

Psicología Política.

Resumen primer parcial.

Socialización política (práctico).

¿Por qué el hombre es político? Hay dos posturas:

Aristóteles: el hombre es político por naturaleza. El hombre como ser viviente solo en sociedad puede alcanzar su plenitud, su naturaleza es desarrollarse y solo puede hacerlo en sociedad.

Convencionalistas: el hombre es político por necesidad, es imposible su conversación en estado de naturaleza y llegan a un pacto, el contrato social, en el que cada uno pone en común su persona y todo su poder bajo la suprema voluntad general, el Estado.

Ambas posturas indican que el hombre solo puede *ser* a través de la política.

La **socialización** es el proceso mediante el cual el niño se va convirtiendo en una persona integrada en la sociedad. En términos actuales, la socialización en general siempre es política.

La socialización política es el proceso mediante el cual las personas se integran como parte del contrato social, adoptando normas, valores, actitudes y conductas aceptados y practicados por el sistema sociopolítico existente.

Se distingue **socialización manifiesta** (formas de instrucción destinadas a transmitir conocimientos o actitudes políticas, lo estrictamente político, lo intencionalmente dirigido) y la **socialización latente** (formas de educación que indirectamente tienen repercusiones sobre las posturas políticas; no sabemos que está, pero está, el ejemplo clásico son los libros o manuales para niños).

Greenstein describe los elementos que intervienen en el **proceso de socialización política**:

» **Quién aprende:** las nuevas generaciones.

» **Qué aprende:** cualquier contenido de aprendizaje socializador de carácter político, como los valores, normas y conductas propias de la comunidad, relacionado con el desarrollo de la conciencia política dentro del sistema político.

» **De quién aprende:** de los agentes o instancias de sociabilización, primarias (familia), secundarias (escuela) y terciarias (el trabajo, por ejemplo), incluyendo también al grupo de pares, los medios de comunicación y las instituciones.

» **En qué condiciones:** en las situaciones y condiciones en que se produce la socialización, variables que la modulan.

» **Con qué efectos:** es el resultado del proceso, el modo y grado de politización del individuo, consciente de sus obligaciones y derechos, el grado de compromiso y de participación de la actividad política y su conformidad o desacuerdo con el sistema. El grado de politización puede ser neutral (no le gusta la política), de adhesión (como la franja del medio que va a ir a votar y no saben a quién) o militancia.

La socialización política es un proceso en el que las nuevas generaciones no solo son receptoras, sino también parte activa, que renegocian constantemente las cláusulas del contrato social. Podemos diferenciar así dos caras de la socialización política, la de **transmisión de la tradición** y la de **innovación**, dado que la dinámica de la sociedad modifica la realidad social, creando conflictos entre generaciones y grupos sociales.

Ejemplo clásico de conflicto entre generaciones: la demora en las leyes. Diputados y senadores como gente mayor que

No solo es el proceso mediante el cual el sistema político se reproduce a sí mismo, sino también aquél mediante el cual el mismo se modifica o se destruye.

Modelos teóricos de socialización política.

Modelos de la conformidad-legitimación.

Basados en la teoría clásica de sistemas, entienden la socialización como **transmisión vertical** de determinados comportamientos, actitudes, valores y normas políticas de una generación a otra. Son tópicos frecuentes la transferencia del acatamiento a las figuras de autoridad familiares y de la escuela, de autoridad política y apego a un partido. Son los procesos que **garantizan la continuidad de un sistema político**, por lo cual es necesario que se desarrollen instituciones y estructuras funcionales para el mismo. Explican así la permanencia del sistema político.

El sujeto se presupone como pasivo-receptivo, que no busca nada nuevo. El sujeto se cristaliza en algo (“cristalización”), cree que lo nuevo es malo o innecesario. En definitiva, el proceso de socialización equivaldría a un proceso de **control social**.

El niño va aprendiendo en base a experiencias previas de interacciones con figuras de autoridad; en la figura de autoridad política percibe rasgos de otras figuras de autoridad, como el padre y el profesor. Hay una **transferencia y generalización de sentimientos desde figuras de autoridad primarias a autoridades políticas**.

Modelos de diferenciación-innovación.

Se presta mejor para explicar las diferencias interindividuales y las innovaciones sociopolíticas. **Las circunstancias socio históricas juegan un papel decisivo en la socialización, que sucede a lo largo de todo el proceso vital.**

El postulado básico es que los niños imitan las conductas políticas de otras personas de referencia, pero no es posible especificar qué conductas van a imitarse, las conductas no son expresamente enseñadas, sino que **la socialización latente juega un papel más importante que la explícita**.

La actitud política se desarrolla de forma dialéctica, entre las necesidades propias y las exigencias de la sociedad.

Agentes de socialización política.

