en cuestiones que atañen a la especificidad de las mujeres ("Maternidad libre y voluntaria", "La violación: un delito contra la integridad personal", por citar algunos ejemplos). Esta participación también se hizo patente después de los sismos de 1985, en la ciudad de México, en donde se puso en evidencia una serie de discriminaciones hacia las mujeres (conocidas de antemano, pero que se encubrían), lo cual propició y fortaleció organizaciones de mujeres, siendo ejemplos claros: el surgimiento del Sindicato de Costureras "19 de Septiembre", dentro de la industria textil, la participación de las mujeres en la reconstrucción después de los sismos de 1985.

Asimismo, esta participación se puso de manifiesto en las pasadas elecciones del 6 de julio, pues más del 50% del padrón electoral lo constituían mujeres. Incluso dentro del discurso de los diferentes partidos (tanto oficial como de oposición), se hizo patente la participación de las mujeres y el abordar su problemática específica. Han surgido nuevas organizaciones de mujeres ("Mujeres en lucha por la democracia", "Mujeres por la democracia", entre otras).

Resulta pertinente destacar la importancia que tiene el que exista una vinculación e influencia recíproca entre lo que aquí denominamos participación política formal y participación política informal. Ejemplo vivo de ello lo constituye el "Foro sobre delitos sexuales", que organizó la Comisión de Justicia de la Cámara de Diputados y que habría de celebrarse del 27 de febrero al 3 de marzo de 1989. Este foro ha sido producto de la lucha de diferentes grupos feministas e independientes que desde hace tiempo tienen trabajando en torno a esta problemática. Y concretamente en la organización de este foro están teniendo una participación muy activa a nivel de propuestas y discusiones en torno a los temas que se abordarán, donde representantes de estos grupos participarán con ponencias.

En fin, este país ya no es el mismo después de los sismos de 1985 y de las pasadas elecciones, muy a pesar de todos los pesares. Se está y deberá configurarse un nuevo rostro de país, donde cualquier discurso o intento de democracia será incompleto si no toma en cuenta la importancia de la participación política de las mujeres en su versión amplia (formal o institucional e informal), lo cual implicará necesariamente la transformación de la división de géneros.

Actividad 10

Elabora un ensayo en el que se retome la participación Política de la mujer en México, haciendo el comparativo entre el pasado y el presente

11. COMUNICACIÓN POLÍTICA Y MASS MEDIA MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y DEMOCRACIA: ¿EL PODER DE LOS MEDIOS O LOS MEDIOS AL PODER?

Blesa Aledo, Pablo S. Sphera Pública, núm. 6, 2006, pp. 87-106
Universidad Católica San Antonio de Murcia
Murcia, España

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el desarrollo de la Psicología Política en Latinoamérica.

- ✓ Analizar las diferentes formas de comunicación Política.
- ✓ Estudiar la influencia de los medios en la forma de participación política en diferentes países.

11.1 Introducción: la tersa línea entre medios, política y negocios

En algunas democracias occidentales la relación entre política y medios es cada vez más ambigua. Conflictos recientes entre políticos y periodistas en diversos países atestiguan la incomodidad y crispación creciente de una élite respecto a la otra:

1.- En el Reino Unido, las alegaciones de que el Gobierno había “maquillado” –“sex up”– los documentos sobre las armas de destrucción masiva de Irak condujeron a una batalla abierta entre el Gabinete laborista y la BBC, que alcanzó su clímax con el presunto suicidio del informador anónimo de la cadena pública, el científico David Kelly, y culminó con la dimisión del presidente y director general del medio. En una entrevista al diario *The Observer*, Blair acusó a la BBC de maquinar “*a serious attack on my integrity*” (Marsden, 2003); más tarde justificó que “*all we ever wanted was an incorrect story corrected*” (Fray, 2003); para terminar proponiendo a la clase política y a los medios de comunicación una reflexión en profundidad sobre lo acontecido: “*there are things for us both (the Government and the media) to reflect on*”. Y el Gobierno efectivamente

reflexionó, puesto que una última consecuencia de esta lucha abierta entre la BBC y el Gabinete fue, como entrevistaron algunos, la consolidación de un escenario de natural convergencia de intereses entre Blair y el canal concurrente de la BBC, Sky News – propiedad de Rupert Murdoch–. El periodista Juan Varela escribiría que “los planes de la BBC para difundir sus contenidos gratis por Internet son la puntilla para el futuro de Sky”. Para contrarrestar las críticas al Gabinete por llevar al país a una guerra, cuyas justificaciones se demostraron falsas, “Blair se alía con Murdoch. El viejo tiburón es un maestro para acoger políticos bajo sus alas de rapaz” (Varela, 2005).

2.- En Italia, la Presidenta del Consejo de la RAI, Lucia Annunziata, notificó su dimisión aduciendo que el pluralismo en la RAI se extinguía, y que el Consejo que ella dirigía operaba de forma ilegítima, una referencia expresa a la nueva Ley aprobada por el Gobierno Berlusconi –*Nueva Ley de propiedad de los Medios*–, que protege su imperio en semi-monopolio de toda incursión reguladora pública. Para Annunziata, “los límites del pluralismo han sido superados y el Consejo de la RAI actúa en condiciones ilegítimas”. Para los miembros del ejecutivo, como Jean Franco Fini, “motivar la dimisión sobre la base de la falta de pluralidad es una auténtica tontería” (La Repubblica, 2005).

3.- Ahondando en el insólito caso italiano, el 22 de abril de 2004, el Parlamento Europeo adoptó el *Informe sobre libertad de expresión e información en la UE* (Parlamento Europeo, 2004), en el que se indicaba que el nivel de concentración en el mercado televisivo de ese país era el mayor de Europa. Según el Informe, el sistema italiano presentaba una anomalía debida a la anormal combinación de poder económico, político y mediático en las manos de un solo hombre. Ese hombre era el más rico del país, controlaba a su vez los medios de comunicación públicos y los privados, y era el Jefe del Ejecutivo. En menos de un año –1994–, Berlusconi inventó un partido político, lo nutrió de personal de sus empresas y ganó unas elecciones generales en uno de los países más ricos y educados del mundo, poblado por 60 millones de

personas: ¿habrían sido posibles estos éxitos sin el imperio Fininvest?

4.- Por último, en esta lista de conflictos de intereses es reseñable el caso de España: la política informativa de la Agencia de noticias pública EFE y de algunos medios de comunicación privados tras los atentados del 11 de marzo en Madrid despertaron las sospechas de contubernio con el Gobierno Aznar: esos medios habrían sido los instrumentos de una enorme campaña orquestada desde la Moncloa con el objeto de desinformar a los ciudadanos antes de las elecciones generales. Con la misma lógica, y para otro nutrido grupo de analistas, la maquinaria

PRISA, en sintonía con el Partido Socialista, habría generado artificialmente el nivel de crispación y alarma que condujo al saqueo de varias sedes del Partido Popular en la jornada de reflexión electoral, a una campaña de descrédito del Gabinete –que terminó en el insulto y la agresión delante de las urnas de voto– y al fracaso electoral del candidato Mariano Rajoy; todo ello a pesar de las siete comparecencias públicas del ministro del Interior entre los ataques y las elecciones, y en las que fue informando puntualmente de los hechos que acontecían en la investigación policial –aun acompañándolos con juicios de valor no siempre acordes con los hechos revelados–.

Analizados en su conjunto, los casos esbozados –y otros que podrían incorporarse a esta lista no exhaustiva– sugieren que progresivamente, desde los años ochenta y hasta hoy, hemos asistido a cambios cada vez más patentes en el paradigma “medios-sociedad-democracia”. Estos cambios son tan profundos y trascendentales que podrían estar alterando la forma en la que percibimos tanto el ecosistema mediático, como la “pecera” del sistema democrático en la que opera (Stein Velasco, 2005).

Los ciudadanos de las democracias occidentales sufren un deterioro de la percepción, que se agudiza por la falta de información, y que podría ser un *handicap* en el ejercicio de su responsabilidad ciudadana: dan por garantizada la existencia de

medios de comunicación, radios, televisiones y periódicos libres e independientes. Como ha escrito Van Hulten, las democracias occidentales suelen mostrar gran preocupación por los impedimentos a la libertad de prensa en Rusia, en Zimbabwe o en el mundo árabe, pero se abstienen de todo comentario sobre los procesos monopolizadores que se desarrollan en el interior de sus Estados (Van Hulten, 2005).

Esos procesos de rápida concentración preocupan a un grupo numeroso de especialistas, ya que atenzarían la libertad de expresión y amenazarían con asfixiar el pluralismo en las sociedades democráticas debido, principalmente, a la ominosa convergencia entre intereses económicos, políticos y mediáticos en la mano de un número muy restringido de conglomerados y personas. Muy acertadamente, el Prof. Ibáñez Serna opinaba que, “cada vez más, las grandes máquinas del poder político y económico constituyen la base de los grandes medios de comunicación.

Y cada vez más, también, los grandes medios de comunicación constituyen una pieza fundamental del poder político y económico. De manera que no sólo se debe hablar del poder de los medios, sino también de los medios del poder” (Ibáñez Serra, 1998).

11.2. La Mediocracia

Se asume de forma generalizada, sin demasiado análisis, y hasta con una cierta petulancia respecto a países vecinos o de otras latitudes, que los medios de comunicación juegan un papel determinante en las sociedades democráticas, por las siguientes razones:

- 1.- Los medios de comunicación generan información, cultura, educación y entretenimiento de calidad, todo lo cual contribuye a la creación y sostenimiento de una “cultura cívica”.
- 2.- Los medios de comunicación tienen una función delegada de supervisión y control en asuntos de interés público, especialmente

los relativos a la gestión gubernamental de esos intereses y la acción del Estado.

3.- En principio, esta función delegada se lleva a cabo, se sobreentiende, en el interés de los ciudadanos.

4.- Los medios de comunicación substancian, y a su vez hacen posible, uno de los derechos más importantes que caracterizan a la sociedad democrática: la libertad de expresión, presente en todas las constituciones de los Estados europeos, y en la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión.

5.- Finalmente, a los medios de comunicación se les asigna la función de suministrar una información accesible al público en general, atractiva para las audiencias y asequible económicamente.

Estos cinco rasgos descriptivos e identificadores de los medios de comunicación en las sociedades democráticas reúnen someramente los puntos de vista expresados por el gran teórico Jürgen Habermas (Habermas, 1996): los medios de comunicación actúan como “*gatekeeper*” en sociedades abiertas y libres; llevan a cabo una función de “*agendasetting*” (McCombs y Shaw, 2001), guiando a la audiencia hacia los asuntos de mayor trascendencia general y, fundamentalmente, generan un “*public space*”, un “*ágora pública*” en la que discutir e intercambiar información sobre los asuntos de interés general.

El “espacio público” al que se refiere Habermas es el núcleo de una sociedad democrática. A principios del siglo XX, Robert Dahl identificó dos instituciones básicas en un sistema democrático: la libertad de expresión y la pluralidad de información. Ambas eran posibles gracias a la existencia de medios de comunicación libres e independientes que constituían un espacio público (Dahl, 2000). A finales de siglo, los trabajos de O’Donnell y Schmitter, y en el ámbito hispano, de Diego Valadés, han vuelto a corroborar que “todo proceso democrático es, esencialmente, un proceso comunicativo”: los medios crean el “ágora digital” en el que los ciudadanos interactúan libremente en las sociedades abiertas.

En esta tónica, para Habermas y otros científicos sociales, los medios de comunicación son la piedra angular en las sociedades democráticas, ya que actúan como “interlocutores” entre el Estado y la sociedad civil al generar un “espacio público” donde los asuntos de relevancia para la comunidad son discutidos abierta y pluralmente.

¿Son esas aseveraciones, apriorismos, concepciones y teorías verificables en las sociedades democráticas del siglo XXI –como presuntamente lo fueron en las del siglo XX–, o el paradigma democracia-medios está cambiando? De darse ese cambio, ¿cuáles serían los elementos más significativos que lo estimularían?

Desde nuestro punto de vista, las aseveraciones que relacionan a los medios y a la democracia como partes constitutivas y complementarias de un sistema de interacción en el que los medios son servidores públicos –más o menos desinteresadamente– generan un “espacio (público)” esencial para el intercambio democrático, transmiten valores democráticos a las audiencias y establecen una “agenda” de temas relevantes para la sociedad que son muy cuestionables en el siglo XXI:

– Los medios de comunicación no son los interlocutores entre el Estado y la sociedad. Frente a esta función heredada del siglo XX, los medios del siglo XXI parecen haber optado por una deriva de interlocución entre negocios y sociedad, o entre negocios y política: son, como cualquier otra industria, primordialmente un negocio (Epígrafe 3).

– Los medios de comunicación han dejado de ser los generadores y gestores de un “espacio público” plural, más bien al contrario: han creado un “espacio privado” que sirve a sus propios intereses y que, a veces, promueve sus inconfesables fines (Epígrafe 4).

– Los medios de comunicación no tratan de los asuntos comunes –de forma que el ciudadano conozca y pueda formarse una opinión propia–, sino que llenan sus espacios de productos donde se conjuga, con gran habilidad, el bajo coste de producción, la mediocridad y la vulgaridad en base al entretenimiento,

abandonando los cometidos que se les suponen de “información” y “formación” (Epígrafe 5).

– Los grandes medios de comunicación son hoy empresas privadas con intereses globales que explotan la nueva materia prima de la globalización: la información y el entretenimiento (los contenidos), sus canales de difusión (las autopistas digitales) y los receptores (ordenadores, teléfonos, televisores, radios...) (Epígrafe 6).

11.3. Los medios no son ya el interlocutor entre Estado y sociedad

Los medios de comunicación han abandonado progresivamente su labor como interlocutores entre Estado y Sociedad, y parecen haber llenado convenientemente ese vacío al erigirse como los interlocutores privilegiados entre el mundo de los negocios y la sociedad –por un lado–, y los negocios y la política –por el otro–. Como ha escrito Mariano Cebrián Herreros, “hay dos dimensiones claras –la comercial y la ideológico-política– que se imponen al quehacer del periodismo” (Cebrián Herreros, 2004).

Si entre las características más relevantes que distinguen en el plano comunicativo a los regímenes autoritarios están que el Estado, los medios y el espacio público son todo y una misma cosa; la información es restringida, manipulada a conveniencia y considerada “material sensible” bajo vigilancia pública; en los sistemas democráticos, por contraste, se considera que los medios actúan bajo el supuesto de independencia respecto al Gobierno, al servicio de la sociedad y, aparentemente, no motivados por intereses económicos espurios, ya que la información es derecho y servicio público al mismo tiempo.

Este último elemento, la falta de un aparente afán de lucro en los medios, es lo que condujo a muchos científicos sociales a catalogarlos como “una industria particular”. Hoy, sin embargo, el paradigma de los medios de comunicación como “una industria especial”, movida por un afán de servicio a la sociedad, desprovista de intereses comerciales y puente neutral entre el Estado, otros actores relevantes y la sociedad, quedó, primero, erosionada por

los hechos, para estar hoy desvaneciéndose como una visión idealista, o “pre-globalizadora”, propia de una soñada y remota “edad de oro”.

El espíritu comercial de los medios ha desbancado su dimensión como servicio a la sociedad civil. Como Issa Luna Pla ha corroborado, a “consecuencia del desarrollo y crecimiento de los grandes conglomerados de la comunicación, los medios actuales difícilmente se conciben en el esquema tradicional de espacio público, sino que se definen como espacios privados susceptibles de influir en la política, gestión estatal y en la vida privada de los individuos” (Luna Pla, 2001).

En cuanto a su presunta independencia, queda mitigada por su dependencia económica, sus líneas de capitalización, su afiliación ideológica –de la que es un subproducto deleznable la cada vez más invisible frontera entre opinión, línea editorial e información (“editorialización” de la información), así como “la capitalización ideológica de los públicos” (Merayo, 2005)–, y la diversificación de sus actividades. Estas limitaciones, lacras o roturas a la supuesta “independencia”, sumadas a la libertad, inmediatez, interactividad, pluralidad y gratuidad que otorga Internet –u otros canales alternativos de comunicación–, están generando un curioso fenómeno de deserción de los medios tradicionales. Alfonso Sánchez-Taberner y Miguel Carvajal han escrito que “aunque hay situaciones de falta de pluralismo en mercados locales y regionales, el desarrollo de Internet ha paliado en parte esos problemas” (Sánchez-Taberner y Carvajal, 2002). La venta de periódicos cae, y la opinión pública comienza a decantarse por canales alternativos, no formalizados, no gestionados por un aparato industrial poderoso, precisamente porque esos ciudadanos ya no son ajenos a los intereses creados en torno a ese aparato industrial, que es influyente e influenciado al mismo tiempo. Junto a Internet, los mensajes SMS se han popularizado, y se presentan como cruciales para comprender algunas movilizaciones públicas en momentos de especial tensión informativa.

Desde el 11-M al 14-M –fecha de las elecciones generales–, ciudadanos, asociaciones e instituciones hicieron un uso masivo de los mensajes SMS; lo mismo sucedió en la manifestación organizada por la *Asociación Víctimas para el Terrorismo* en Madrid; los SMS han sido esenciales en la propagación de los actos vandálicos que asolaron Francia durante el mes noviembre de 2005 –en los que ardieron más de 8.000 vehículos y un centenar de centros públicos–; y la Casa Real informó a los periodistas de que la Princesa Letizia había dado a luz una niña, también a través de SMS. Como apuntó el periodista Alfonso Rojo comentando este último hecho, “los medios tradicionales están siendo sobrepasados por los nuevos canales de información” (Rojo, 2005).

En cuanto a los weblogs y los chats, aún no juegan un papel tan significativo en España como, por ejemplo, en Estados Unidos, donde es tudios muy cuidados arrojan que fueron decisivos en las últimas elecciones presidenciales.

La realidad de los medios de hoy es la de los grandes conglomerados con inversiones diversificadas, una enorme capacidad de influencia en las audiencias, una fuerte ideologización en detrimento del pluralismo y una cultura empresarial dominada por un crudo “darwinismo” a todos los niveles del espectro –sea en el ámbito global, regional o nacional–.

11.4. Los medios no son ya el origen de un “espacio público”

Los medios de comunicación difícilmente pueden entenderse hoy como los generadores y sostenedores de un “espacio público” abierto y plural; más bien al contrario: los medios crean un espacio privado, cerrado, antineutral y antiplural, que utilizan al servicio de sus propios intereses, sean éstos económicos, políticos o ideológicos. Según Langer, los medios de comunicación “representan intereses creados como si fueran naturales e inevitables”, y los retransmiten “como si se tratara del orden natural de las cosas” (Langer, 2000).

Estas teorizaciones encuentran preocupantes botones de muestra y corroboraciones en la vida diaria, especialmente cuando analizamos, por un lado, la cobertura de determinados sucesos críticos en los que entran en juego los intereses directos de los medios –como referentes para la ciudadanía–, sus cuotas de influencia política –respecto al Gobierno de turno– o sus beneficios empresariales, y por el otro, las dinámicas empresariales de esos medios, su línea editorial y las alianzas políticas de grandes conglomerados comunicativos de carácter multinacional.

Un buen ejemplo de alineamiento o polarización de los medios, en base a criterios no comunicativos, y con clara y consciente huida de la objetividad, lo encontramos en la “guerra de la comunicación”, que precedió a la invasión de Irak, en los Estados Unidos. Los dos grandes canales norteamericanos, FOX News –parte del Imperio de Rupert Murdoch– y la CNN –parte del Imperio de Ted Turner– se sirvieron de guiones opuestos como perchas o marcos para encuadrar la campaña de la Casa Blanca a favor de la invasión de Irak.

Al Franken ha escrito de Rupert Murdoch que usa su poderoso holding “*to promote his own financial interests at the expense of real news gathering, legal and regulatory rules, and journalistic ethics. He wield his media as instruments of influence with politicians who can aid him, and savages his competitors in his news columns*” (Franken, 2003). Ante la invasión de Irak, sus noticiarios se convirtieron en patíbulos desde los que se juzgaba y condenaba mediáticamente a los opositores. El propio Murdoch, que apoyó incontestable y apasionadamente al Presidente Bush en la venta de la guerra a la ciudadanía americana –y también británica–, no se hizo un gran favor a la hora de realzar los credenciales de imparcialidad de su empresa cuando resumió que “*the greatest thing to come out of this war for the world economy, if you could put it that way, would be 20\$ a barrel for oil. That’s bigger than any tax cut in any country*” (The Guardian, 2003).