La escuela. Cuando el niño llega a la escuela llega ya con actitudes condicionadas por la familia. **La socialización manifiesta no tiene apenas influencia** sobre las actitudes políticas de los alumnos, es ineficaz. Dado que la mayor parte de los profesores evita hablar en clase de temas controvertidos, la escuela tiende a **intensificar la ceguera** de la socialización familiar a los aspectos conflictivos de la sociedad y contribuye a la conformidad con las normas sociales ya interiorizadas. La escuela como un todo sí puede influir en la **socialización política latente** a través de su organización, pero de forma diferente sobre cada alumno según su grado de desarrollo, expectativas y motivaciones y la socialización familiar previa.

El grupo de pares. Son vehículos eficaces de transmisión de actitudes y valores de origen muy diverso. Los niños tienen en los grupos experiencias directas de las formas de organización, de estructuras de autoridad (diferentes a las conocidas en la propia familia), intercambio de normas y reglas sociales.

Las actitudes formadas bajo los grupos de pares pueden resonar en la convivencia en la familia.

Medios de comunicación. En general, se acepta que los medios de comunicación son más influyentes que cualquier otra instancia socializadora. Son la principal fuente de información política.

Los medios de comunicación (especialmente la televisión) pueden influir desde dos puntos de vista: la existencia de programas específicos para ciertas edades contribuye a crear subculturas; actúan como filtros de la información que llega. La importancia relativa de los medios de comunicación varía con la edad y la clase social.

Valores (práctico).

Los valores se entienden como metas deseables, transituacionales, variables en importancia, que sirven de principios rectores en la vida de la gente, que se distinguen entre sí según el tipo de meta motivacional que expresan.

Representan, en forma de metas conscientes, a las **tres exigencias universales de la existencia humana: necesidades biológicas** (*si no tengo comida, muero; a medida que el hombre se va complejizando, las necesidades también lo hacen, y dejan de ser solo la comida, se le suma el techo, dinero, trabajo para poder comprar comida y una vivienda, etcétera*), **requisitos de interacción social coordinada** (*la gente necesita vivir con otros, necesitamos del contacto de otro físico*) y **exigencias de supervivencia y funcionamiento del grupo** (*ejemplo: problema en Alemania por inmigración de turcos, que los domingos hacían parrilladas en las plazas, como algo cultural. Se trataba de un grupo fuera de su lugar de pertenencia, y hacer esto los domingos era lo único que tenían; pero lo mismo molestaba a los alemanes. Es necesario que los grupos funcionen*). Los grupos e individuos representan cognitivamente estas necesidades como valores específicos, que se comunican con el fin de explicar, coordinar y racionalizar sus conductas.

Se derivan diez tipos de valores motivacionales distintos a partir de las tres necesidades universales.

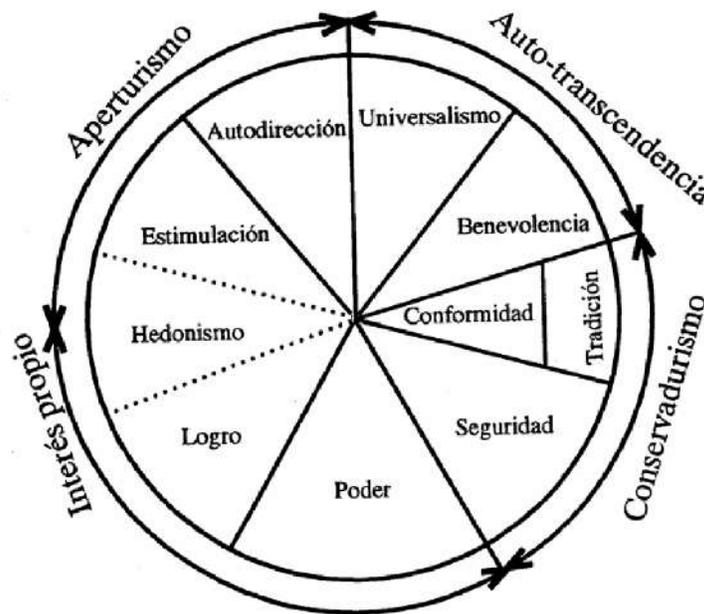
Tabla 1
Descripción de Valores individuales (Schwartz, 1992)