La prestigiosa corresponsal de la CNN, Christine Amanpour, repudió que Fox creara un clima de “*fear and self-censorship*” (Amanpour, 2003) en los Estados Unidos: quien se atreviese a criticar la guerra, o al presidente, que la alentaba, quedaría tildado de anti-americano por la inmensa mayoría de la población. FOX News había optado decididamente por que eso no le sucediera, y vio en el camino a la invasión una estupenda oportunidad para hacer aflorar el innato patriotismo norteamericano –en un fenómeno muy parecido al generado por William Randolph Hearst durante la guerra hispano-norteamericana de 1898–, ganar cuota de mercado y, sobre todo, el favor de la Casa Blanca. En una dura crítica a la corresponsal de la CNN, el portavoz de FOX News argumentó que “*it is better to be viewed as a foot soldier for Bush than a spokeswoman for al-Qaeda*”.

Como demuestra este caso, el idealista “espacio público” de Habermas se ha transformado en un “espacio” puramente privado que, por supuesto, acepta el intercambio de mensajes entre el Estado y la sociedad, pero impone a esos mensajes sus propias interpretaciones; realiza una selección de lo relevante atendiendo a criterios no siempre objetivos; y valora exageradamente el atractivo económico, o el grado de influencia político que reportará una determinada cobertura de los hechos.

En otras palabras, los medios se han travestido de procuradores y creadores de un foro público, en el que la sociedad discutía los asuntos de interés general, en el propietario de un foro privado, que ya no ofrece como servicio a la sociedad y que utiliza como moneda de cambio para reclamar mayores cuotas de influencia o poder.

Por esta razón, el viceprimer ministro de Ucrania, Mykola Tomenko, correctamente enfatizó que el nuevo Gobierno de Ucrania pedía a los medios de comunicación, “no ya lealtad o servilismo, sino que los periodistas adhieran principios clave del periodismo, básicamente, la honestidad y la imparcialidad”, y urgió a los periodistas “a no olvidar y dar la oportunidad a los

representantes electos para clarificar sus posiciones” (Tomenko, 2005).

La resonancia de estas declaraciones es evidente: detrás de ellas se esconde la velada crítica a un raptó del espacio público por los medios, fenómeno ante el cual la élite política se ve obligada a solicitar a los periodistas que “jueguen según las reglas”, en vez de “jugar con las reglas”.

La sobre-dimensión de los aspectos comerciales y los intereses económicos en los medios de comunicación ha provocado, entre otras cosas:

1.- La especialización de la producción, dirigida a un cliente específico, con necesidades específicas, ofreciendo contenidos específicos. Como suscribía a título descriptivo un investigador norteamericano, en los Estados Unidos “las revistas ya no están especializadas en animales, ni tan siquiera en, por ejemplo, perros; tampoco se conforman con hablarnos de, por ejemplo, dálmatas, sino que editan revistas sobre, por ejemplo, cachorros de dálmata o perras dálmata” (Wanta, 2005).

2.- El periodismo, como profesión, ha quedado moldeado según patrones nuevos: en el pasado, los periodistas eran sumisos al poder político. Hoy, los periodistas sirven a los intereses comerciales, políticos o institucionales del propietario del medio. Por ejemplo, a raíz del apoyo mundial del Grupo News Corp, del que es propietario Rupert Murdoch, a la guerra de Irak, un editorial del diario británico *The Guardian* explicaba irónicamente: “*You have got to admit that Rupert Murdoch is one canny press tycoon because has an unerring ability to chose editors across the world who think just like him. How else can we explain the extraordinary unity of thought in his newspaper empire about the need to make war on Iraq?*” (The Guardian, 2003). En todo el mundo, los medios de Rupert Murdoch sonaron con una misma cantinela.

En este mismo sentido se expresa Gregorio Peces Barba, para quien “muchos medios de comunicación sirven a los intereses de sus propietarios, promueven las campañas que política, económica y culturalmente interesan a quienes pagan”. Según Miguel Carbonell, los medios “han tratado de influir en el quehacer estatal, no siempre en beneficio del bien común y de la libertad de expresión como a veces se ha querido entender, sino en su propio interés y conforme a procedimientos bien lejanos de la libertad de información de los usuarios” (Carbonell, 2000).

El peruano Luis Arce Borja sentencia en este sentido que “la prensa y el periodismo, usados como parte del poder, conduce a éstos a la prostitución intelectual” (Arce Borja, 2003).

3.- La libertad de expresión, en este nuevo contexto, no está garantizada: no lo está para los profesionales de los medios y, obviamente, tampoco para sus clientes. Existe, además, una nueva y monstruosa tiranía: la de los “ratings”. En el “darwinismo” de las parrillas, sólo sobrevive lo que se consume en grandes cantidades, sin importar su valor objetivo.

11.5. Los medios han dejado de establecer una agenda útil

La acusada orientación comercial de los medios los inhabilita, tanto como los imposibilita, para hacer visibles y aparentes aquellos asuntos fundamentales; es más, esta orientación economicista los aboca hacia un perfil inverso: el de hacer visibles aquellos asuntos de escasa importancia.

El “interés público” intencionadamente se confunde con “el interés del público”. Esta deriva, sobre la que tiene un efecto multiplicador –como apuntábamos– la obsesión de los “ratings”, conduce a que televisiones, radios, periódicos y magazines enfatizen y sobrevaloren las noticias con un toque amarillista o rosa; las historias triviales; el deporte y, por encima de todo, el sensacionalismo y el dramatismo.

Estos cuatro adjetivos –amarillismo, trivialidad, dramatismo y sensacionalismo– junto a la invasión de una atronadora y desorbitada oferta deportiva en las cadenas públicas –en las privadas el fútbol es, sin duda, la garantía de supervivencia de varias de ellas–, son las más peli grosas enfermedades de las nuevas formas del periodismo actual pues, en el fondo, reflejan la claudicación de la función social del medio –de su labor informativa y educativa–, a favor de una sobredimensión de la faceta recreativa.

La función de un profesor es informar, enseñar e, idealmente, enseñar entreteniéndolo. En ningún caso se aceptaría que entretuviese sin enseñar. Salvadas las distancias, si la orientación que prevalece en los medios es la de entretener a toda costa, y con el menor coste posible, parece obvio que los medios de comunicación no son un foro público, sino un anfiteatro romano que expide una omnipresente versión de “pan y circo” a sus audiencias.

Pero, abandonar todo criterio educativo a favor de un monolítico “pan y circo” no significa que los medios no continúen educando, sino que lo hacen en esa versión mediocre, vulgarizante y zafia en la que hoy chapotea la sociedad española. Como al respecto escribía un Schiller preocupado: “*the daily instruction of most Americans is now in the hands not of the schools but of the corporate multimedia packagers*” (Schiller, 1990).

El problema de esta orientación no es sólo que propicia una reversión de los fundamentos sobre los que se apoya el periodismo en sociedades democráticas, sino que los pervierte, al adormecer y narcotizar el sentido democrático de las audiencias. Como ha quedado demostrado por algunos sociólogos, el tipo de información, los materiales culturales y de entretenimiento producidos por los medios, mitigan y aletargan los valores democráticos. El negocio de la comunicación no está en consonancia con su función pública, y erosiona la democracia a largo plazo.

Ibáñez se ha preguntado retóricamente si los medios, “tras generar una serie de gustos por lo zafio, lo violento, lo espectacular, ¿van a reeducar a la audiencia con espacios que fomenten la reflexión, el análisis o el libre pensamiento?” (Ibáñez Serra, 1998).

La solución a este problema se encuentra, al menos en el plano ético, en el *motto* con el que el Decano de la Facultad de Ciencias de la Comunicación de la UCAM, D. Arturo Merayo, se dirige a sus estudiantes de primer curso al inicio del año académico: “Al público no hay que darle lo que pide, sino lo que se merece”.

11.6. La nueva “materia prima” de la globalización

La situación descrita –marcada por un escenario mediático donde predomina la acumulación de los medios en las manos de unos pocos, la orientación descarnadamente comercial de los productos audiovisuales y la baja calidad– puede rastrearse en todos los niveles del espectro del sistema de comunicación: el internacional, el regional –europeo–, y el nacional.

Como quintaesencia de lo hasta aquí dicho, y como premisa de lo que analizamos a continuación, podríamos señalar que el nuevo sistema mediático es el resultado de la evolución de un capitalismo sobredimensionado, que viaja a gran velocidad –y sin rivales– por los rieles de la globalización gracias a las anchas y seguras autopistas que ofrece la digitalización, y que ha encontrado en la comunicación –tanto en el canal como en los contenidos y receptores– una materia prima a la vez que una vía de expansión, semejante a lo que fueron en su época la seda, las especias, el algodón, el ferrocarril, la industria aeronáutica o el petróleo; símbolos de un cambio dramático en la evolución de la economía de un determinado periodo histórico.

La comunicación es la materia prima esencial del siglo XXI y, como tal, es “*the most important economic activity in a society*”; moldea la expansión del capitalismo; la fibra óptica, los satélites, Internet y la telefonía móvil lo caracterizan; y su consumo tira del aparato

productivo, por lo que “*its growth leads to growth in other sectors of the economy*” (Hamelink, 2005).

Las razones de que este fenómeno se haya impuesto de una forma tan trepidante –temporalmente– y amplia –geográficamente– son, entre otras, que el sector de la comunicación “es intensivo en tecnología; el transporte de los contenidos cada vez es más rápido y barato (...); y buena parte de los productos atrae a audiencias globales” (Sánchez-Tabernero y Carvajal, 2002).

Ese fenómeno de globalización de las comunicaciones se viene materializando desde los años ochenta gracias a los avances técnicos que, a su vez, exigieron la privatización del sector de las telecomunicaciones, la liberalización de los mercados nacionales y la concentración empresarial –“*sine qua non*” para aglutinar las enormes inversiones que ha exigido, y todavía exige, la transformación del sistema analógico en un sistema digital, y necesario trampolín para la expansión de los grandes conglomerados fuera de las fronteras nacionales–.

A diferencia de lo sucedido en los años sesenta –década en la que las empresas grandes absorbían a las pequeñas o en quiebra–, las concentraciones de los noventa, y las de principios de siglo, claramente siguen un patrón diferente: la “oligopolización” del sistema de comunicación se produce por la fusión de grandes compañías punteras y rentables con otras en las mismas condiciones, dando lugar a megacompañías.

Los factores que han influido en este cambio de patrón son: el cambio de escala de los mercados de comunicación; la necesidad de adquirir un status dominante en los mercados nacionales antes de saltar a los internacionales; el convencimiento de los sectores más enriquecidos de la nueva economía de la comunicación durante los ochenta, que entendieron a finales de esa década que era bueno invertir sus ganancias en empresas del mismo segmento; por último, en algunos casos, la primacía de estrategias defensivas:

dos empresas nacionales se fusionaban para defenderse de una más grande de capital extranjero.

Mirado con perspectiva, estas evoluciones y cambios copernicanos constituyen una manifestación que no debiera sorprender en exceso: en el proceso de afianzamiento de la globalización –para algunos, “globalización es el nombre de una victoria”, la del modelo de sociedad capitalista (Comín y Oliveres, 1999)–, la comunicación es el buque insignia de las sociedades desarrolladas y “del conocimiento” –numerosos índices de desarrollo utilizan este parámetro como el central, y ninguno lo omite como botón de muestra altamente significativo– y, al mismo tiempo, el modelo de una nueva colonización sutil ingenjada por las grandes redes del capitalismo mundial para conquistar, no ya los espacios territoriales –el neocolonialismo abandonó este modelo de conquista a partir de los sesenta–, sino los mercados –en un refinamiento del neocolonialismo– y, principalmente, en una nueva evolución, a los consumidores y sus formas de comportarse y hasta de “sentir”.

Cuando en el año 1990 miles de personas se agolparon en la Plaza Roja para saborear una hamburguesa de McDonald’s, convendremos que, más que el producto en sí, lo que estaban saboreando era una forma de vivir la vida, que habían interiorizado a través de los medios y de la publicidad. Comerse una hamburguesa era un acto de libertad, de modernidad y de estilo, muy semejante, por cierto, a lo que fue en su tiempo exhalar las volutas de humo de un cigarrillo americano, emulando a James Dean, a Humphrey Bogart o a la Garbo. Sin la labor de avanzadilla de los medios de comunicación, la mercadotecnia, el marketing y la publicidad en mercados no desarrollados, o cerrados a la quasi-religión del consumismo, los productos no tendrían éxito. La expansión de la comunicación es un requisito previo a la expansión del capitalismo.

Cuando, a principios de los noventa, Playboy lanzó su primera edición en Hungría, sus agentes declararon, sin rubor, que el

desembarco de su magazine representaba la llegada de la libertad por la que los húngaros habían derramado tanta sangre y lágrimas durante 50 años.

La situación actual no sería hasta cierto punto intolerable, así como relativamente injusta, si hablásemos de un mundo en igualdad, con igualdad de oportunidades, en el que la información fluyese desde todas direcciones y en todas direcciones, pero la realidad no es ni remotamente tan igualitaria y democrática. Por ejemplo, hasta en el que se presenta como el más democratizador y económicamente accesible de los avances en las comunicaciones, Internet, las diferencias son desalentadoras: mientras que en Estados Unidos más del 70% de la población está conectada a Internet, en Yemen sólo lo están el 0,9%; en la República del Congo, el 0,1% y, en Etiopía, el 0,4%. Los abonados a telefonía móvil son 3 de cada mil habitantes en la República Democrática del Congo, frente a los 920 en Luxemburgo o los 883 en Italia (Informe sobre Desarrollo Humano, 2003). Hamelink está en lo cierto cuando escribe

que “*the dominant ideology is the old Adam Smith superstition that a free market would be to the benefit of everybody. However, a free market under capitalist conditions leads inevitable to a concentration of capital, growth of transnational corporations, and forms of industrial oligopolization which are no necessarily supportive of everybody’s interest and need*” (Hamelink, 1995).

No obstante, que la información no circule con libertad por el globo no siempre se debe a causas técnicas –relacionadas en último término con las condiciones de pobreza y subdesarrollo de muchas sociedades–, o a los impulsos de dominio y concentración de un capitalismo no temperado; otro de los grandes obstáculos que se yergue contra la libertad de información y contra su accesibilidad es la ilegalización de esa libertad en muchas dictaduras –espectacular caso de China– o, alter nativamente –y cuando las propias normas constitucionales o leyes no son el problema–, su extorsión mediante la agresión a medios o la coerción a periodistas disidentes, incómodos a determinados grupos de poder (Mendel, 2003), y de los que dan cuenta las largas listas de comunicadores asesinados anualmente a manos de mafias, grupos paramilitares o

guardias pretorianas privadas al servicio de ciertos oligopolios (Informe Reporteros sin Fronteras, 2005).

Resumen

En las democracias occidentales, la interacción, coexistencia, filiación y convergencia de los intereses de partidos políticos, medios de comunicación y capital es cada día más tangible, lo que provocará a medio plazo la sumisión de los medios a los intereses políticos y económicos, y el abandono de la ciudadanía. Algunos roces recientes entre políticos y periodistas demuestran este aserto y sugieren grandes cambios en el famoso paradigma de Habermas “*medios-sociedad-democracia*”. El artículo pone en duda la validez hoy del paradigma del pensador alemán. Descriptores: democracia, medios de comunicación, política.

¿Ha muerto Habermas? Los postulados de Habermas sobre medios y democracia no han muerto, pero sí se han marchitado como “descriptores” de la relación entre medios y democracia, para transformarse en referentes éticos que deben seguir inspirando un modelo en rápida transformación a comienzos del siglo XXI.

Los cambios tectónicos que han alimentado esa transformación son de orden geopolítico, técnico y de valorización de los medios como “industria estratégica” –y no ya como “industria particular”– que abandona su carácter local: la caída del comunismo, la apertura de nuevos mercados y el fenómeno de la globalización, que es el de la expansión del modelo capitalista y su aceptación como el único viable, incluso para los que no lo son –como demuestra la experiencia de la China actual–, son las causas de orden geopolítico. La coincidencia de los impulsos globalizadores con la emersión de autopistas digitales seguras y de gran capacidad, que suponen la base técnica, habilita a los medios para llevar a cabo una expansión mundial; esa capacidad de expansión es lo que los convierte en una “industria estratégica”, segura, revalorizada y muy influyente.

El resultado de estos transcurso es la “oligopolización” de la información; la desigualdad en la producción y acceso a la misma de culturas, países y regiones enteras del planeta –África es el caso más sintomático–; la conquista cultural de los más débiles; y la convergencia en manos de unos pocos de un poder tentacular que es un verdadero “cóctel Molotov” para la salud de las democracias plurales: poder económico, político y mediático en manos de un puñado de grupos de influencia. ¿El “poder de los medios o “los medios del poder”? Paradójicamente, ha sido la clara demostración en términos históricos del “poder de los medios” lo que los ha ido transformando desde los años ochenta, paulatinamente, en los “medios del poder”; en los medios ambicionados por el poder como instrumento de control social, adoctrinamiento cultural, instrumento electoral y palanca de aceleración y propagación de los valores de una sociedad consumista.

Actividad 11

La lectura contribuye con el conocimiento de las formas de comunicación política. Por lo tanto contesta lo siguiente por equipos de máximo 6 personas:

¿Cuáles son las características de la comunicación Política en los diferentes contextos que marca la lectura? Elabora un reporte.

Explica cuales son los beneficios que proporciona los medios de comunicación a la población y al ámbito político.

12. PSICOLOGÍA DE LA GUERRA CLAVES PARA ENTENDER LA GUERRA

Roberto Brieba Milnes

REVISMAR 1/2007 Presentación del Libro “Claves para entender la guerra”, Raúl Sohr,
Random House Mondadori, Santiago, abril 2003

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el desarrollo de la Psicología Política en Latinoamérica.

- ✓ Identificar los elementos que integran el análisis de la Psicología de la guerra.

12.1 Introducción

La guerra es el fenómeno social, probablemente, más complejo que existe. En ella se encuentran presentes los más diversos ámbitos de la existencia humana (práctica) y del conocimiento (teoría). Diversos autores se han referido a ella, tratando de encontrar una causa común de éstas y las posibles vías de erradicarla de la historia; han buscado la mejor forma de efectuarlas y han estudiado el impacto que tienen en las sociedades.

El libro “Claves para Entender La Guerra” busca acercar el tema de la guerra al público general, dado el interés provocado en la ciudadanía con motivo del conflicto de Afganistán y la guerra contra el terrorismo. Para ello, el autor escribe lo que define como las claves necesarias para entender el conflicto armado (aquí definido simplemente como guerra). Para ello plantea, en una primera parte, 20 claves necesarias para entender el fenómeno de la guerra, y en una segunda parte, antecedentes genéricos de las fuerzas armadas para comprender su composición, necesidades y criterios para operar. Finaliza con un análisis somero de 4 países del Medio Oriente y de Saddam Hussein.

Dentro de las claves que el autor nombra, necesarias para entender la guerra, algunas son convencionales, es decir, son de la tradición de la ciencia militar, estando presente en Clausewitz y otros autores; otras, en cambio, corresponden a definiciones propias del autor.

12.2 Veinte Claves de la Guerra.

El autor entrega, a través de lo largo del libro, 20 claves o frases, que de acuerdo a su “planteamiento”, son necesarias -y aparentemente las únicas- para poder comprender el fenómeno de la guerra, y del comportamiento de las Fuerzas Armadas que se ven envueltas en ellas.

Las claves que consigna el autor son:

- La ecuación básica. En ella plantea que no es posible comparar el potencial bélico de 2 naciones conociendo sólo el poder nacional, ya que existen variables que no es posible incluir en éste, dado su carácter cualitativo.
- El objetivo. Debe ser claramente definido, decisivo y alcanzable. Su correcta determinación y el cumplimiento o incumplimiento de éste permitirá determinar el triunfo o derrota en la guerra.
- La moral. Se define como la voluntad de lucha de un pueblo, su ejército y su gobierno; no se relaciona con la ética. Adquiere mayor importancia que la fuerza física. Corresponde a la motivación que se encuentra para el combate.
- El liderazgo. Se refiere a la capacidad profesional, militar y personal de los mandos para ejercer su autoridad en pos del cumplimiento de la misión.
- La tradición militar. Ella genera el mito de invencibilidad necesario para llevar las tropas al combate, ya que es el único segmento de la sociedad que jura morir en el cumplimiento de su deber.
- El profesionalismo. La preparación profesional determina el triunfador en el conflicto.

Es posible prever, además, que en el futuro, sean empresas privadas quienes tomen el asunto de la defensa de ciertos intereses particulares, o en acciones multinacionales.

- La tecnología. Permite la interconectividad de fuerzas y mandos ubicados en puntos distintos, logrando comunicación inmediata, lo que permite un mejor uso de los recursos, así como la precisión y mayor alcance de las armas, que apuntan en el mismo sentido.
- El peso de la historia. Se considera para recurrir a los pueblos, asumiendo paralelismos históricos donde no necesariamente los hay.
- Las señales. Los mensajes pueden ser explícitos, implícitos -“descifrados” por el otro en base a sus percepciones- o secundarios -resultados de diversas acciones-. Ellos deben ser adecuadamente percibidos, para determinar el mejor curso de acción.
- La diplomacia y las alianzas. Enumera la importancia de contar con una buena política de alianzas antes y durante el conflicto, ya que la victoria militar no se traduce necesariamente en la victoria en el conflicto, especialmente en un mundo como el de hoy, regido por un sistema internacional organizado.
- El factor sorpresa. Es un multiplicador de la fuerza y permite obtener la victoria al anticiparse a la acción adversaria.
- Los crímenes de guerra o la guerra como crimen. En el conflicto se exacerban las pasiones y se rompen los tabú, lo que permite el comportamiento indigno e inmoral de los combatientes.
- El que no respeta su ley menos respetará la de otros. La forma de actuar en lo interno permite prever la forma de actuar en lo internacional; un bando que recurre sistemáticamente a la violencia y atenta contra los derechos de sus ciudadanos, no respetará los derechos de los combatientes.
- El lenguaje de la guerra. Existen 3 niveles: el oficial, destacado por ser neutro y empleado para la entrega de informaciones; el profesional, que corresponde a la jerga, se emplea principalmente en el ámbito de la técnica, y el coloquial, de uso cotidiano y que mejor expresa el odio hacia el adversario. Además, el control de la lengua es una forma de imposición sobre los otros.
- Ojo con los medios de comunicación. Buscan entregar información a la ciudadanía respecto del conflicto que se vive mientras los gobiernos (y los militares) buscan restringirla. Juegan un factor clave en el nivel de las percepciones populares y, en consecuencia, el nivel de apoyo o rechazo al conflicto.

- La hegemonía militar de Estados Unidos. Le permite realizar operaciones militares vedadas a otros estados, restringidos por las Organizaciones Internacionales, y recibir adhesiones de otros estados en pos de sus conveniencias particulares.
- El terrorismo a la orden del día. Es la forma de guerra de los débiles contra los fuertes; se encuentra potenciado por la capacidad de grupos no estatales de adquirir armas de destrucción masiva. El autor incluye en él, la guerra de guerrillas y la insurgencia, además de definir el terrorismo de Estado.
- La inteligencia. Permite, ya sea por medios humanos o técnicos, la obtención de información relevante respecto del adversario. Algunas agencias, incluso en países ejemplarmente democráticos, además cumplen labores invasivas respecto a sus ciudadanos, o francamente represivas.
- Quien soy, de donde vengo... Aunque los hechos sean los mismos, la percepción que se tiene de ellos, están condicionadas por el contexto que se vive, dependiendo de una serie de factores, desde donde se ve. Incluye además el autor, el apoyo que todas las religiones, por pacíficas y pacifistas que sean, entrega a los combatientes y a la causa de las luchas.
- El impacto de la guerra. La guerra es causa y -simultáneamente- efecto de la pobreza, no genera los crecimientos económicos que se supone que generan y no permite invertir fondos en otras áreas más urgentes. Tampoco, en la actualidad, es motor de tecnología, ya que ésta avanza más en el mundo civil o recurre al uso “dual”, es decir, civil-militar.

12.3 Análisis de las Claves.

En el planteamiento de las claves necesarias para entender la guerra, se trabaja principalmente respecto de la guerra convencional, interestatal, minimizando (excepto en la clave del terrorismo) un tipo de guerra que cada día es más común y que, en cantidad y daño, hoy supera largamente a ésta; me refiero a la guerra asimétrica, entre un actor Estatal y otro no Estatal.

La primera clave que entrega el autor se refiere a la incapacidad de prever el resultado de un conflicto armado de acuerdo al poder

nacional, ya que existirían variables que allí no están consideradas. El resto de las claves tratan de explicar el porqué, aunque aparentemente irracional en su planteamiento, el poder nacional necesita ser complementado para poder lograr el triunfo en un conflicto.

La primera agrupación de claves se relaciona directamente con las Fuerzas Armadas, con su modo de ser y sus costumbres. Así se explican internamente las acciones de éstas, determinadas por la existencia de la moral de combate, la tradición militar, el profesionalismo, el liderazgo y el peso de la historia. Pero no incluye la importancia de la motivación como factor fundamental, el cual, por lo demás, es producto de los aspectos recién referidos.

Se refiere a la sorpresa y el objetivo como claves independientes, las cuales se encuentran presentes en la mayor parte de las Fuerzas Armadas como principios de la guerra.

También presenta claves políticas, tanto de política interior como exterior. La política respecto a los medios de comunicación se dirige a la búsqueda del Estado (y principalmente los militares) por tratar de asegurar la cohesión interna respecto del desarrollo de la guerra y la propaganda hacia el adversario, con el objeto de disminuir el apoyo con que éste cuenta en su propio Estado. Este punto se relaciona directamente con el lenguaje de la guerra, dividido en 3 niveles; los partes de guerra o informaciones entregadas a la prensa serán de carácter positivo, con la menor alusión a daños a seres humanos, de forma de no volver a la opinión pública nacional e internacional en contra; en un segundo nivel está la comunicación entre integrantes de las Fuerzas Armadas de carácter técnico, que como en toda profesión, será ininteligible para el oyente casual, y en el peldaño más bajo estará la comunicación cotidiana, en que se muestra la barbarie propia de los militares envueltos en acciones de combate. En lo externo, la conformación de una buena política de alianzas permite a los estados el logro de los objetivos sin ser necesario escalar hasta un conflicto armado, o mantener el apoyo de otros estados que

aportarán con medios materiales -sino humanos- a la causa propia en caso que éste se desate; la hegemonía de Estados Unidos está directamente relacionada con la importancia que hoy tiene este país en el mundo, que le permite generar alianzas en las que se involucran naciones que buscan obtener algún apoyo en su favor. También en la política exterior se refiere a la importancia de las señales que los Estados envían a otros Estados, que no se efectúa a través de los discursos explícitos, sino son deducidos a través de otra clave; la inteligencia.

La inteligencia no sólo está en el nivel político-estratégico, alcanza hasta el nivel táctico. Pero además ésta, se involucra en conflictos internos, actuando como fuerza represora en caso de gobiernos dictatoriales o al menos, como fuente de informaciones respecto a las actuaciones privadas de sus ciudadanos en algunas democracias, a través de inteligencia electrónica u otro medio.

También el autor nombra la clave del ámbito de la técnica: la tecnología, relacionada con el equipamiento como factor relevante, ya que permite la mejor operación en el campo de batalla, producto de contar con equipos que permiten llevar la guerra más lejos, ya sea por el alcance de las armas o la posibilidad de una comunicación más rápida y expedita entre los mandos.

A su vez, plantea una fuerte crítica al conflicto en sí, por el hecho de existir, en sus claves que dicen: los crímenes de guerra o la guerra como un crimen; el que no respeta su ley menos respetará la ley de otros (crítica directa a los ejércitos latinoamericanos involucrados en los gobiernos militares de las décadas del 70 y 80), y el impacto de la guerra, que evalúa como origen de pobreza y miseria. En ellos plantea la guerra como algo irracional, propio de gobiernos autoritarios, en que las autoridades buscan beneficios personales o adquirir renombre; con Fuerzas Armadas compuestas por salvajes que no respetan a nadie.

Se refiere el autor al terrorismo como un tipo de lucha ejercido por diferentes tipos de actores, con diferentes causas, que ha sido

llevado a la condición de guerra por los EE.UU., dada la amenaza que provocaron luego de los atentados en las Torres Gemelas el 11 de septiembre del año 2001.

Finalmente, plantea como clave la importancia de conocer las propias limitaciones, con el objeto de superarlas y observar los hechos en el contexto en que corresponden.

De las claves anteriormente indicadas, cabe decir que la mayoría de ellas son ampliamente conocidas en el mundo militar, incluso algunas también lo son en el mundo civil respecto del mundo militar o bien respecto de ámbitos diferentes como la economía, la política, etc., en los cuales también son aplicados. Entre ellas incluimos todas las relacionadas con la profesión militar como la tradición, el peso de la historia, etc., y algunas otras, por lo que estimamos innecesario profundizar en esta materia.

Pero del pensamiento del autor, considero necesario destacar las “novedades” que presenta:

- Cuando se refiere a la importancia de EE.UU. como potencia hegemónica, cae en un reduccionismo absurdo, ya que hace de una situación particular, como es un hecho presente, una regla general. Lo lógico en esta clave hubiera sido destacar la importancia de las potencias hegemónicas globales y/o regionales en los conflictos que se presentan.
- Considera el terrorismo sólo como herramienta de los débiles ante los fuertes, desconociendo (o incluyendo dentro de éste) la existencia de otros métodos, pasados y presentes, como la guerrilla, la insurgencia y la subversión, que también han sido empleados por los más débiles con diversos resultados.
- En cuanto a la guerra como crimen, desconoce toda la rama de las ciencias políticas y jurídicas, de la sociología, etc., que describen a la guerra en otros términos; ya sea como un medio de la política, un duelo de alcance “judicial” que determina el mejor derecho a un “bien”, la solución de conflictos entre sociedades, producto de necesidades o diferencias legítimas, y varias otras

visiones que coexisten. Además no entiende que los militares actúan -por principio- en cumplimiento de las leyes, y no en contra de ellas. Los ejércitos son parte del Estado, de la sociedad y no actúan en forma autónoma ante un conflicto. Además, las guerras (así como los desastres naturales) han sido fuente inagotable de las mejores muestras del ser humano, en la que no sólo se combate contra un adversario al que hay que derrotar, sino también se comparte con camaradas de armas, se manifiestan la solidaridad, la generosidad y el desprendimiento por la propia vida en beneficio de personas a las que ni siquiera se conoce.

- Respecto del profesionalismo, si bien no lo considera excluyente del patriotismo, parte de una premisa errada. Los ejércitos mercenarios, es decir, estrictamente profesionales, nunca han sido - en la historia- ejércitos victoriosos; sólo lo han sido ejércitos en que a la condición de profesionales se ha sumado el convencimiento de la justicia de la causa (patriotismo en el caso de los ejércitos nacionales) por parte de sus soldados, producto del liderazgo ejercido por sus jefes, la claridad del objetivo propuesto, la tradición militar y el peso de la historia, lo que redundó en el fortalecimiento de la moral de aquel ejército.

- En lo referente a la política de alianzas, comete otro error, ya que también generaliza una situación, que aun siendo la más común, desconoce la realidad de las potencias hegemónicas, las cuales en reiteradas oportunidades se han enfrentado a conflictos sin necesitar una política clara de alianzas, y desconociendo además que las alianzas se reformulan al iniciarse un conflicto; es decir, los aliados en tiempos de paz pueden ser los adversarios en tiempos de guerra

- Hace referencia a la sorpresa y el objetivo, olvidando todos los demás principios de la guerra, que permiten realmente explicar el cómo se suceden los hechos bélicos. Olvida así una parte importante de la ciencia militar que no puede ser desconocida por un “experto” en defensa, ya que explica las causas de las acciones militares desde su propia lógica.

- La tecnología es un factor más en la guerra; lo relevante es el empleo de la misma. Cuando EE.UU. ingresó a Somalia, a pesar de la brecha tecnológica abismante, no fue capaz de lograr el

triunfo porque no mantuvo un objetivo claro, le faltó determinación y no fue capaz de soportar las bajas, ya que faltaba motivación en las tropas para combatir restringidos, como estaban

por la causal humanitaria de su intervención, y en su pueblo para soportar las bajas de sus soldados.

Resumen

De lo expuesto se desprende que el autor pretende desarrollar una serie de ideas para comprender el fenómeno de la guerra, pero cae en excesivo simplismo al asumir que ésta se entiende con tan pocos elementos. La guerra es un asunto mucho más complejo, que el autor no desarrolla a plenitud.

El título lleva a una percepción errada, la cual consiste en que, al término de la lectura, el lector será capaz de entender el fenómeno de la Guerra como caso general y cada uno de los casos particulares, pero no es posible obtener tales conclusiones, ya que a lo sumo, el autor trata de las guerras convencionales (interestatales o civiles del tipo de la Guerra Civil Española) en el contexto del siglo XX o comienzos del siglo XXI, desconociendo toda la variedad que se encuentra presente en la historia de la guerra, como la guerra irregular, presente a lo menos desde los tiempos del Imperio Romano, o la acción de grupos desestabilizadores desde la misma época, por nombrar sólo algunos. Ello adquiere mayor relevancia en un mundo en que los principales conflictos se están resolviendo de manera asimétrica, y los procedimientos convencionales empleados en las guerras pasadas quedan obsoletos por encontrarse fuera de contexto.

Los motivos del hombre para ir a la guerra han sido variados: el afán de gloria, el interés por territorios más ricos en recursos naturales, la implantación de una ideología, el exceso de población, etc. Del planteamiento de las claves, aunque lo explicita en el desarrollo, no aparece la motivación como elemento que afecte la guerra, siendo que ésta afecta directamente al desempeño de los combatientes, además de resumir, en un solo punto, varias de las claves indicadas.

Actividad 12

Elabora por equipos de máximo 6 personas una investigación documental para el análisis de la psicología de la guerra, se deberá seleccionar un país en conflicto y presentar ante el grupo lo siguiente:

Presentación en Power Point en el que se retomen los elementos principales de la investigación.

Notas periodísticas importantes con respecto a la forma en cómo se identifican los elementos centrales de la guerra.

13. TERRORISMO Y SECUESTRO

El terrorismo y nuevas formas de terrorismo

Rodríguez Morales, Tania Gabriela

Espacios Públicos, vol. 15, núm. 33, 2012, pp. 72-95

UAEM

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el desarrollo de la Psicología Política en Latinoamérica.

- ✓ Analizar la situación actual con respecto a la Psicología del terror.

13.1 Introducción

En este artículo vamos a analizar algunas definiciones de terrorismo, así como estudiar esta conducta desde distintos ámbitos: jurídico, psicológico y político, intentando llegar a una noción propia en esta investigación; igualmente se analiza y explica la imposibilidad de la comunidad internacional de consensuar un concepto universal de terrorismo.

Por ello, este trabajo desarrolla la forma en la que operan los distintos tipos de terrorismo que hoy desafían la seguridad global, sus características, su división y actuación mutua dentro de un espacio geográfico concreto. De igual modo, se analiza cuál es el papel de los medios de comunicación dentro del conflicto y cómo, en ocasiones, su participación suele ser difusa al punto de llegar a ser un obstáculo para la paz.

Señalamos los distintos tipos de terrorismo en la sociedad contemporánea, y los retos que le representan a ella, así como la diferencia entre antes y después del 11 de septiembre de 2001 en relación con el modo de actuar y la estructura del terrorismo global. Encontramos en nuestra investigación las diferencias entre los dos grandes tipos de terrorismo actuales. El terrorismo global

desde sus inicios y su momento culmen dentro de la conducta terrorista, es decir, el 11 de septiembre de 2001, y su posterior descenso hasta la actualidad.

Por ello, la utilización de las nuevas tecnologías ha permitido verificar cómo incluso organizaciones terroristas antioccidentales utilizan los medios creados de este lado del mundo para atentar contra él. Así, se señala cómo las pretensiones de los terroristas al utilizar la red van más allá del reclutamiento en sus propios países, y se extienden hasta incorporar ciudadanos occidentales para que atenten contra sus propias naciones.

Actualmente el terrorismo global está materializado en la figura de Al Qaeda, que se autodetermina como *yihadista*, por tanto, terrorismo *yihadista* nos remite a terrorismo global. El uso del miedo como factor desestabilizador en las sociedades y su materialización a través de los actos terroristas, es lo que buscó Al Qaeda el 11 de septiembre, y es lo que persiguen actualmente sus franquicias.

Pretendemos concretar el por qué de *Al Qaeda* como referencia del terrorismo global, hasta dónde llegan sus alcances y el peligro que representa aún para la estabilidad global, sin perjuicio de la muerte de su máximo líder, pues esta organización continúa viva, aunque hasta hoy no da muestras de ser aquel monstruo que devastó la confianza mundial.

Por último, se analizan el terrorismo palestino y judío, sus particularidades, así como su paralelismo. En la actualidad el máximo exponente es el grupo terrorista Hamas, que desde 2006 gobierna la Franja de Gaza, analizamos de qué forma actúa e impide el avance de la autoridad palestina dentro del proceso de paz con Israel, el secuestro como mecanismo para presionar la liberación de presos palestinos en cárceles israelíes juzgados y condenados por terrorismo.

13.2 ¿Por qué la actualidad del terrorismo?

La conducta que hoy identificamos como terrorismo no es nueva en la historia de las civilizaciones, “se dice que el término *terrorismo* aparece en la historia durante la Revolución Francesa con ocasión del Comité de Salud Pública (Robespierre y Saint Just), años 1791 a 1794, y se le ha utilizado en trabajos científicos por primera vez por Gunzburg en Bruselas, año 1930. Pese a esta discreta antigüedad, el término no es nada diáfano” (Bueno, 2009: 61).

El terrorismo, como pocos términos en la historia reciente de la humanidad, ha logrado crear debate a nivel global, pero al mismo tiempo como comportamiento ha cambiado nuestra forma de enfrentar la vida.

Cualquier debate acerca del concepto y fenómeno del terrorismo tiene garantizada la aparición de controversia, emociones, imprecisiones y confusión, hasta el punto de que, tal y como ha dicho la experta Louise Richardson, lo único seguro sobre el terrorismo es que se trata de un término de connotación peyorativa. Que el uso de una palabra te enseñe su significado, escribió

Wittgenstein en un aforismo que, dada esta situación, parece especialmente aplicable a los términos terrorista y terrorismo (Horgan, 2006: 25).

La utilización del término terrorismo para señalar diversos tipos de comportamiento, o de conducta punible, ya no se reserva a la justa proporción del mismo, el profundo daño ocasionado en la década pasada por quienes insistieron en perpetrar actos encaminados a lesionar a escala planetaria terminaron imponiendo su deseo de atemorizar a través de sus actos a la mayor cantidad de población posible a nivel mundial.

A partir del 11 de septiembre de 2001 la importancia del término terrorismo adquirió dimensiones globales como nunca antes, la

posibilidad de que cualquier lugar fuera vulnerado por atentados terroristas hizo eco dentro de todos los países. Después de los atentados en Nueva York, el mundo ya no fue el mismo, ni lo volverá a ser, afirmación que no es caprichosa, sino consecuencia de la realidad que a partir de ese momento viven todos los países, indistintamente de donde ocurra el atentado terrorista o quien lo realice.

El terrorismo busca ante todo sembrar pánico e inseguridad en la población, pero también la certeza de la vulnerabilidad de todo espacio geográfico en cualquier lugar del planeta. Los atentados del 11 de septiembre no fueron los primeros actos terroristas conocidos por el mundo, pero sí los primeros en cambiarlo. Los grupos terroristas buscan a través de sus prácticas disuadir a los gobiernos y en ocasiones a la población de abstenerse de llevar a cabo planes y programas de gobierno preestablecidos, como puede ser una intervención militar o una alianza estratégica con perspectivas políticas o económicas.

Después de dichos atentados, salieron a la luz las debilidades y los vacíos jurídicos, de inteligencia y de seguridad que las principales potencias tenían sobre el tema, incluso aún persisten tales vacíos, como la ausencia de un concepto universal de terrorismo, que permita una tipificación del delito, adoptada mundialmente como base en los distintos sistemas penales judiciales y que al mismo tiempo sirva de apoyo entre éstos y los organismos multilaterales, de tal forma que en materia de sanciones no existan fisuras jurídicas que puedan favorecer la ejecución de actos terroristas.

La importancia de que un organismo multilateral, en este caso, la ONU, describa al terrorismo como tipo penal universal, debiendo ser adoptado por los países que tienen representación en esta organización, es vital pues evitaría la ambigüedad que genera el vacío en favor de los terroristas, así como imprecisiones en algunos que lo han tipificado, pues les permite que en ciertos países no sean vistos como tales y gocen de libertad, e inclusive hasta de

protección por parte de gobiernos cuyos estados tienen un asiento en la ONU.

13.2.1 Algunas definiciones

En el ámbito académico

Este es el espacio donde encontramos sendos conceptos sobre el tema, que conducen a una comprensión cercana sobre el terrorismo y lo que persigue. Por ejemplo, Jean-Marie Balencie lo define como “Una secuencia de actos de violencia, debidamente planificada y altamente mediatizada, que toma deliberadamente como blanco a objetivos no militares a fin de crear un clima de miedo e inseguridad, impresionar a la población e influir en los políticos con la intención de modificar los procesos de decisión (ceder, negociar, pagar, reprimir) y satisfacer unos objetivos (políticos, económicos o criminales) previamente definidos” (citado en Khader, 2010: 306-307).

Los actos terroristas del 11 de septiembre urgieron a la onu a intentar una definición transitoria, la cual reza lo siguiente:

Terrorismo es, en la mayoría de los casos, esencialmente, un acto político. Tiene como propósito causar daños dramáticos y mortales sobre civiles y crear una atmósfera de miedo, generalmente por un motivo político o ideológico; sea este secular o religioso [...] El terrorismo es y busca un asalto sobre los principios de la ley, el orden, los derechos humanos y la resolución pacífica de disputas sobre las cuales se creó este organismo mundial [...] El terrorismo no es un fenómeno unívoco, sino que debe ser entendido a la luz del contexto en el cual las actividades terroristas aparecen [...] El terror ha sido usado como táctica en casi todos los rincones del planeta, sin distinguir riqueza, género o edad de sus víctimas, que son en su mayoría civiles (citado en Brieguer, 2011: 40).

El anterior concepto es extenso, impreciso y confuso, intenta abarcar todo el escenario posible de la conducta terrorista, pero al mismo tiempo lo delimita a la esfera política, obviando así otros tipos de terrorismo dentro de la escala que lo clasifica. De igual

modo, lo condiciona a la población civil cuando, en repetidas ocasiones hemos visto ataques terroristas contra militares, sobre quienes intentan debilitar su moral, de tal forma que los terroristas se fortalezcan, intentando disuadir a los militares y a la población civil que protegen sobre su supuesta superioridad en el terreno.

En el ámbito jurídico

En este espacio encontramos que las agencias de seguridad de los Estados Unidos manejaban, antes del 11 de septiembre, el concepto de terrorismo como tipo penal. “Por ejemplo, el Departamento del Estado norteamericano utiliza la definición contenida en el Título 22 del Código de los Estados Unidos, Sección 2656f (d): violencia premeditada y políticamente motivada contra objetivos no combatientes cometida por grupos Infra nacionales o actores clandestinos, habitualmente pensados para influir a un público” (Hoffman, 1999: 54). Asimismo, la Oficina Federal de Investigación (fbi) define terrorismo como:

[...] el uso ilegítimo de la fuerza o la violencia contra personas o propiedades para intimidar o coaccionar a un gobierno, a la población civil o cualquier segmento de ésta, para la consecución de objetivos políticos o sociales, así también el Departamento de Defensa de los Estados Unidos lo define como: el uso ilegítimo o amenaza de uso de la fuerza y la violencia contra individuos o propiedades para coaccionar o intimidar a los gobiernos y a las sociedades, a menudo para obtener objetivos políticos, religiosos o ideológicos (Hoffman, 1999: 54-55).

Sin embargo, pudiéramos preguntarnos, ¿por qué los Estados Unidos no manejan una sola idea de terrorismo como tipo penal? Nuestra consideración es que cada agencia tiene su propio concepto según las prioridades que tenga bajo su responsabilidad. Por tal razón observamos que ciertas prioridades presentes en una no están en otra, entonces, como hemos mencionado, ningún concepto de terrorismo ha logrado cohesionar todos los intereses que ya materializado abarca.

Jurídicamente unos cuantos países han tipificado la conducta de terrorismo, en el caso de Colombia, el Código Penal lo contempla de la siguiente manera:

Artículo 343. Terrorismo. Penas aumentadas por el artículo 14 de la Ley 890 de 2004, a partir del 1o. de enero de 2005. El texto original es el siguiente: El que provoque o mantenga en estado de zozobra o terror a la población o a un sector de ella, mediante actos que pongan en peligro la vida, la integridad física o la libertad de las personas o las edificaciones o medios de comunicación, transporte, procesamiento o conducción de fluidos o fuerzas motrices, valiéndose de medios capaces de causar estragos, incurrirá en prisión de diez (10) a quince (15) años y multa de mil (1.000) a diez mil (10.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes, sin perjuicio de la pena que le corresponda por los demás delitos que se ocasionen con esta conducta (Ley 599-2000).

En el ámbito psicológico

Por el daño que causa a la persona o sociedad, el aspecto psicológico se convierte en uno de los espacios más sensibles dentro de las consecuencias del terrorismo. En los años setenta el psiquiatra vienés Friedrich Hacker señaló que el terrorismo es: “la imitación y aplicación de los métodos del terror por los (al menos, en principio) débiles, los despreciados, los desesperados, que ven en el terrorismo el único medio de conseguir que se les tome en serio y se les escuche” (citado en González, 2006: 17). Este concepto está más enfocado en las guerrillas locales que surgieron a mediados del siglo xx en países como Guatemala, El Salvador, Nicaragua o Colombia, resultado del descontento social con la clase política, aduciendo un desequilibrio social como causa de su alzamiento.

En este mismo marco teórico se ubica el concepto de Della Porta:

[...] el terrorismo contemporáneo presenta tres especificidades: el objetivo de la acción es escogido en base a su valor simbólico; la acción se propone efectos psicológicos más que materiales, y se

articulan mensajes diferentes para objetivos diferentes. No cabe duda de que el terror es, en gran parte un hecho expresivo, donde el observador puede constatar que el acto violento implica un significado más amplio que sus partes integrantes. Precisamente, la relativa eficacia del terrorismo deriva de esa naturaleza alegórica: mostrando la debilidad de la estructura social, los insurgentes demuestran, no solo su propia fuerza y la debilidad de los gobernantes, sino también la impotencia de la sociedad para apoyar a sus miembros en circunstancias tan críticas (citado en González, 2006: 18).

La intención aquí sería causar un impacto mediático a través del cual la sociedad entre en pánico y desconfíe de sus gobernantes como de sí mismo en cuanto a su propia seguridad, de tal forma que al tiempo que aterrorizan al público, consiguen que los medios de comunicación les sirvan de cobertura global a sus actos terroristas.

En el ámbito criminológico

La gran mayoría de países no cuenta con la conducta de terrorismo tipificada en su legislación:

[...] más afortunada ha sido la doctrina en pergeñar un concepto criminológico del terrorismo sobre la base de la conjunción de estos tres elementos: violencia encaminada a producir terror, con una finalidad política (aceptado por el Convenio de Ginebra para la prevención y represión del terrorismo de 16 de noviembre de 1937). Y sin embargo tampoco en este reducido ámbito se puede cantar victoria, porque la definición indicada puede convenir al llamado terrorismo revolucionario, e incluso al terrorismo de Estado, pero no al más reciente terrorismo fundamentalista basado en razones religiosas (Bueno, 2009: 62).

Este concepto está más dirigido al terrorismo local conocido como guerrilla, pues el término política así lo determina, y tiene reservado un espacio más dentro de los tipos penales de conductas cometidas contra el Estado que en el tipo penal de la vida y la integridad física de las personas. Por ello, esta definición tiene

inmersa una connotación: la aplicabilidad de figuras como el indulto o la amnistía, cuestiones que no podrían hoy emplearse con grupos como Al Qaeda y sus filiales, o a los Talibanes que realizan su actividad en Afganistán.

De este tipo de vacíos se valen las organizaciones terroristas locales con el fin de evadir la justicia tras el velo de lo político como justificación de los actos terroristas. La cuestión tiende a ser más compleja cuando las altas esferas de poder como la Unión Europea o los Estados Unidos declaran quienes son y no, grupos terroristas, lo cual ocasiona un caos jurídico, pues se supone que sus conceptos están debidamente tipificados y en consonancia uno con otro, o bien son extraídos de una legislación de un organismo multilateral y, como hemos mencionado, ni siquiera la onu tiene un concepto definitivo.

El terrorismo actúa indistintamente según el o los objetivos que persiga, lo que hace que los grupos terroristas no tengan una forma homogénea de conducirse a nivel global y, en cambio, sí una agenda propia, de acuerdo con el lugar de donde proceden, mismo que va a predeterminar su actividad, pues en tal lugar se encuentran las causas que le han dado origen al grupo. Sin embargo, el terrorismo contemporáneo lleva inmersa la cuestión política como pretexto para ejecutar sus actos, encaminados mayormente a cambiar decisiones que están en manos de la clase política.

Ningún concepto de terrorismo puede abarcar todo lo que éste significa o puede llegar a significar, pues se debe tener en cuenta que está en constante mutación, ya que quienes lo practican requieren encontrar siempre nuevas formas de sorprender a la víctima, nuevos mecanismos de implantar el terror en la sociedad civil y sus instituciones. Así, la idea de implantar el terror en una sociedad no es un mero capricho de quien lo hace, es un objetivo que corresponde a una demanda de utilizarla como medio para alcanzar un fin, el cual es directamente proporcional al daño causado y generalmente lleva implícita una connotación mediática,

pues el terrorismo necesita enviar un mensaje, que puede ser dirigido a la sociedad, a la clase política dirigente, a un grupo poblacional específico o incluso al mundo entero, como sucedió con los actos terroristas del 11 de septiembre de 2001.

A partir de los atentados terroristas de Nueva York, múltiples han sido las interpretaciones de terrorismo, por ejemplo, podemos escuchar voces que hablan, en primera instancia, de terrorismo local, tradicional, o nacional, al que se le contraponen en segunda instancia el terrorismo transnacional, global o internacional. El primer caso hace referencia a aquel terrorismo de origen y ejecución interna de un Estado, sería el caso de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (farc) en Colombia, Hamas en Palestina, el Ejército Republicano Irlandés (ira) en Irlanda, mientras que el segundo se ubica a Al Qaeda, Hezbollah o la Organización para la Liberación de Palestina (olp) en Palestina.

13.3 Tipos de terrorismo

En este apartado se analiza cómo el terrorismo tiene algunas fronteras que limitan la ejecución de sus actos, fronteras rígidas o flexibles.

a) Local o regional

Este tipo de terrorismo se originó durante la Guerra Fría y la ejecución de decisiones de carácter político y estratégico establecieron la materialización del mismo. Es un terrorismo concentrado en un lugar específico y con un objetivo (enemigo) claramente fijado, de tal forma que sus acciones van dirigidas sólo a la población de un espacio geográfico concreto, blanco predeterminado de sus acciones terroristas. Continuando, este terrorismo se concentra en objetivos limitados en el espacio, y específicos, actuando según las necesidades socio políticas del momento:

El yihadismo regional adoptó dos modalidades que pueden ser diferenciadas a partir de sus propios objetivos estratégicos y de los contextos socio políticos de los que emergen.

Hay que considerar en primer lugar aquellas organizaciones que practicaran la Yihad como un medio para islamizar algún Estado previamente existente. En cierto modo, las intenciones políticas que les animan se parecen a las de los terroristas laicos revolucionarios, aunque con el añadido del fanatismo religioso. La mayoría de las acciones terroristas ejecutadas por estas organizaciones se producen dentro de los propios países que les dan origen, si bien esto no impide necesariamente la comisión de atentados en países extranjeros (De la Corte y Jordán, 2007: 80).

Podemos citar como ejemplo de estos grupos a los talibanes, que atacan contra Pakistán y Afganistán, el Clan Haqqani y otros señores de la guerra, que crean el caos en ambos países, un ejemplo de esto fue el asesinato del ex presidente Rabbani en Afganistán por parte de los talibanes leales al Mullah Omar.

A diferencia del sistema anterior, “la violencia yihadista de alcance regional también ha sido promovida por organizaciones cuyo objetivo principal sería la liberación de un territorio determinado y la posterior creación de un nuevo

Estado islámico en la zona liberada” (De la Corte y Jordán, 2007: 81). Este segundo sistema es casi exclusivo de un número limitado de grupos terroristas en Oriente Medio. En general, el primer objetivo son sus propios connacionales, ya sean líderes políticos, religiosos o simples grupos elegidos de forma selectiva para causar un impacto político o enviar un mensaje, ejemplo de este tipo de terrorismo es el asesinato, en 2005, del entonces primer ministro Rafik Hariri, en Líbano. En segundo lugar, su propósito suelen ser intereses occidentales en la zona, o incluso personal internacional que labora ahí y está protegido por el derecho internacional humanitario, como lo ejemplifica el caso de los atentados sufridos por los miembros de la Fuerza Provisional de las Naciones Unidas para el Líbano (finul) por acciones terroristas de Hezbollah.

En este sistema se ubica el terrorismo palestino que analizaremos más adelante. Por lo anterior, cabe destacar que ambos sistemas

actúan para públicos diferentes, lo que ocasiona que los objetivos sean distintos, pero que no les impide, sin embargo, converger en el sentido político, enfocados a conseguir cambios o anular los conseguidos.

Sin duda ambos pueden llegar a ocasionar daños que trascienden las mismas fronteras que sean impuestas como límite para su actividad terrorista.

Global o internacional

El terrorismo del que actualmente el mundo es víctima, es resultado de la convergencia en Pakistán en 1989, de un numeroso grupo de combatientes que participó de la expulsión de los soviéticos de Afganistán, liderados por Osama Bin Laden, y que llegaron a territorio pakistaní procedente de distintos países del mundo musulmán.

Recibieron entrenamiento en tácticas de guerra, manejo y conocimiento de armas, y una vez conseguido el objetivo de la retirada soviética de Afganistán en 1989, los musulmanes que participaron de la retirada en el bando occidental no aceptaron una nueva incursión en territorio islámico. El detonante para la reorganización de estos grupos pudo ser, según los expertos en el tema, la intervención en Irak en 1991.

La ideología de este nuevo terrorismo es preciso identificarla con las ideas de Sayyid Qutb, de la necesidad de llevar a cabo una re-islamización del mundo musulmán como forma de volver a la auténtica doctrina del Islam, pues sólo así se evitaría la occidentalización del mundo musulmán a través de los regímenes totalitarios aliados de

Occidente. Dicha re-islamización consistía en la toma del poder desde arriba, o lo que es lo mismo, utilizar el golpe de Estado por los islamistas radicales para derrocar a los regímenes considerados autoritarios y traidores de su propio origen.

La re-islamización, que tuvo su florecimiento en la década de los setenta, se ha fortalecido en la primera mitad del siglo xxi,

demostrándolo a través de atentados terroristas globales, que llevan inmerso el odio hacia Occidente y sus costumbres. Sin embargo, ha surgido lo que podríamos llamar una desviación, ya que los musulmanes han emigrado en masa a países occidentales, mayormente a Europa, donde se concentran grandes comunidades musulmanas que se niegan a la asimilación y más bien refuerzan el Islam dentro de su propia comunidad, donde los discursos de algunos imanes son claramente anti occidentales. Ejemplo de ello es que los terroristas que ejecutaron los atentados del 11 de septiembre vivían en los Estados Unidos, igual sucedió con el clérigo Al Awlaki, incluso de nacionalidad estadounidense, pero con profundo odio hacia su país de origen.

El nuevo terrorismo está directamente vinculado con la occidentalización de los extremistas y terroristas lo que significa, como dice Marc Ferro, que la radicalización islámica y el terrorismo se han desplazado hacia los márgenes del mundo musulmán, tanto a nivel geográfico como sociológico. En realidad, lo que caracteriza a muchos hombres de la reciente generación de Al Qaeda (sobre todo después de 1992), no es solo el hecho de que son instruidos y más bien de clase media, sino también, y sobre todo, que han roto con el mundo musulmán. Pero esa ruptura es vivida como una traición, ya que abandonar su país de origen, en la infancia o posteriormente, engendra en el candidato a terrorista un sentimiento de haberse sustraído indebidamente a la desgracia de sus correligionarios que viven en las sociedades musulmanas, percibidas como humilladas (en Bosnia, Irak, Palestina, etc.) (Khader, 2010: 315).

El terrorista, entonces, siente que le ha fallado a su país y a sus connacionales, pues no está allí para sufrir con ellos aquello que denominan invasión occidental, por lo que desarrolla el odio hacia el país de acogida, al que ve como culpable de eso que él mismo denomina traición. Este sentimiento está alentado por discursos de animadversión hacia occidente y principalmente está ocurriendo en las mezquitas de los países europeos, lo cual hace que la amenaza adquiera connotaciones globales. La mayoría de los jóvenes

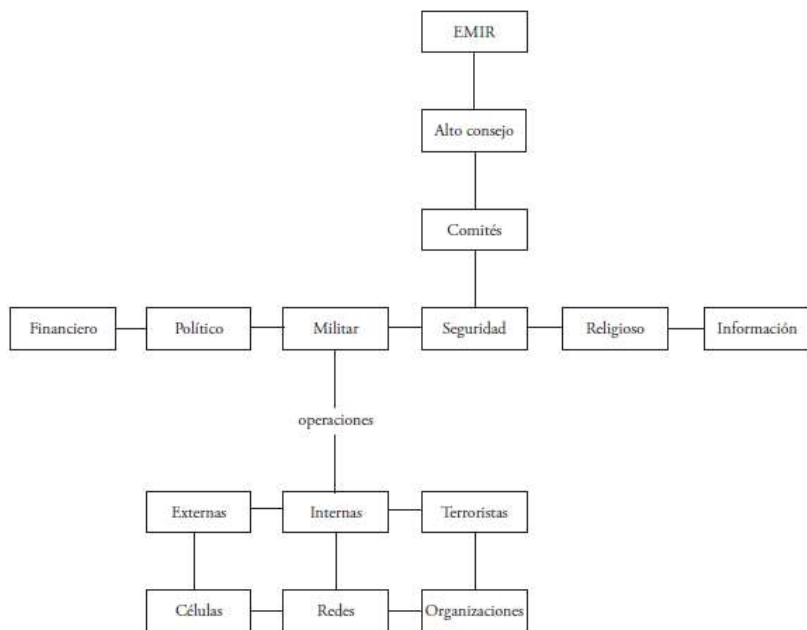
radicales islamistas ha abrazado el terrorismo en países occidentales.

Este otro tipo de terrorismo está orientado a afectar la mayor cantidad de población posible, no se limita a una región en particular, sus propósitos, la dimensión de sus actos, así como el tamaño de la organización trascienden el terrorismo regional o local. Su público es todo público, pues su accionar se dirige a aterrorizar a la población global, de tal forma que podríamos decir que no tiene fronteras que limiten su actuación. Lo anterior hace que la amenaza terrorista sea proporcional a la zozobra y el pánico que se busca como objetivo, el cual casi siempre es selectivo, salvo error propio. El terrorismo global es simbólico, por ello buscan lugares emblemáticos contra los cuales atacar, de tal forma que si consiguen penetrarlos, demostrarán la vulnerabilidad de la seguridad nacional del país escogido como objeto del atentado.

El terrorismo islamista internacional es actualmente la mayor materialización del terrorismo global. Al Qaeda, específicamente, tiene franquicias, células y simpatizantes que la convierten en la red terrorista más amplia del mundo, pues se encuentra extendida por Europa, Asia Central, el Magreb, el Sahel, la Península arábiga y Estados Unidos. El 11 de septiembre de 2001 Al Qaeda se hizo visible globalmente y se convirtió en la mayor amenaza mundial conocida hasta hoy. Los hechos terroristas de impacto internacional habían sido, hasta ese momento, el secuestro de aviones por parte del terrorismo palestino que, por su dimensión, fue calificado como la amenaza internacional más visible que se haya sabido.

Precisamente, los atentados del 11 de septiembre obligaron a Al Qaeda a modificar su composición interna y funcionamiento, una vez visible a nivel global. Su cambio obedeció a la necesidad de protegerse, las cargas se repartieron y Osama Bin Laden, después de los atentados, se convirtió en un símbolo de la lucha terrorista dentro de su propio grupo.

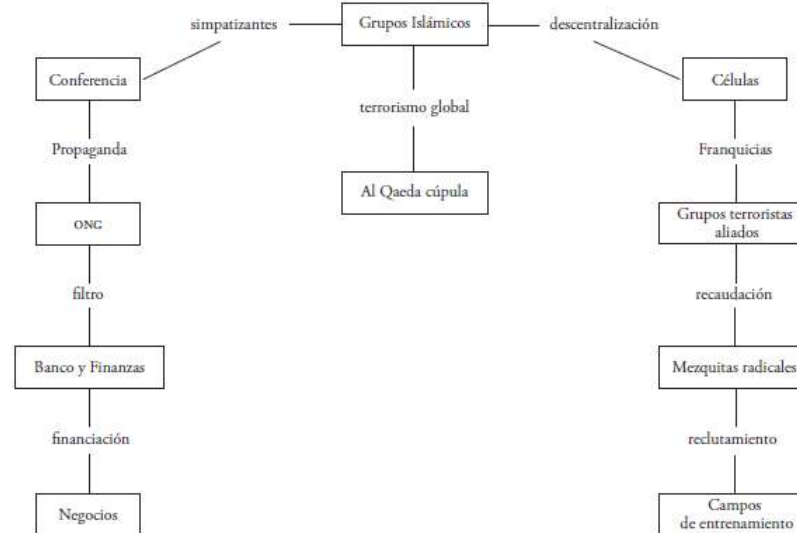
Figura 1
ESTRUCTURA DE AL QAEDA ANTERIOR AL 11 DE SEPTIEMBRE



FUENTE: elaboración propia del Documental: Requena (2011).

Sin embargo, este nuevo terrorismo (tipo Al Qaeda) es superior en sus dimensiones, objetivos, organización y estrategia, siendo actualmente de carácter macro, pues buscan publicitar su poder y de esa forma impresionar a la mayor cantidad de público posible. Los métodos también son distintos en la preparación, financiación, reclutamiento y ejecución del acto terrorista. Y por la magnitud de su organización ha sufrido una descentralización, por ello hablamos de central y franquicias como se observa en la estructura de Al Qaeda que se presenta en la figura 2, cuya dimensión, después del 11 de septiembre, le ha obligado a organizarse de esta manera en el país donde actúa.

Figura 2
ESTRUCTURA TERRORISTA GLOBAL POSTERIOR AL 11 DE SEPTIEMBRE



FUENTE: elaboración propia del Documental: Requena (2011).

Las nuevas tecnologías

La informática también ha marcado un antes y un después en el terrorismo, ya que ha permitido la expansión del mismo por todos los rincones del planeta y se ha convertido en un arma de gran valor estratégico para la organización. Hasta hace unos meses, Anwar Al Awlaki fue la figura de Al Qaeda en la red, el clérigo yemení se encargó de extender el discurso radical islamista y el reclutamiento a través de Internet, animando a sus simpatizantes a ejecutar actos terroristas bajo la figura de los lobos solitarios.

En este sentido, el misma Al Qaeda ha evolucionado, pues aunque la Central continúa utilizando los videos para enviar sus comunicados, sus franquicias hacen uso de redes sociales y toda clase de páginas en Internet para emitir mensajes, conseguir nuevos adeptos y reclutar incautos, la estrategia cibernética ha funcionado, sobre todo en países occidentales, donde autóctonos han pasado a convertirse al Islam radical.

Los sitios oficiales de Al Qaeda han servido incluso a organismos de inteligencia occidentales y medios de comunicación globales como fuentes para constatar y confirmar hechos como la muerte de Osama Bin Laden o el nombramiento de Al Zawahiri como número uno de la organización. Indudablemente, el uso de las nuevas tecnologías ha aportado al avance de la propaganda islamista y reclutamiento de simpatizantes, aunque, al mismo tiempo, ha sido una fuente de debilidad de Al Qaeda, pues sus páginas gozan del constante seguimiento de organismos de inteligencia internacionales.

La necesidad de los grupos terroristas de regenerarse en su conducta delictiva hace que no se abstengan de participar de los adelantos tecnológicos, el caso de Al Qaeda es un claro caso de tal interés, pues le permite conectarse con futuros candidatos a terroristas. Asimismo, ha hecho uso de la tecnología en diversas formas, Osama Bin Laden y Al Zawahiri, por ejemplo, eran muy dados a utilizar videos “caseros” para reivindicar atentados terroristas, así como para animar a su público a llevar otros a cabo, los atentados terroristas del 11 de septiembre fueron reivindicados por uno de estos videos.

Más moderno fue el clérigo estadounidense de origen Yemen, Anwar Al Awlaki, quien utilizó las redes sociales y páginas de Internet creadas por él para incorporar a futuros terroristas así como para reivindicar atentados en el Sahel. Hasta su neutralización en Sana (Yemen) por un dron estadounidense, Awlaki era considerado un innovador dentro de la organización, pues hacía uso exclusivamente de Internet para los reclutamientos.

Los mensajes lanzados por El Awlaki en Internet y en sus sermones han sido relacionados con más de una docena de investigaciones terroristas en Estados Unidos, Reino Unido y Canadá. Era muy activo en las redes sociales y en Internet, herramientas que utilizaba para colgar videos que incitaban a la lucha contra los no musulmanes y para airear sus discursos

radicales y llenos de odio. El Gobierno norteamericano exigió hace un año que Youtube eliminara todos los llamamientos a la violencia de este dirigente de Al Qaeda (Espinosa, 2011).

El terrorismo global necesita de todo aquello que le permita expandir su discurso antiamericano y captar nuevo público, es decir, gente joven de clase media, generalmente occidentales universitarios que actuarán por cuenta propia, denominados lobos solitarios.

13.4 Diferencias

Las diferencias en ambos casos surgen como consecuencia de las dimensiones que persiguen con los resultados de sus actos terroristas, por lo tanto, es factible establecer ciertos grados de divergencia entre ellos: “Hay cuatro grandes diferencias fundamentales entre terrorismo tradicional y el nuevo terrorismo internacional o global: a) los objetivos; b) las dimensiones; c) la organización; y d) la estrategia” (Uriarte, 2004: 106). Sin embargo, y a pesar de las diferencias existentes entre uno y otro, tienen un aspecto en común: el atentado suicida, el desprecio por la vida, o la banalización de la misma para conseguir un objetivo.

Objetivos

En el terrorismo nacional los objetivos pueden ser negociables, mientras que en el terrorismo internacional, no, dado que sólo será satisfecho con un impacto global dirigido, no a un solo receptor, sino al mayor número posible, por lo que no caben los acuerdos. El objetivo del acto terrorista determina su dimensión, el ataque a las embajadas americanas en Kenya y Tanzania perpetrado por Al Qaeda no logró impresionar sino a una parte de la población, por lo que para ellos pudo ser un fracaso, pues su propósito era conseguir la atención global, de ahí que el objetivo cambiara, siendo el propio territorio norteamericano, lugar simbólico para un atentado de dimensiones desproporcionadas a nivel mundial.

El ataque contra las Torres Gemelas estaba cargado de simbolismo en su objetivo, “el atentado del 11 de septiembre tendría un triple

objetivo: humillar a Estados Unidos después de la victoria conseguida sobre los soviéticos en Afganistán, construir un muro de odio entre occidentales y musulmanes, y derrocar los regímenes musulmanes financiados por Occidente, eventualmente para recoger el poder como fruto maduro” (Khader, 2010: 313). El propósito determinó la dimensión y ésta el impacto global del atentado, al tiempo que se logró corregir los anteriores que habían fallado.

Las dimensiones

Pueden ser tal vez las que marquen la mayor diferencia entre uno y otro, pues de su capacidad dependerá el resultado, no es lo mismo el atentado contra el Club El Nogal en Bogotá en 2003 que los hechos del 11 de septiembre de 2001, en EE.UU., el primero ocasionó un impacto local en una sociedad nacional, mientras que el segundo tuvo un impacto global. Encontramos, entonces, que el objetivo propuesto lleva inmersa la dimensión del acto terrorista.

El terrorismo global busca, con el impacto de sus actos, trascender fronteras, lo que le exige que la dimensión de éstos continúe siendo simbólica y a gran escala, aunque después del 11 de septiembre cualquier otro ataque terrorista simbólico ha logrado ser abortado por parte de los organismos de inteligencia internacionales. Sin embargo, y a pesar de que entre los escenarios actuales de Al Qaeda los expertos consideren que es casi imposible otro atentado de grandes magnitudes, en este análisis no descartamos esa posibilidad.

Lo anterior porque Al Qaeda cuenta con el factor tiempo, y por lo tanto, con paciencia para saber cuándo será oportuno ejecutar otro atentado a gran escala, no importando lo que se tenga que esperar. De hecho, los atentados del 11 de septiembre no se realizaron en corto tiempo y fue una muestra de la paciencia que se tomó el grupo para prepararlo.

La organización

Las dimensiones en un grupo terrorista local son más pequeñas, aunque no por ello menos complejas. Por ejemplo, las farc están divididas en frentes y éstos, a su vez, se subdividen en columnas que actúan en todo el territorio colombiano, mientras que Al Qaeda se organiza en redes, células y franquicias como Al Qaeda en el Magreb islámico (aqmi) o Al Qaeda en la Península Arábiga (aqap), y Al Qaeda Central dirigida por el primero del grupo terrorista. En el terrorismo global o transnacional la organización suele implantar ramificaciones o franquicias en otros países, aunque los objetivos puedan ser de otra naturaleza.

d) La estrategia

Se dirige a un público específico, que dependiendo del grupo terrorista, puede ser más o menos extenso. Las farc actúan para infundir terror en la sociedad colombiana y disuadir al gobierno de la negociación de unos fines propuestos, en tanto que la estrategia de Al Qaeda se dirige a un público global, que puede ser su propia población en el mundo árabe con sus dirigentes incluidos, o las sociedades occidentales y sus dirigentes. Por lo que ellos consideran que, en el caso de las farc, el Estado colombiano les debe algo, y en el caso de Al Qaeda es Occidente el culpable de aquello que corrompe al mundo musulmán.

Con todo, es posible hacer una aproximación al concepto de terrorismo que abarque las características que lo configuran como tal, de la siguiente forma:

Conducta encaminada a causar terror en la sociedad y debilidad en sus instituciones, utilizando para el desarrollo del mismo, métodos degradantes e inhumanos que atentan contra la vida, la integridad física y la dignidad de la persona y la estabilidad del Estado. Dirigida por quienes bajo la sombra del terror buscan crear el caos social, y al mismo tiempo infligir a los asociados en su condición de indefinición la amenaza de que la seguridad ya no es una condición pre establecida, pues quienes tienen a su cargo el cuidado de la misma han sido vulnerados.

13.5 Clasificación

Destacamos la siguiente clasificación a modo de síntesis, desde cuatro planteamientos: origen, función, efectos y naturaleza.

a) *Origen*: corresponde a los objetivos de cada uno, es decir, al plan que se persigue con los actos terroristas. Por ejemplo, el terrorismo cuyo propósito es producir la modificación política de un país, como puede ser la del gobierno, del sistema y con ello el cambio de vida de la sociedad, generalmente persigue más de un objetivo dentro del ámbito político, lo cual hace que sus demandas sean tan complejas como poco realizables.

Concerniente a las farc en Colombia, este grupo terrorista autodenominado marxista-leninista, busca cambiar el sistema de gobierno en el país, pretendiendo que se implante un modelo más bien parecido a Cuba o a lo que actualmente hace Hugo Chávez en Venezuela. Por lo que es de esperar que, si lo que ellos exigen no se lleva a cabo, éstos no desaparecerán de la escena nacional, pues no se estarían cumpliendo sus objetivos políticos.

b) *Por su función*: A partir de ella, el objetivo es mucho más claro y más específico. El separatismo, una vez que realiza el terrorismo, suele terminar. Así, el ira, al conseguir su objetivo, cesó en sus actividades terroristas, podríamos señalar que esta práctica se utilizó como mecanismo de solución del conflicto, pues llegados a un acuerdo, la acción terrorista termina en su función.

Este tipo de terrorismo pocas veces declina en su objetivo hasta antes de conseguirlo. Ubicado, históricamente en Europa, llamado más bien nacionalismo: en su momento la ira en Inglaterra y eta en España, y los grupos del Cáucaso que surgieron después de la guerra de los Balcanes y que hoy se enfrentan con la Federación Rusa.

c) *Por sus efectos*: Los grupos terroristas tienen la finalidad de mantener durante un tiempo el terror en la sociedad, como mecanismo generador de miedo, con el que la población deberá,

según ellos, convivir durante el mayor tiempo posible, dado que sus requerimientos no son específicos, sino generales.

No tienen un propósito único que perseguir, podríamos afirmar que el miedo lo es, pero éste no es una reivindicación que se pueda erigir como objetivo prioritario de un grupo terrorista de otra categoría como las anteriores. El hecho de mantener su psicología en la población fue la razón de ser de Al Qaeda, pues con ello pretendió demostrar la debilidad de los Estados Unidos como potencia en seguridad.

El miedo como método terrorista ha sido la constante de Al Qaeda, si nos preguntamos hoy ¿por qué si después del 11 de septiembre consiguió aterrorizar al mundo, posteriormente también efectuó ataques con Ántrax dentro de los Estados Unidos? La razón era mantener dentro de la población civil el estado de terror que los debilitara, al igual que a las instituciones, haciendo que éstas aparecieran como vulnerables y a la vez incapaces de proteger a su propia sociedad. Este tipo de terrorismo tiene su máximo exponente en Al Qaeda, como lo desarrollaremos a continuación.

d) *Por su naturaleza*: El terrorismo suele, la mayoría de las ocasiones, tener su causa en la religión, y fundamentándose en ella se cometen actos terroristas. Observamos cómo los terroristas islámicos ejecutan sus ataques en nombre de Alá, se inmolan en su nombre y materializan así aquella premisa de morir matando. Pero no sólo los anteriores se sustentan en la religión como objeto último de su causa, en los Balcanes, bajo el mismo postulado, se llevó a cabo una mal llamada limpieza étnica que aniquiló miles de vidas.

En efecto, en nuestra historia contemporánea han sido los Balcanes la expresión máxima de la utilización de la religión como método terrorista, puesto que ni siquiera Al Qaeda la tuvo, la suya fue ante todo política. En todo caso dentro del Islam sí podemos hablar de conflictos de religión, por ejemplo, la usual confrontación entre Chiíes y Sunníes está imbuida de todo el carácter religioso posible,

Sadam Hussein ejecutó con gas mostaza a más de 5, 000 kurdos en Irak, él era un musulmán Suni y este acto fue de lo más explícito del terrorismo religioso conocido en nuestra historia contemporánea.

Otros actos no menos terroristas se están cometiendo actualmente con base en la religión, concretamente en Irak y Egipto antes y después de la caída de Mubarak (hay que decir que hoy más que nunca) los Coptos egipcios están siendo víctimas del terrorismo islamista, iglesias quemadas, cristianos asesinados, son muestra de que no tenemos que retrotraernos a las cruzadas como muchos pretenden para explicar y entender este tipo de terrorismo.

Cuadro 1
ESQUEMA ESTRUCTURAL DEL TERRORISMO DE LA ÚLTIMA DÉCADA

Por su origen	Político	FARC, Hezbollah, Hamas
	Económico	Narcotráfico, BACRIM
Por su función	Separatista	ETA, IRA, Mov. Chechenos
Por sus efectos	Psicológico	Al Qaeda
Por su naturaleza	Religioso	Mártires de Al Aqsa, Yihad Islámica
	Etnonacionalistas	IRA, ETA

13.6 Estudio de un caso: el terrorismo palestino

Su origen se remonta al finalizar el protectorado británico en Palestina, con el liderazgo de Al Husseini (Mufti de Jerusalén) y su colaborador Abdel Kader quien en 1948 estableció un estado de sitio sobre Jerusalén dejando aisladas 600 000 personas. Posterior a las guerras entre árabes e israelíes y quedando establecido el poder militar israelí en la zona, la firma de tratados de paz entre los estados de Israel (Begin) y Egipto (Sadat) se lleva a cabo en 1979, culminando la lucha entre éstos y poniendo fin al apoyo egipcio para los palestinos a fin de obtener la tierra por la fuerza.

Logró su máxima expresión en la década de los setenta, después de la guerra del Yom Kipur, cuando, ante una nueva derrota egipcia

por parte de los israelíes, el mundo árabe asumió la superioridad militar de su contendor y por ende optó por la firma en 1979 del armisticio con el Estado de Israel.

En aquel momento los palestinos adujeron la traición egipcia como justificación para tomar por su propia mano lo que ellos denominaron: lucha por la liberación de Palestina. Así, hechos como el secuestro de un avión de El Al o el asesinato de ciudadanos israelíes en las olimpiadas de Berlín en 1972, hicieron visible al grupo terrorista palestino Septiembre negro, quien justificaba sus acciones por la causa Palestina. En sus inicios, el terrorismo palestino estuvo financiado por el líder libio Muammar Gadafi y tuvo entre sus personajes al terrorista conocido como el Chacal, sin embargo, y a pesar de lo criminal de sus actos, su furia no consiguió el objetivo que perseguía, ya que por el contrario Septiembre negro procedió de forma equivocada, terminando por deslegitimar su causa.

En 1979 un puñado de estudiantes palestinos residentes en Egipto fundó harakat al-jihad alislami al-filastini, más conocida como Yihad Islámica Palestina. Influidos por el radicalismo de algunas asociaciones estudiantiles egipcias y por el cambio político acaecido en Irán, aquellos jóvenes intelectuales palestinos estaban descontentos con el conformismo político de los Hermanos Musulmanes. La ideología de la Yihad Islámica era abiertamente pro-iraní y apuntaba a dos fines consecutivos: liberar a palestina de la opresión judía y, posteriormente, unificar el mundo árabe y musulmán bajo un único Estado (De la Corte y Jordán, 2007: 88).

El complejo entramado cultural de la zona ha tenido que ver en el recrudescimiento de los actos terroristas palestinos, pues sus acciones, aunque casi siempre van dirigidas a la población israelí, simbólicamente han llevado un mensaje en ocasiones para los propios líderes árabes, sus hermanos, quien en principio se entregaron a la causa palestina y contra el Estado de Israel y luego no sólo abandonaron la causa desde el aspecto bélico, sino que firmaron sendos armisticios con los israelíes.

Algunos grupos han tenido más relevancia que otros, incluso a lo largo de este conflicto el lado palestino ha gozado, desde cierto tiempo, de figuras emblemáticas en la política internacional, Arafat, el que más. El terrorismo palestino no ha sido ajeno a la actualización de su *modus operandi* como también lo han hecho casi todos los grupos terroristas a nivel global.

13.6.1 Hamas (Movimiento de resistencia islámico)

La complejidad del conflicto, históricamente, ha respondido a las necesidades del nacimiento de unos grupos para debilitar o anular otros, con Hamas ocurrió que, de forma transversal, Israel permitió su surgimiento (pudo extinguirlo desde su nacimiento ahogándole la forma de financiación y no lo hizo).

En enero de 1988 fue creada una nueva organización islámica, el Movimiento de resistencia islámico (conocido por su acrónimo, Hamas), que pronto se convertiría en el grupo islámico más importante en lo que se refiere al apoyo y expansión de la Intifada. Hamas extendió ampliamente su influencia, tanto en Gaza como en Cisjordania, a lo largo de 1988. El apoyo de Arabia Saudita y otros Estados árabes del Golfo posibilitó que Hamas adquiriera pronto capacidad para establecerse y actuar en numerosas comunidades. [...] Cuando se hizo evidente la participación de Hamas en varios actos de terrorismo, a mediados de 1988, Israel revisó la permisividad hacia Hamas, poniéndole fin a raíz de la publicación de la ideología del movimiento. Hamas expuso su ideología formalmente en una Carta de 36 artículos, publicada en agosto de 1988, que dejaba constancia de una postura frente a Israel mucho más intransigente que la de la olp. La Carta rechazaba explícitamente las denominadas soluciones pacíficas, incluidas las conferencias internacionales (Bermejo y Pozo, 2011: 187-188).

En la actualidad, ya no observamos un terrorismo tipo Intifada como en sus inicios en los territorios en disputa, la desconexión de Gaza en 2005 legó una zona que fue ocupada por Hamas, el grupo terrorista más visible hoy, que aunque actúa bajo el paraguas político, cuenta con su brazo

armado Brigadas de Ezzeldin Al Qassam, quienes en principio utilizaron los atentados suicidas en la lucha, para luego pasar a utilizar el lanzamiento de cohetes como principal arma. En muchas acciones, terroristas de distintos grupos han solido causar el caos en la zona.

En nuestro análisis nos interesan los últimos atentados, siendo éstos los que han agitado la cuestión Palestina como nunca habíamos observado en el contexto internacional. Cuando en 2006 Hamas ganó las elecciones en Gaza, el conflicto se enconó aún mas, pues para gestionarlo y resolverlo, ya no se contaba con dos sino con tres bandas: la Autoridad Palestina, Hamas y el Gobierno de Israel, no logran un acuerdo sobre la unidad de los dos lados palestinos entre sí, lo que dificulta la posibilidad de una acuerdo con el gobierno israelí. Los diálogos entre Hamas y la Autoridad Palestina de Mahmud Abbas para llegar a un acuerdo de unificación, hasta hoy, han sido estériles.

Hamas se aísla argumentando la ilegalidad del mandato del Presidente de la ANP, pues las elecciones en los territorios palestinos debieron realizarse hace quince meses, Hamas saca provecho de este escenario, pues le significa más tiempo para prolongarse en el poder en la Franja de Gaza. La posición de Hamas en el gobierno en Gaza es la muestra de la debilidad de la Autoridad Palestina en su propio territorio.

Sin embargo, este aspecto que la comunidad internacional no ha tomado en cuenta, es, desde nuestra perspectiva, un escollo que puede tornarse en un actor de consecuencias, tal vez irresolubles; aunque Hamas esté en el poder, no ha dejado de ser un grupo terrorista, dirigido por Ismail Hanilla, hombre cercano al Hezbollah de Hassan Nasrallah y apoyado por el gobierno de Irán. En consecuencia, no será algo sencillo de ignorar y mucho menos fácil de negociar con la Autoridad Palestina.

Con el apoyo económico, bélico y moral de estos dos aliados, que deciden en la región, lo más complicado será negociar con ellos la

salida al conflicto y la existencia de dos estados, pues Hamas se niega rotundamente a reconocer al estado de Israel, tal cual lo hace el gobierno de Irán. Hasta ahora, el cisma político ocurrido entre los palestinos en 2006 ha sido imposible de reparar entre ellos y todavía menos por la Liga Árabe, que se muestra impotente y obsoleta ante los nuevos desafíos en la zona, numerosas han sido las ocasiones, públicas y secretas en que Hamas y la Autoridad Palestina se han reunido bajo el auspicio de la Liga Árabe, pero los resultados son los de siempre, nulos.

Tomando en cuenta la organización y los objetivos propuestos, los grupos terroristas cambian la estrategia. Pasaron de esconderse a tener conquistas políticas apoyados por la población, que sintiéndose huérfana de líderes, los adopta como única vía que les garantice la permanencia en el lugar que reconocen como suyo, al mismo tiempo que les brinda seguridad y prestación de servicios sociales que el Estado no le ha otorgado, así actúa Nasrallah al mando de Hezbollah en Líbano y el mismo modelo ha exportado a Gaza con Hamas.

Simultáneamente, al asegurar el apoyo de la población, Hamas también lo hace con la continuidad en el poder, esperando un nuevo fracaso en la negociación, para, de esta manera, ganar adeptos a costa de la decepción de la población interna. Tomemos como ejemplo la Operación Plomo Fundido entre 2008 y 2009 en Gaza, es evidente que si bien Israel ganó militarmente al destruir

los túneles de tráfico de armas desde Egipto hacia Gaza, Hamas triunfó locamente e incluso en el nivel internacional, pues la población de Gaza apareció ante los medios de comunicación internacionales de forma vulnerable y frágil, lo que despertó la indignación global, no tomando en cuenta las causas que forzaron la intervención y tampoco la presencia de Hamas en el poder.

La utilización de los medios de comunicación internacionales consiste en planificar actos de carácter victimista de manera deliberada, para alentar la publicación de información de las cadenas internacionales con corresponsales en la zona. De alguna forma se repite la situación bien empleada por Arafat a fin de alentar la presión sobre los israelíes en la negociación, así, actualmente también lo hace la Autoridad Palestina, Hamas es consciente que al callarla de cierto modo se está aprovechando de sus acciones frente a la comunidad mundial, por lo que la presión entre ambos disminuye, dado que ambas ganan. Por consiguiente, el uso de los medios de comunicación internacionales, y de su población civil como escudo humano, son dos cartas que Hamas se reserva para ocasiones estratégicas, los primeros son utilizados de forma deliberada, de tal manera que, al necesitar debilitar la posición de Israel en el nivel global, se reserva la oportunidad de recurrir a ellos cuando los necesite.

Resumen

El terrorismo y su evolución a través del tiempo, sus fines y métodos de actuación y los diversos tipos que existen son, después del 11 de septiembre, materia de riguroso estudio, pues desde entonces el mundo enfrenta una amenaza terrorista que no tiene un objetivo específico, sino muchos y en todas partes del globo. Los escenarios en que el terrorismo se materializa, local y global, son hoy el desafío que afronta la comunidad internacional. El terrorismo busca presionar para que, a través de sus acciones, consiga los objetivos propuestos que, según la organización, pueden ser de mayor o menor dimensión.

1. El terrorismo en sus distintas formas y tipos constituye, después de los atentados del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York, la mayor amenaza global desde la Guerra Fría y las armas nucleares. Al ser vulnerada la seguridad de la máxima potencia, el mundo entró en pánico, y éste se constituyó en el acompañante diario de todos los ciudadanos en cualquier lugar del planeta. A partir de entonces se entendió que nadie, en ningún lugar, está seguro, *Al Qaeda* así lo sentenció.

2. El nuevo terrorismo o terrorismo global tiene entre sus objetivos conseguir que la sociedad civil sienta que sus autoridades no son capaces de garantizar su seguridad, y por lo tanto debilitar la credibilidad del público hacia sus gobernantes. El riesgo de la amenaza sobre la sociedad civil es su forma de vida y de ella se alimenta, para tal efecto se ha cerciorado que sus acciones lleguen a todos los rincones del mundo, de tal manera que hoy podemos hablar de *Al Qaeda* Central y sus franquicias en Europa, Estados Unidos, el Magreb o Asia Central, en Latinoamérica, específicamente en Brasil, donde han sido capturados algunos musulmanes sospechosos de colaborar con Hezbollah y Hamas que se mueven en la triple frontera (Brasil, Uruguay, Argentina), aun así, no se conocen actividades terroristas por parte de tales grupos en la región.

3. El nuevo terrorismo se adapta a los cambios de los tiempos, se utilizan los videos en la red así como de sus páginas en Internet y también de las redes sociales. El clérigo yemení Anwar Al Awlaki, recientemente neutralizado por los *drones* estadounidenses en Saná (Yemen), fue el gurú de *Al Qaeda* en el empleo de las nuevas tecnologías para captación y adoctrinamiento de jóvenes candidatos a terroristas conocidos como *lobos solitarios*, quienes actúan por propia cuenta, diseñando sus explosivos de forma artesanal con instrucciones recopiladas de la web.

Por último, el terrorismo en todas sus formas, se ha convertido en el gran desafío a combatir por la sociedad global, ante el que ninguna nación debe permanecer estática, pues son nuestras costumbres, nuestra seguridad, nuestro modo de vida lo que está amenazado desde los hechos del 11 de septiembre. Todo ello implica una racionalidad pacífica para construir una paz mundial desde la óptica de la paz neutra (Jiménez, 2011).

Actividad 13

Elabora por equipos de máximo 6 personas y contesta las siguientes preguntas:

- Anota la definición de terrorismo
- Explica las distintas clasificaciones del terrorismo.
- Elabora un diagrama en el que se muestre la estructura del terrorismo
- Explica la importancia del estudio del terrorismo para la psicología política

14. MARKETING POLÍTICO HACIA UN ESTUDIO DEL MARKETING POLÍTICO: LIMITACIONES TEÓRICAS Y METODOLÓGICAS

Juárez, Julio
Espiral, vol. IX, núm. 27, mayo - agosto, 2003
Universidad de Guadalajara
Guadalajara, México

OBJETIVO: Estudiar y Analizar el desarrollo de la Psicología Política en Latinoamérica.

- ✓ Conocer los aportes teórico-metodológicos del marketing político.
- ✓ Analizar el desarrollo del marketing político.

14.1 Introducción

El presente escrito incorpora una revisión exhaustiva acerca de la investigación realizada en torno al marketing político. La intención es observar su desarrollo como concepto de investigación a través de las principales líneas de investigación concernientes a su estudio. Asimismo, las limitantes teóricas y metodológicas que el marketing político tiende a reproducir son señaladas a lo largo del trabajo para poner bajo una perspectiva distinta el análisis de los posibles efectos que esta práctica tiene en la política de nuestros días.

La primera parte del trabajo presenta una revisión crítica sobre los principales temas analizados en la investigación de marketing político. La segunda parte atiende las principales limitantes metodológicas encontradas en este grupo de estudios con miras a fortalecer la discusión en torno al tema. En la tercera parte se ofrece un análisis sobre la naturaleza racional del marketing político y las consecuencias que devienen de su carácter económico- quienes acuden a este conjunto de herramientas con el fin de generar conocimiento acerca del electorado. Finalmente, las conclusiones son resumidas en tres puntos básicos que intentan

mostrar los principales retos que enfrenta el estudio y la aplicación del marketing político.

14.2 Marketing político: una revisión a su investigación

14.2.1 Líneas de investigación

Fruto de la relación existente entre la escuela de la mercadotecnia y la política, y ocupando por ende un lugar confuso en el espectro académico, se encuentra el marketing político. Confuso no sólo en tanto a su falta de identidad teórica sino también a su incierta, y muchas veces especulativa, influencia en los procesos electorales de los últimos años. El marketing político surge inicialmente como la metáfora idónea para ilustrar una política más profesional y menos jerárquica. Su inclusión, muchas veces a niveles meramente discursivos, en los procesos estratégicos electorales ilustraba, a principios del decenio de 1980, la modernización de la política y el avance hacia un modelo científico diseñado para ganar elecciones.

Algo así como el enlightenment electoral del siglo XX. Su uso fue inicialmente asociado a las campañas electorales de mediados del decenio de 1980 y tuvo su auge en la década de 1990 (Newman, 1994). Como consecuencia de esta súbita aparición, el estudio de marketing político se desarrolló bajo la convergencia de consultores políticos —muchos de ellos especializados en el tema de campañas electorales— y académicos de las escuelas de ciencia política, administración y comunicaciones (Reid, 1988; Wring, 1999; Newman, 1994, 1998; Scammell, 1995, 1999; Collins y Butler, 1994, 1996; O’Shaughnessy, 1990; Kavanagh, 1995; Maarek, 1995).

Lock y Harris (1996) definen marketing político como una disciplina orientada al “estudio de los procesos de los intercambios entre las entidades políticas, su entorno, y entre ellas mismas, con particular referencia al posicionamiento de estas entidades y sus comunicaciones” (p. 21). Más aún, Collins y Butler (1994) describen un modelo conceptual para el estudio del marketing político dividido en tres características estructurales, a saber: a) el

producto político; b) la organización política; y, c) el mercado electoral.

Paralelamente, Kotler y Kotler (1999) sostienen que una campaña electoral guiada bajo las normas del marketing político debe estar organizada bajo un modelo centrado en la evaluación del ambiente electoral y el marketing estratégico (segmentación, targeting, posicionamiento) con la finalidad de desarrollar los productos de comunicación de una campaña. Adicionalmente, el marketing político es concebido como una práctica sustentada en la información disponible sobre el mercado electoral con el propósito de satisfacer las demandas de los votantes. Marketing político es, en las palabras de O'Shaughnessy (1999), el resultado de colocar el locus del diseño de las políticas públicas en la opinión de los electores.

14.2.2 Primeros estudios: el marketing social

Wring (1999) sostiene que la investigación sobre marketing político comenzó como el resultado de una "preocupación social" entre los investigadores de mercadotecnia al final de la década 1960. El trabajo seminal de autores como Kotler (1979), Kotler y Levy (1969), o Lazer y Kelly (1973), preocupados por la relevancia social del marketing comercial, contribuyeron a la conformación de las primeras bases de lo que hoy definimos como marketing político.

Por tanto, la corriente dominante en la investigación de marketing social durante los decenios de 1970 y 1980 fue agrupada bajo el nombre de marketing de "servicios" (service marketing) comúnmente definido como el marketing "sin ganancia" (non-profit marketing). Aunque esta rama no estaba particularmente orientada al análisis de la política, esta corriente de investigación, ubicada dentro de la escuela de la administración, representó los primeros intentos por establecer una liga entre marketing y política.

Paralelamente, el estudio de las campañas electorales en Estados Unidos comenzó a ganar relevancia entre académicos de las

ciencias sociales y políticas. Los trabajos de White (1962) y McGuinnis (1969) representaron los primeros intentos para analizar la creciente industria electoral en un contexto político altamente comercial. Mientras las democracias europeas seguían debatiendo acerca de geografías ideológicas durante los decenios de 1960 y 1970, la escuela estadounidense del estudio de las campañas electorales comenzó a reforzar el puente entre marketing y política. El hecho de que modelos económicos de comportamiento electoral, tales como el trabajo de Downs (1957) a finales de la década de 1950, fueran ganando reputación al momento de responder preguntas acerca de cómo vota la gente, impulsó un entendimiento racional de la política. Más relevante aún fue la similitud encontrada entre un mercado económico y un entorno político igualmente racionales, particularmente en los Estados Unidos de posguerra.

Como resultado de la creciente atención sobre el marketing político durante la década de 1990, la investigación académica en el tema era comúnmente guiada por descripciones variadas de su uso y aplicación en diferentes estudios de caso (Harrop, 1990; Newman, 1994; Wring, 1999; Scammell, 1996; Kavanagh, 1996; O'Shaughnessy, 1990; Gould, 1998). Durante esta primera etapa, una explicación acerca de lo que sucedía en diferentes arenas políticas era requerida debido a la novedad del tema y su rápida diseminación a lo largo de diversos contextos políticos.

El estudio temprano del marketing político, una vez definido bajo este nombre, intentaba explicar, primero que nada, por qué el marketing político había cobrado tanta fuerza en la política de aquellos años, particularmente durante periodos electorales. En consecuencia, el análisis se orientaba principalmente a explicar la manera como las campañas electorales eran implementadas. Especial atención fue dirigida a las campañas electorales en Estados Unidos, principalmente debido a la suposición, compartida entre varios grupos académicos, de que este país ilustraba con mayor fidelidad las pautas clásicas del marketing político (Scammell, 1999). Otro motivo para tomar a Estados

Unidos como ejemplo, fueron los impactos económicos y políticos a nivel mundial que devienen del resultado de las elecciones en ese país. Esta primera etapa en el estudio del marketing político asumió, primero, que el marketing político tenía una influencia en diferentes actividades políticas y segundo, que esta influencia podía ser observada a través de diferentes tipos de comunicación política tales como la publicidad, la presentación de los candidatos en apariciones televisivas y la cobertura de los medios de comunicación hacia los procesos electorales.

Como consecuencia de esto, el surgimiento de conceptos como “americanización” intentaron explicar cambios en diversos entornos de comunicación política como resultado de la propagación del modelo norteamericano a todo el mundo (Scammell, 1998; Negrine y Papathanassopoulos, 1996; Plasser, 2000; Kavanagh, 1995; Swanson y Mancini, 1996; Baines et al., 2001). Sin embargo, esta aproximación teórica ha sido ampliamente criticada con base a su carácter unidireccional —esto es, la falta de consideración de la fortaleza de los entornos políticos locales— y la imposibilidad de definir un modelo norteamericano como tal, distinto y exclusivo a una estructura social única.

De esta etapa inicial, un naciente trabajo de investigación se pudo observar en diferentes países, particularmente en aquellos en los que las estructuras económicas permitían que la metáfora del marketing ilustrara lo que sucedía en la arena política. Siguiendo a Scammell (1999), existen tres principales corrientes en el estudio del marketing político: estudios electorales, estudios de comunicación y estudios de marketing comercial. Para esta autora son dos las direcciones en la que estos estudios se han dirigido. La primera se enfoca en las características del mercado electoral incorporando nociones de cómo la gente vota y cómo evalúa a sus líderes políticos. La segunda dirección se orienta hacia las organizaciones políticas con la finalidad de señalar indicadores del uso del marketing político en el comportamiento de los partidos políticos.

En relación con el modelo propuesto por Collins y Butler (1994), la investigación sobre marketing político desplazó su objetivo del mercado electoral hacia la manera en que los partidos políticos adaptan sus estructuras y procedimientos ante las definiciones que el marketing político hace del electorado y sus necesidades. Acorde con la segunda dirección en los estudios de marketing político propuesta por Scammell (1999), algunos académicos comenzaron a observar cómo reaccionaban los partidos ante la supuesta influencia del marketing político. A pesar de la crítica tradicional hecha al marketing político sobre su naturaleza libre de ideología ajena a la política — algunas veces responsabilizado por el surgimiento de lo que Kirchheimer (1966) llamó el catch-all party— el estudio sobre el comportamiento de los partidos políticos al utilizar herramientas del marketing es bastante común en la actualidad (Maarek, 1995).

La atención puesta sobre los partidos políticos fue principalmente una aportación hecha por la escuela europea de marketing político, debido a la prevalencia regional de sistemas políticos centrados en los partidos políticos en contraste con el sistema norteamericano claramente enfocado en los y las candidatas, más que en los partidos mismos. De esta forma, las instituciones políticas fueron definidas como organizaciones que buscan obtener metas similares. Dos objetivos básicos fueron señalados, el primero: acceder al poder y al control del Estado, y segundo: retener este poder a través de reelecciones directas (de candidato) o indirectas (con distintos líderes de un mismo partido). Un buen ejemplo de esto son los casos británico, francés y alemán, en donde los partidos todavía representan una variable importante a la hora de decidir por quién votar, aun a pesar de que esta tendencia ha ido decreciendo significativamente en los últimos años (Norris et al., 1999; Bergmann y Wickert, 1999).

14.2.3 Hacia el entendimiento integral del marketing político

En cuanto a los tipos de orientación que un partido político puede tomar, Lees-Marshment (2001) describe tres tipos de aproximaciones al manejo y conducción de campañas políticas. De esta forma la autora distingue: a) orientación hacia el producto; b) orientación hacia la venta del producto; o, c) la orientación de marketing. Siguiendo esta tipología, el partido orientado al producto considera su plataforma política como el eje de su campaña. En este caso el objetivo es convencer al electorado de que el producto es la mejor oferta, dado su valor ideológico. Un gran esfuerzo es colocado en construir un argumento convincente esperando que la gente “se dé cuenta” de los beneficios que este producto político traerá.

En el caso del partido orientado a vender, los esfuerzos son puestos en hacer llegar el argumento a los votantes. El partido orientado a vender, de acuerdo con Lees-Marshment (2001), cree también que su producto es más adecuado que el de sus competidores, pero va más allá, tratando de persuadir al electorado por diferentes vías y métodos. Así, este tipo de partido depende de la publicidad y las estrategias de comunicación para persuadir a los electores. En oposición a la idea tradicional de vender la ideología de un partido —a través de su plataforma política, reformas y políticas públicas— esta autora define, en su tercera aproximación, al partido con orientación de marketing.

De este modo, un partido con orientación de marketing adaptará su comportamiento con el objetivo de satisfacer las demandas del electorado. El objetivo principal será el de diseñar un producto político que la gente quiera, concentrándose principalmente en sus propias capacidades para entregar este producto a los electores. Consecuentemente, Lees-Marshment (2001) asume que:

a) los partidos políticos, en la actualidad, se dirigen hacia esta orientación; y, b) aplicar las herramientas de la mercadotecnia incrementará las oportunidades que un candidato o partido tienen

para ser electos. Partiendo de esta postura, una reciente área de investigación en marketing político se enfoca a un entendimiento integral del marketing que va más allá de su uso limitado a campañas electorales. De esta forma se intenta dejar atrás la visión centrada en intercambios de corto plazo (votos a cambio de productos políticos), avanzando a la construcción a largo plazo de relaciones dentro de la esfera política. Esta línea de trabajo se ha alejado del análisis de campañas electorales, enfocándose en lo que Nimmo (1999) ha denominado como la campaña permanente. Un buen ejemplo es el uso de estrategias de marketing en el diseño de la comunicación entre gobierno y gobernados a lo largo de periodos no electorales. Así, la ciudadanía es agrupada en segmentos, identificando los objetivos que pueden ser alcanzados con mensajes específicos en relación con temas particulares.

El enfoque a largo plazo (integral) del marketing político se centra en la necesidad de diseñar mensajes políticos que puedan ayudar a un partido a continuar en el poder de acuerdo a las normas y leyes, según sea el caso. Este acercamiento integral considera las repercusiones a largo plazo que tiene el diseñar políticas basándose en investigación de mercado. En resumen, el acercamiento integral busca entender al marketing político no sólo como una herramienta para definir las necesidades de la sociedad, sino también para presentar al gobierno la mejor manera posible para resolver estas necesidades.

Sin embargo, a pesar del creciente interés de algunos académicos por dejar a un lado el análisis de campañas electorales, la investigación de marketing político no ha podido resolver sus limitaciones originales. Aunque sería interesante analizar qué tan efectivo es el marketing político para echar a andar políticas públicas, es necesario estar al tanto de que las limitaciones que se presentan durante su análisis en las campañas electorales probablemente prevalecerán, tal vez incrementándose, en etapas posteriores dentro del ciclo político.

No es mi intención descalificar a priori una posible línea de trabajo, sino poner bajo una lupa más crítica la implementación del marketing político y sus eventuales efectos en el electorado y las instituciones políticas. El argumento de este trabajo no solamente resalta las limitantes que el marketing político enfrenta dentro de un mundo complejo, como lo es el de la política, sino también señala por qué sus principales críticos han fallado en valorar sus repercusiones en la política de nuestros días. En otras palabras, la sugerencia de que el marketing político pone en peligro el carácter democrático de un entorno político al cambiar imagen por sustancia, privilegiando así forma sobre contenido, es cuestionada desde la propia capacidad, limitada, que las estrategias de mercadotecnia tienen para alterar un sistema político de por sí dinámico.

Resumiendo un poco, he planteado que el marketing político tiene sus orígenes en la escuela del marketing. De acuerdo con Kotler y Kotler (1999) el marketing político ha surgido debido a las grandes similitudes que los procesos electorales tienen con la competencia comercial. El promover candidatos, partidos y políticas ha sido siempre una parte fundamental para la comunicación política, aunque no siempre cardinal para su diseño. Parecería que el modelo del mercado se tornara cada vez más útil para mejorar nuestro entendimiento sobre cómo los partidos políticos responden a las necesidades del electorado y la sociedad en general; útil también para explicar hasta cierto punto cómo es que los electores se comportan de cara a un proceso electoral.

Desde mi perspectiva, el marketing político no representa ni la enfermedad ni la panacea en la política de nuestros días. Sostengo que no es posible extraer una representación pura del marketing dentro del espectro político y que, por lo tanto, el análisis sobre su verdadero papel en las campañas de hoy en día debería matizarse. Una vez expuestas las principales líneas de investigación en torno al estudio del marketing político, en la siguiente parte me centraré en las limitaciones metodológicas y teóricas que se presentan cuando se analizan entornos electorales.

14.2.4 Limitaciones metodológicas en el estudio del marketing político

Existe una suposición compartida entre varios académicos de que los partidos se han tornado más sofisticados a la hora de buscar el respaldo del electorado (Swanson y Mancini, 1996; Wring, 2001). Esto es, los partidos políticos recurren cada vez más a consultores especializados con el objetivo de ganar votos y retener el apoyo de los propios miembros del partido (Plasser, 2001). Como resultado de esta aparente modernización, los partidos políticos han adoptado nuevas formas de comunicarse con los electores.

La creciente atención dada al marketing político, como generador del conocimiento que debe guiar la producción de estas comunicaciones, no ha podido ofrecer aún un encuadre teórico independiente de otras escuelas de pensamiento. Como resultado, mucha de la investigación realizada acerca del marketing político es sustentada aleatoriamente desde la sociología, el marketing comercial, la psicología, la ciencia política y la comunicación, dependiendo básicamente del criterio y formación de los y las investigadoras.

El resultado de un acercamiento multidisciplinario es que el concepto del marketing político sea debatido académicamente. Uno de los aspectos mayormente afectados por esta orfandad teórica es la multiplicidad de metodologías por medio de las cuales sus efectos y consecuencias han sido evaluados anteriormente. En esta sección ofrezco tres argumentos en torno a los cuales se resumen las restricciones metodológicas de su estudio. Estas son: 1) su definición operacional; 2) la falta de indicadores de causalidad; y, 3) el eclecticismo metodológico observado en investigaciones previas.

14.3 Definición operacional

Más que ser un concepto el marketing político, denomina un conjunto de actividades implementadas a lo largo de una campaña para alcanzar un fin particular. Su principal característica es el incorporar un conjunto de actividades derivadas de la investigación de mercado que dictan las pautas mediante las cuales las producciones de comunicación, plataformas políticas y otras variables del proceso electoral, son determinadas. Agrupar un número variado de técnicas bajo el calificativo de marketing político genera un problema cuando el resultado de estas técnicas quiere ser analizado con mayor detalle.

La definición de marketing político ha probado ser un punto controversial en la literatura sobre el tema (Lock y Harris, 1996). Si aceptamos que el marketing político representa varias actividades (por ejemplo, estudios de mercado, encuestas de opinión, focus groups, estrategia electoral, diseño de plataformas electorales, etcétera), ¿cómo puede ser definido operacionalmente? En otras palabras, ¿cómo podemos incorporar la definición de múltiples actividades mutuamente excluyentes bajo el mismo nombre? Más aún, si asumimos que varias cosas suceden bajo el título del marketing político, ¿cómo evaluar entonces los diferentes grados de aplicación del marketing político? ¿Cómo distinguir entre el marketing del partido A con el marketing del partido B?

En una palabra, definir el uso del marketing político puede resultar algo arbitrario si aplicamos una valoración dicotómica de su uso (definir el uso de estas técnicas con un sí o un no absoluto).

Un ejemplo claro en torno a estos cuestionamientos es el trabajo de O'Cass (1996, 2001), quien trató de identificar cómo los principales actores dentro de una campaña definen y entienden el concepto de marketing político. Sus principales hallazgos indican que existen diferentes concepciones acerca de lo que el marketing político es, desde la perspectiva de los y las políticas, los y las consultoras y los y las dirigentes de los partidos políticos.

El problema de su definición conceptual representa a su vez nuevas limitaciones para el estudio del marketing político. La más relevante de todas es el grado de causalidad atribuible a esta práctica en las comunicaciones producidas a lo largo de la campaña y eventualmente en los electores que votan en las elecciones. Demos paso a la segunda limitante metodológica identificada en este trabajo: la causalidad del marketing político.

14.4 Causalidad

Comúnmente son asumidas múltiples causas del uso del marketing político con relación a la sociedad, los partidos políticos y las campañas electorales (por ejemplo, desinterés político, apatía electoral, carencia de ideología, trivialización del discurso político, etcétera), sin embargo, rara vez son definidas en términos específicos de causa y efecto que ilustren con precisión cuáles son las relaciones existentes entre dos o más variables. Es común encontrar argumentos a favor o en contra del marketing político sustentados únicamente a un nivel retórico. Así como no podemos decretar que el marketing político amenaza la democracia convirtiendo el debate político en algo trivial y sin contenido, tampoco sería acertado sostener que conducir una campaña bajo la orientación de marketing político incrementaría significativamente las oportunidades de ganar las elecciones en cuestión. La idea de que el marketing político tiene un efecto en el comportamiento electoral, en la toma de decisiones o en la producción de publicidad política no ha sido sostenida hasta ahora con investigación aplicada (Lock et al., 1999).

A pesar de que el marketing político ha demostrado ser un elemento recurrente en el discurso político y académico, aún se mantiene en duda cómo funciona exactamente el marketing político y a qué grado modifica las estructuras del quehacer político actual. Incluso en los estudios de campañas electorales no ha sido posible observar al marketing político como una variable independiente con sus propios efectos atribuibles en los partidos y los electores (Bowler y Farell, 1992). En resumen, el marketing

político interactúa con otras variables dentro de la política y es difícil argumentar que su uso ha modificado la naturaleza de diferentes estructuras políticas, entre ellas la comunicación política.

14.5 Eclecticismo metodológico

Uno de los textos básicos en la investigación del marketing político (Newman, 1999) ofrece una variada combinación de acercamientos metodológicos para su estudio. En este caso, teoría y método no están relacionados y la selección del método de análisis es hecha sin mayores justificaciones metodológicas. Bajo el nombre de investigación entran artículos de opinión, revisiones bibliográficas, análisis de contenido de medios y modelos teóricos de mercadotecnia.

El hecho de que el marketing político sea el resultado de la adaptación de un modelo comercial ha generado un vacío en su contenido teórico que le hace navegar de una disciplina a otra sin más justificación que la de su incierta naturaleza conceptual.

Lo que tenemos hasta ahora es una recolección de resultados sin un claro consenso acerca de qué y por qué el estudio del marketing político debe ser realizado. Incluso en revistas académicas no es difícil encontrar artículos que analicen su uso y repercusión en los partidos políticos, el electorado e inclusive en los medios de comunicación sin entablar una discusión metodológica y epistemológica sobre su análisis (Dermody y Scullion, 2001; O'Shaughnessy, 2001; Newman, 2001). El estudio del marketing político ha carecido de un debate epistemológico en el cual fundamentar análisis futuros.

Es así como el marketing político presenta distintas connotaciones entre la clase política, los y las académicas, los y las analistas, consultores, consultoras y periodistas. A partir de esta multiplicidad de significados el estudio del marketing político puede ser catalogado como particularmente complejo. Más importante en este momento es el estar al tanto de que la falta de una tradición en su estudio, sumada a su complejidad

metodológica, representa un gran reto para la investigación enfocada a analizar el tema.

Regresando al problema de la causalidad en el marketing político, es necesario cuestionar supuestos previos que se han utilizado para señalar cambios en las formas de comunicación política. Un claro ejemplo son los análisis de publicidad televisiva en donde se parte de que los contenidos son producto de la aplicación del marketing político. Sin embargo, ¿cómo determinar que la narrativa y composición de esta forma de comunicación se debe particularmente a la implementación de herramientas mercadotécnicas? En la mayoría de los casos la toma de decisiones en torno a estas estrategias están ocultas para los investigadores, siendo los partidos celosos guardas de sus procedimientos y métodos de planeación.

Inclusive si asumimos que la relación entre marketing y política es mediada por símbolos, formatos y presentación, ¿cómo podemos atribuir la aparición de estos elementos únicamente debido a la influencia del marketing político? Se han presentado aquí las principales restricciones metodológicas que se pueden observar después de una revisión sobre los estudios acerca del marketing político.

Paralelas a estas limitaciones se encuentran aquellas restricciones teóricas que el marketing político acarrea desde sus propios orígenes. La siguiente parte ofrece estas limitantes con la finalidad de completar el panorama incluido en este análisis.

A nivel teórico, el marketing político ha ofrecido a la política una perspectiva distinta para observar los procesos electorales. Ha proveído también un marco analítico que, a pesar de sus limitantes, ha traído consigo nuevas reflexiones acerca del debate actual sobre política, elecciones y comunicación. No obstante, en su forma aplicada, la metáfora ofrecida por la investigación en marketing político se enfrenta con sus carencias metodológicas. De esta forma el análisis de estas limitantes se ha realizado aquí. A continuación

se presentarán aquellas limitaciones que conciernen particularmente a la dimensión teórica de esta actividad.

14.6 Limitaciones teóricas: racionalidad vs. irracionalidad

La descripción de entornos políticos desde la lógica de la mercadotecnia tiene sus raíces en el entendimiento económico de los procesos políticos. En este caso, gobierno y sociedad son definidos como participantes dentro de un macromercado en el que ambas partes persiguen el mencionado “Estado de bienestar o welfare state en inglés”. La pregunta acerca de qué tan factible es definir al gobierno como una institución separada de la sociedad (en un sentido de comportamiento racional y no político) ha sido debatida en la literatura económica por algún tiempo (Buchanan, 1949).

Sostengo que el marketing político debe partir de sus orígenes teóricos a los modelos económicos de racionalidad en la toma de decisiones (Bauer et al., 1996). Esta idea sostiene que los votantes deciden su voto después de comparar los argumentos de los contendientes.

Posteriormente, los electores calculan un balance de las ganancias que obtendrán al elegir al candidato de su preferencia, intentando minimizar al máximo los costos que su decisión les pudiera generar (Downs, 1957). Un ejemplo podría ser aquel elector que decide votar por un candidato que ofrece un mayor impulso a los servicios de salud, de esta forma busca optimizar sus ganancias personales en este ámbito, a sabiendas de que su voto implicará eventualmente un incremento en los impuestos con la finalidad de destinar mayores recursos a las labores del Estado particularmente las relacionadas con los servicios de salud. La literatura del marketing político asume frecuentemente un marco teórico racional, y desde esta perspectiva fundamentaremos el análisis teórico del marketing político.

La propuesta de que la gente decide su voto después de sopesar los pros y contras de cada candidato ha sido comúnmente asumida

tanto en el marketing comercial como en el político (Kotler y Kotler, 1999; Newman, 1994; Collins y Butler, 1996). Sin embargo, una definición acerca de lo que entendemos aquí como “toma racional de decisiones” necesita ser presentada. Siguiendo a Downs (1957), la esencia de este concepto se define como el proceso mediante el cual las metas son alcanzadas, mas no la manera en la que estas metas son seleccionadas.

Un ejemplo útil puede obtenerse de las campañas electorales.

Se ha dicho por esta corriente de pensamiento, que los políticos buscan ser elegidos por los votantes una vez que sus argumentos han sido presentados. La intención detrás de este objetivo puede ser el fruto de un sinnúmero de metas e intenciones, tales como retener el poder, mantener el statu quo o por el contrario desafiarlo, e inclusive ganar el poder por el simple gusto de hacerlo. No obstante, de acuerdo con

Downs (1957), lo que es racional en este caso son los procesos mediante los cuales se planea alcanzar cualquiera de estos objetivos. De este modo, las aspiraciones personales de un candidato o los intereses comunes de un partido político, no importando qué tan irracionales puedan ser, tratarán de seguir un patrón de acciones que permitan su realización. Esto es, una estrategia lógica debería ser planteada para acceder a estos objetivos.

Se ha dicho anteriormente que el marketing político es definido como la forma mediante la cual las campañas electorales son implementadas con miras a alcanzar ciertos fines. En otras palabras, el marketing político representa un conjunto de herramientas de investigación de mercado implementadas para alcanzar un objetivo general (por ejemplo, ganar unas elecciones, posicionarse en el mercado electoral, conseguir una mayoría en el Congreso o simplemente una mínima representación legislativa, etcétera). Así, los partidos políticos y los candidatos y candidatas definen de antemano un grupo de objetivos políticos, necesitando después una herramienta que les provea con la habilidad y el conocimiento para obtenerlos. Habilidad en el sentido en el que el

marketing político ofrece un marco racional de cómo administrar, de la mejor manera posible, recursos políticos y económicos a lo largo de una campaña (Kotler y Kotler, 1999). Conocimiento, por otro lado, en cuanto al nivel en el que la investigación de mercado determinará aspectos particulares de la campaña basándose en la información obtenida y procesada a partir de sus propios métodos (por ejemplo, encuestas de opinión, entrevistas, focus groups, evaluación de contendientes, etcétera). En este sentido, la mayor tarea del marketing político es definir las necesidades y preferencias de los votantes para evaluar hasta qué grado un partido político o institución gubernamental es capaz de encargarse de ellas (Lees-Marshment, 2001).

De este modo, el marketing político toma la forma de un proceso racional al que partidos políticos y candidatos acuden antes de alcanzar sus propias metas. Asimismo, el marketing político es entendido aquí como una colección de métodos utilizados para producir un conocimiento que determinará futuras acciones de un determinado grupo de actores políticos. Al continuar esta línea argumentativa llegaremos a explicar cómo es que los procesos racionales de toma de decisiones funcionan bajo un marco espacial y temporal dentro de la actividad política (por ejemplo, una elección local, estatal o federal, un partido particular, etcétera). Respecto a esto, Elster (1990) relaciona la acción racional con tres operaciones optimizadoras:

1. Encontrar la mejor acción para satisfacer un grupo de creencias y necesidades específicas.
2. Conformar el mejor argumento posible ante la evidencia obtenida.
3. Recoger un número suficiente de evidencia para las necesidades y creencias previas.

Una buena ejemplificación de estas tres operaciones se encuentra en el escenario de las campañas electorales que son implementadas, al menos supuestamente, bajo el marco conceptual del marketing político. En este caso, encontrar la mejor acción para

determinadas creencias significa determinar cuál debe ser la plataforma política de un candidato (a) y la manera en la que esta plataforma y su candidato (a) deberán ser posicionados dentro de un mercado electoral.

La segunda operación examinará por qué el candidato (a) busca ganar las elecciones basándose en su propia evidencia política (por ejemplo, pobreza, bienestar social, seguridad pública, fortalecimiento económico, etcétera). Por último, viene la discusión de cómo recolectar esta evidencia. Particularmente en el caso del marketing político, un número de herramientas son utilizadas para alcanzar este objetivo (encuestas, focus groups). Las necesidades y preferencias del electorado son transformadas en evidencia que justificará acciones futuras tomadas a lo largo de la campaña.

Si la investigación de mercado muestra que el candidato X es percibido como débil pero honesto (operación 3), un acción específica (esto es, operación 1 en forma de publicidad, apariciones en los medios, ataque a los adversarios, etcétera) debe ser tomada para fundamentar la creencia de que el candidato X debe ser elegido por los votantes debido a que su plataforma política y/o sus credenciales políticas y personales son las necesarias para conseguir los objetivos descritos en un escenario político particular (paso 2).

Aun a pesar de que ésta es una ilustración por demás modesta de cómo la naturaleza racional del marketing político funciona, un par de deducciones interesantes pueden ser obtenidas de ella. Primero, el papel de la mercadotecnia en la política es definido por la racionalidad que imprime a los procesos de toma de decisiones. El marketing político, según argumentan sus teóricos, conforma el lado profesional —eficiente y racional— de la política (Newman, 1994). Especialmente en el caso de las campañas electorales, el marketing político provee un conocimiento que es considerado como la fuente básica de información acerca de cómo un candidato y/o su partido son percibidos por el electorado.

Aquí entra un concepto económico fuertemente relacionado con la naturaleza de las campañas electorales, definido como incertidumbre. Entender la incertidumbre como un constructo económico y racional nos ayudará a establecer una relación entre ella y el marketing político. Lo que el concepto de incertidumbre intenta definir es el grado de predicción necesario para anticipar resultados dentro de un modelo de comportamiento electoral racional descrito por Downs (1957) y adoptado por el marco teórico del marketing político. Incertidumbre, por lo tanto, representa la falta marginal de conocimiento acerca de lo que los votantes piensan sobre el candidato o sobre sus preferencias políticas en miras a una elección.

Para Elster (1990) existen dos tipos de teorías sobre acciones racionales. El primer tipo son aquellas que intentan establecer patrones acerca de cómo deben ser las cosas, denominadas en consecuencia como normativas. Y un segundo tipo considerado como descriptivo-predictivo. Un claro ejemplo es la teoría de Downs (1957), en la que el autor describe la manera en que la gente vota con la intención de predecir este comportamiento en el futuro.

En el caso del marketing político, tanto la tarea descriptiva como la predictiva son esperadas de él (cuál es el entorno político y cuáles son los escenarios posibles para el futuro de acuerdo a esta realidad).

De acuerdo con Newman (1994), el marketing político evalúa las necesidades relacionadas con la innovación de productos políticos con base en información obtenida del mercado electoral. Parafraseando a este autor, el marketing político agrupa los pasos necesarios con el fin de ganar una elección. Esta práctica, en consecuencia, dictará qué se debe hacer para posicionar a un candidato (a), segmentar un mercado electoral y dirigirse a sus miembros. Encima de todo esto queda la cuestión de la incertidumbre. El detalle del complejo social, por decirlo de alguna manera, queda fuera de vista para los partidos políticos, haciendo

necesaria una definición que logre disminuir esta falta de conocimiento, traducida en incertidumbre, mediante la producción de la evidencia requerida para justificar actividades y asignación de recursos a lo largo de la campaña.

Regresando al modelo económico de Downs (1957), la función política de las elecciones es la de elegir un gobierno. En este caso los partidos buscan ganar las elecciones para acceder o retener el poder. Para lograrlo, los actores políticos necesitan saber lo que los electores quieren y requieren, particularmente en un contexto en el que los medios de comunicación juegan un rol protagónico y en el que las preferencias electorales son cada vez más cambiantes. Siguiendo este argumento se encuentran los principales modelos de marketing político (Newman, 1994; Maarek, 1995; Collins y Butler, 1996; Kotler y Kotler, 1999; Lees-Marshment, 2001).

Ahora, no existe a la fecha una definición clara acerca de lo que la sociedad quiere, ni siquiera si ésta se fragmenta en pequeños grupos de acuerdo a datos socioeconómicos, demográficos y psicográficos. Esta definición racional de necesidades sociales ha sido criticada anteriormente desde una lógica igualmente económica (Buchanan, 1949). Por lo tanto, puede ser más acertado sostener que existe una superposición de prioridades que hace confusa una definición compactada de las necesidades políticas de un número determinado de individuos. Entre más grande el grupo, más compleja la definición de estas necesidades, debido a una mayor superposición de necesidades.

Como resultado, la definición y entendimiento de estas necesidades resulta ser una tarea altamente problemática. ¿Cuáles son las “necesidades” de la sociedad en un momento determinado? ¿Cómo puede un partido delinear su estrategia de campaña sin hacer una definición previa de cuáles cuestiones políticas son relevantes y cuáles no lo son? De hecho, esto va más allá del tema de agenda setting (McCombs et al., 1997). Es el caso de definir no solamente las problemáticas sino, más importante aún, la manera en que estas problemáticas están relacionadas al candidato (a) o a el partido

político (Ansolabehere e Iyengar, 1994). Más aún, la incertidumbre acerca de cuáles son las percepciones de un candidato en relación a estas problemáticas debería ser disminuida al máximo.

Es aquí en donde el marketing político conviene a las instituciones políticas. Es aquí también en donde el proceso racional de producción de conocimiento necesita ser emprendido. Habiéndose definido los objetivos, lo que se requiere ahora es maximizar ganancias disminuyendo el costo de hacerlo. El marketing político ayuda entonces a rellenar estos huecos de incertidumbre acerca de lo que la gente necesita y quiere. La racionalidad del marketing político, de acuerdo con esta postura económica, ayuda a los partidos y sus candidatos a producir este conocimiento.

Conocimiento que, en consecuencia, tiene que caracterizarse por ser manejable y objetivo, en oposición a la problemática complejidad de lo social. Este conocimiento, también, se encuentra acotado por barreras temporales y espaciales, esto significa que la información que un partido maneja en una determinada región y a lo largo de un periodo de tiempo definido, es, necesariamente, cambiante y dinámica.

Sostener una campaña en torno a estrategias utilizadas en el pasado, inclusive si fueron altamente exitosas, es una decisión comúnmente rechazada dentro de los principales manuales de marketing político (Maarek, 1995). Habiendo producido el conocimiento acerca de lo que los votantes piensan acerca de un candidato, al partido al que ella o él pertenecen y las condiciones políticas que rodean la elección, un grupo de decisiones serán tomadas en torno a cómo se conducirá la campaña. Por otro lado, la forma en que este conocimiento es transformado en estrategias y tácticas implementadas en la campaña obedece a un proceso aún más complejo, en donde convergen intereses, recursos e ideologías dentro de cada institución política. A este nivel, la racionalidad del marketing político choca con la irracionalidad del verdadero proceso de toma de decisiones en la política. Una vez más, llamamos a este proceso irracional en la manera en que Downs lo

define como acciones tomadas sin la intención particular de alcanzar un objetivo común. En este caso, las decisiones irracionales no están orientadas a un objetivo compartido. De hecho, puede ser el caso de varias decisiones racionales orientadas a alcanzar diferentes goles, anulándose entre sí en algo, lo que podría convertirse irracional.

Por ejemplo, cuando el objetivo político del grupo A confronta el objetivo del grupo B dentro de un mismo partido, el resultado podrá clasificarse, desde la lógica racional, como irracional. Éste es también el caso del marketing político que intenta manejar necesidades mutuamente excluyentes dentro del mismo mercado electoral (por ejemplo, las necesidades de vivienda en zonas de reserva ecológica).

¿Cómo pueden estas necesidades ser resueltas, cómo tomar decisiones que maximicen las ganancias políticas? Desafortunadamente, las respuestas a estas preguntas no se pueden hallar dentro de la literatura del marketing político. Una posible razón para esto podría ser que el objetivo del marketing político es ayudar a las instituciones políticas a simplificar problemáticas sociales sin indagar en las causas de las mismas. Aún más, el marketing político se orienta a describir un escenario libre de incertidumbre, de la misma manera que el marketing comercial trata con los vacíos de conocimiento acerca de lo que la gente piensa o cree acerca de un producto o servicio.

14.7 La normatividad y predicción del marketing político

De manera similar a las teorías de acción racional en torno al comportamiento económico, el marketing político se orienta a normalizar y predecir el comportamiento de los electores. Aunque existen diferencias significativas entre la normatividad, entendida aquí como aquel grupo de acciones que deben ser implementadas con la intención de alcanzar un fin particular, y la predictividad, definida como la predicción de lo que sucederá al ser aplicadas estas normas, ambas características ilustran los usos que son dados a las herramientas del marketing en la política: normar y predecir.

A un nivel normativo, se espera que el marketing político justifique acciones y decisiones en el corto plazo. Su carácter normativo reside en la suposición generalizada en la literatura del tema sobre cómo deben ser desarrolladas las campañas para ser “exitosas”. Es decir, se asume que el marketing político representa normas y guías de qué hacer y qué no hacer a lo largo de una campaña. La mayoría de los manuales de campaña son normativos en principio. De hecho, los profesionales de las elecciones se basan en una serie de técnicas definidas como exitosas, frente a otras catalogadas como fallidas (Scammell, 1998). De esta forma el discurso de los y las consultoras en procesos electorales va generalmente salpicado de sabiduría acerca de qué funciona y qué no funciona a la hora de pelear unas elecciones.

Algunos autores refuerzan esta creencia sugiriendo que una orientación de marketing levanta las expectativas de triunfo en una campaña (Lees-Marshment, 2001). Muy probablemente uno de los resultados más contundentes de la normatividad del marketing político sea la producción de publicidad. La publicidad electoral — en cualquiera de sus formatos— es catalogada como una actividad indispensable para cualquier campaña que se encuentra cercanamente relacionada al marketing político (O’Shaughnessy, 1990; Maarek, 1995). De hecho, la publicidad suele ser vista como la principal herramienta de comunicación con que cuenta el marketing político (Kotler y Kotler, 1999; Kaid, 1999). Por lo tanto, se puede asumir que la publicidad política es producida acorde a una serie de normas definidas por el marketing político. Sin embargo, de acuerdo a lo que ha sido expuesto anteriormente con relación a la imprecisa causalidad del marketing político, la descripción de estas normas se convierte en una tarea un tanto cuanto hipotética.

El debate relacionado con la racionalidad del marketing político puede ser aplicado a la manera como la publicidad televisiva es producida. En este sentido podemos preguntarnos: ¿es la publicidad política producida como resultado de la racionalidad del

marketing político? ¿Podemos afirmar acaso que esta forma de producir publicidad la hace más eficaz en los electores? ¿Es posible definir la manera en la cual la publicidad afecta al electorado? Todas estas preguntas se encuentran relacionadas con la naturaleza normativa del marketing político y la manera en que el discurso político de nuestros días es construido acorde con el conocimiento manejable que el marketing político ofrece como única opción para lidiar con un entorno político problemático.

Paralelamente, el marketing político también representa una característica predictiva-descriptiva. Aunque más cuestionada al interior de la literatura en marketing político que su dimensión normativa, la propiedad predictiva se encarga de la necesidad de disminuir la incertidumbre a largo plazo al predecir escenarios a futuro. Un claro ejemplo de esto es el uso de las encuestas de opinión. Éstas ejemplifican una forma simplificada del conocimiento necesario para predecir el resultado de una contienda electoral.

De cualquier manera, ha quedado claro cómo las encuestas de opinión pueden fallar al predecir un resultado electoral (Butler y Kavanagh, 1997). La racionalidad detrás de su producción, esto es la forma en que la información es recogida y procesada, puede no ser una sólida predicción de resultados electorales. Sin embargo, las encuestas son actualmente una de las herramientas más recurrentes del marketing político (Maarek, 1995). Éstas son abiertamente utilizadas por los partidos políticos y los medios de comunicación con la finalidad de predecir, en la medida de lo posible, los resultados de una elección (Mitchel y Daves, 1999).

Hasta el momento, he analizado la manera en que el marketing político funciona como un proceso racional aplicado para generar normas y predecir comportamientos. Ha sido ilustrada, con algunos ejemplos, la manera en que los consultores políticos, académicos, medios de comunicación y la clase política han reconocido la utilidad que el marketing tiene al construir conocimiento manejable y objetivo a partir de una serie de pasos

racionalmente establecidos. El caso de la incertidumbre es también incluido en este análisis.

Pero, sobre todo, la sugerencia del marketing político se basa en modelos económicos de comportamiento electoral. Sin embargo,

esta proposición necesita ser cuestionada con la finalidad de definir las limitantes que la racionalidad puede enfrentar al intentar entender un proceso electoral que incorpora individuos y no meros actores racionales movidos por la maximización de sus ganancias políticas.

Resumen

Partiendo de este argumento, a continuación se ofrecen tres secciones básicas que intentan resumir cómo es que la racionalidad del marketing político y sus limitaciones metodológicas restan peso a la construcción de un conocimiento manejable del entorno político.

Un conocimiento estrecho del comportamiento electoral

El argumento aquí es en torno a la disociación que los modelos racionales de comportamiento electoral hacen de la naturaleza psicológica y cultural de los electores. Aunque el marketing comercial reconoce la dimensión psicológica de los consumidores (Kotler y Andreason, 1991), y aun a pesar de que existen algunos intentos en la literatura del marketing político de adoptar estas nociones (Huber y Herrmann, 1999; Falkowsky y Cwalina, 1999), lo cierto es que, a nivel práctico, el peso de las “fórmulas” exitosas modifican primordialmente la manera como se entiende el comportamiento electoral. De esta forma, las experiencias de campañas anteriores definen cómo es que los electores votan, señalando así cuáles son las razones que motivan sus decisiones. Esto hace ver la complejidad social, cultural y psicológica de los electores a través de un patrón de comportamiento simplificado que puede incluso llegar a ser predecible.

Los supuestos normativos y predictivos, por lo tanto, tienden a obedecer la necesidad de definir racionalmente cómo es que una campaña debe ser conducida. Es en este momento en el que el entendimiento del comportamiento electoral se torna estrecho. Downs (1957), inclusive, asume la limitada interpretación de racionalidad aplicada en su modelo (p. 7). En el caso del marketing político, la idea de una toma de decisión racional puede llegar a ignorar las diferentes variables que intervienen en las decisiones electorales, tales como procesos psicológicos y valores sociales y culturales.

El hecho de que el marketing político seleccione dos o tres grandes temas que deben regir la campaña, no significa necesariamente que no existan otras problemáticas igualmente relevantes para los electores que pueden tener inclusive mayor peso en su decisión final. Es básicamente con relación al contexto político y la percepción del mismo que los electores se identificarán con diferentes demandas.

Una representación incompleta de la realidad social

Similarmente, los políticos podrán adquirir del marketing político un conocimiento manejable acerca del entorno social, aunque este conocimiento no sea realmente significativo acerca de lo que el electorado quiere y necesita.

De hecho, partidos políticos y candidatos (as) definirán los problemas sociales de acuerdo a la manera que más convenga a sus capacidades para asociarse con las soluciones de estos problemas. De ahí que los temas resaltados en la agenda electoral de una candidatura tiendan a ser mejor relacionados a la ideología y capacidades técnicas y profesionales del partido político postulante.

Igualmente, es importante la omisión del conflicto social y la manera en que demandas contradictorias pueden ser resueltas en cuanto a diversos temas como impuestos, seguridad pública, servicios de salud, bienestar social, por mencionar sólo unos cuantos. El marketing político falla al explicar cómo seleccionar entre posiciones en conflicto, y asume que las demandas y problemáticas son compartidas por poblaciones estandarizadas. Esto explica la forma en que modificaciones inmediatas para mejorar el posicionamiento de un candidato puedan tener consecuencias contraproducentes a largo plazo (Maarek, 1995).

Una forma simplificada de determinar cómo funciona la publicidad en los votantes

El fundamento detrás de la producción de publicidad electoral es persuadir al electorado de elegir un candidato en particular. El marketing político, basado en modelos racionales de comportamiento, intenta maximizar las ganancias de la publicidad en la persecución de estos objetivos. De esta forma la publicidad, especialmente la televisiva, es producida a partir del conocimiento manejable que el marketing político genera. Por tanto, aquello que podemos observar en la pantalla es considerado por sus productores como causa posible de algún efecto en los electores.

Siendo producida bajo estas normas, la publicidad puede ser decodificada en muchas y variadas formas por los televidentes. Lo que tenemos entonces es publicidad producida racionalmente, pero no necesariamente decodificada de la misma manera. Es decir, los receptores de la publicidad harán un uso de la información que no necesariamente equivalga al que los productores esperan. Esto puede representar un desfase entre lo que los productores de publicidad política esperan que tenga un efecto en los votantes y lo que, en efecto, pueda llegar a influenciar el conocimiento, las emociones, el recuerdo, la actitud o el comportamiento de quienes son receptores de esta información.

Esto tiene gran similitud con lo que sucede en los estudios de medición de audiencias, en donde la limitada definición de audiencia —como un grupo pasivo de televidentes pendientes de lo que aparece en sus pantallas— permite a las cadenas de televisión tomar decisiones (por ejemplo, hacer ajustes en la programación, apoyar o rechazar nuevos proyectos) y fijar las tarifas de publicidad a partir de información igualmente manejable que define al complejo mundo del otro lado de las pantallas (Ang, 1991).

Resumiendo un poco, la lógica que está detrás del marketing político reside en la metáfora que sostiene que el mercado comercial puede, hasta cierto grado, ilustrar un “mercado” electoral en donde los electores sopesan sus votos a partir de una decisión racional. Sin embargo, un prestador de servicio orientado a satisfacer las demandas de este mercado parece ser razón suficiente para equiparar el papel de la política como una mera administradora de problemas, en lugar de ser una intermediaria entre la vida pública y privada de los ciudadanos.

Con la intención de analizar el tema del marketing político he presentado un número de limitaciones relacionadas a su estudio y aplicación. Diferentes puntos fueron considerados con la idea de ofrecer al lector un marco de análisis centrado en la racionalidad del marketing político y sus restricciones para describir con exactitud una realidad social hipotética.

Quizá la repercusión más valiosa de estas limitaciones resida en la laxa causalidad del marketing político a la hora de asociar ciertos efectos a su aplicación. Entre otros casos, se ha discutido aquí la repercusión que esta técnica tiene en la producción de publicidad televisiva. Más aún, los supuestos efectos que este tipo de mensajes pueden tener en los televidentes son cuestionados a partir de la inexactitud en el conocimiento manejable que el marketing político produce a lo largo de una campaña.

Por último, podemos afirmar que la incertidumbre que enfrentan los partidos políticos y sus candidatos al inicio de una campaña debe ser manejada de la mejor manera posible. El marketing político se erige como una, dentro de muchas opciones, para administrar esta incertidumbre. Su uso y aplicación se ven acompañados de limitantes que restringen su efectividad, aun a pesar del papel predominante que se le ha conferido en la actualidad, como el generador de una nueva política. Es imposible negar su valor útil en el diseño de campañas

electorales; pero igualmente riesgoso sería adjudicarle las riendas del destino que toman en la actualidad los procesos electorales y las campañas que les acompañan.

Actividad 14

Elabora de manera individual un reporte de lectura, en el que se retomen los aspectos más importantes de la misma:

- Relevancia del marketing político
- Características y limitaciones teóricas
- Características y limitaciones metodológicas
- Proporciona un ejemplo de marketing político en México (contemplando cada uno de sus elementos)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Blesa Aledo Pablo S. (2006). Medios de comunicación y democracia: ¿El poder de los medios o los medios al poder?. *Sphera Pública*, 6, 87-106.
2. Briebea, R. (2007). Claves para entender la guerra. Presentación del Libro “Claves para entender la guerra”, Raúl Sohr. *REVISMAR* 1/2007.
3. Bustos. O. (1990). Mujeres y participación política. En Mota, G. *Cuestiones de Psicología Política en México* (pp.141-148).Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias. UNAM, México
4. Delgado, F, S. (2004). Sobre el concepto y el estudio del liderazgo político. Una propuesta de síntesis. *Revista de Psicología política*, (29) 7-29.
5. Juárez, J. (2003). Hacia un estudio del marketing político: limitaciones teóricas y metodológicas. *Espiral*, IX, (27), 61-95.
6. Laraña, E. (1994). La actualidad de los clásicos y las teorías del comportamiento colectivo. *Revista española de investigaciones sociológicas*, 74 (96), 15-43.
7. Marcia, S. (2000). La cultura política, educación, socialización política y cultura política. Algunas aproximaciones teóricas. *Perfiles Educativos*, XXII, (87), 76-97.
8. Morales, J., Moya, M., Reboloso, E., Fernández Dols, J., Huici, C., Marques, J., Páez, D. & Pérez, J. (1997). *Psicología social. España: McGraw-Hill/Interamericana de España, S. A*
9. Oblitas, Luis & Rodríguez, Angel (1999). *Psicología Política. México: Plaza y Valdes*, 311p.
10. Rodríguez, Ángel. (2001). La psicología social y la psicología política latinoamericana: ayer y hoy *Psicología Política*, 22, 41-52.
11. Rodríguez, T. (2012). El terrorismo y nuevas formas de terrorismo. *Espacios Públicos*, 15, (33), 72-95
12. Sabucedo, J. (1996). *Psicología Política. Madrid: Síntesis*.