Tipo motivacional	Descripción	Área general en la que se incluye
Poder	Búsqueda de la posición y prestigio social, control o dominio sobre personas o recursos.	Promoción Personal
Logro	Búsqueda del éxito personal como resultado de la necesidad de competencia y manejo de ciertas habilidades para la supervivencia.	
Hedonismo	Procede de la necesidad del organismo de experimentar sensaciones de placer y gratificación.	
Estimulación	Búsqueda de experiencias nuevas, variadas, emocionantes y retadoras.	Apertura al Cambio
Autodirección	Independencia en la acción y en el pensamiento. Supone libertad, curiosidad y creatividad.	
Universalismo	Búsqueda del bienestar de toda la humanidad y naturaleza. Supone comprensión, respeto y tolerancia.	Auto-Trascendencia
Benevolencia	Preocupación por el bienestar de la gente cercana. Incluye elementos de honestidad, lealtad, amistad y amor.	
Tradicición	Respeto y aceptación de las costumbres e ideas culturales y religiosas. Incorpora elementos de humildad y moderación.	Conservación
Conformidad	Manejo y control de aquellos impulsos que tienen el potencial de dañar a otros individuos y violar expectativas o normas sociales.	
Seguridad	Búsqueda de seguridad, armonía y estabilidad en las sociedades a partir de motivaciones tanto personales como grupales.	

Además de las proposiciones relativas al contenido de los valores, la teoría también especifica las relaciones dinámicas entre los mismos.

Las acciones emprendidas para conseguir cada valor tienen consecuencias psicológicas, prácticas y sociales que pueden entrar en conflicto o ser compatibles con la consecución de otros tipos de valores. El patrón total de relaciones de conflicto de valores y de la compatibilidad entre las prioridades de valores, da lugar a una **estructura circular del sistema de valores**. Los tipos de valores contrapuestos están en direcciones del centro; los tipos complementarios están muy próximos girando alrededor del círculo. La naturaleza de las compatibilidades entre los tipos de valor se clarifica al observar las orientaciones motivacionales compartidas de los tipos de valores colindantes; los tipos contiguos forman un continuo motivacional.

En contraste, no pueden seguirse fácilmente y al mismo tiempo las metas motivacionales de los valores en posiciones opuestas alrededor el círculo. Por ejemplo, la búsqueda de valores de logro puede chocar con la persecución de valores de benevolencia: buscar el éxito personal para sí mismo es probable que obstruya acciones que lleven a reforzar el bienestar de otros que necesiten nuestra ayuda.



Schwartz (1992) sostiene que determinados valores predisponen a los individuos a tener preferencias específicas por un partido político u otro. Determinados procesos permiten relacionar los valores del individuo con su orientación política. Esto porque las personas tienen preferencias, por consecuencias valoradas y las preferencias hacen más o menos atractivos los símbolos o los mensajes ideológicos de los partidos.

Se puede concebir la estructura total de los sistemas de valores como si estuviera organizada en dos dimensiones básicas. Cada dimensión consta de una oposición polar entre dos tipos de valores de orden superior.

Una dimensión contrapone el **aperturismo** (que combina los valores de auto-dirección y estimulación) al **conservadurismo** (que combina la seguridad, la conformidad y la tradición). Esta dimensión refleja un conflicto entre el énfasis en el pensamiento propio, la acción independiente y la preferencia por el cambio — contra la auto-restricción sumisa, la conservación de costumbres tradicionales y la protección de la estabilidad.

Una segunda dimensión contrapone la **auto-trascendencia** (uniendo la benevolencia y el universalismo) al **interés propio** (que combina poder y logro). Esta dimensión refleja un conflicto entre la aceptación de los otros como iguales y la preocupación por su bienestar - contra la búsqueda del éxito propio y el dominio sobre los demás. El hedonismo comparte elementos tanto del aperturismo como del interés propio.

Podemos relacionar al conjunto completo integrado de diez prioridades de valores con otras variables como las orientaciones políticas. Podemos establecer hipótesis coherentes y sistemáticas sobre cómo se relaciona el sistema global de valores con otras variables.

Si los defensores de un partido político estiman mucho el valor de seguridad, también tenderán a atribuir una gran importancia a los valores de poder y conformidad. Si la importancia dada a los valores de seguridad correlaciona con más fuerza con el apoyo a un partido particular, entonces generalmente las correlaciones con los valores que estén más distantes del de seguridad en el círculo en ambas direcciones serán mucho menos positivas.

De cara a realizar predicciones sobre la relación de los valores con las preferencias de partido es necesario identificar las dimensiones ideológicas en las que los partidos políticos se diferencian. Entonces, la relación de los valores con las preferencias de partidos se pueden predecir a partir de la identificación de las dimensiones ideológicas en la que los partidos se diferencian.

Es posible desglosar a la ideología política **en dos dimensiones**, más que en dimensiones izquierda-derecha (dado que eso varía entre las naciones y a lo largo del tiempo). Una **dimensión es la socioeconómica**, que refiere al grado de aceptación de la igualdad económica entre las personas, y **otra dimensión es del liberalismo**, referente a la disposición al cambio social y a la aceptación de los derechos y libertades individuales.

» **Liberalismo clásico**: es el fundamento ideológico central de los regímenes democráticos contemporáneos. Se basa en la creencia de la bondad natural de las personas, proclamando que maximizar la libertad individual permite a la gente ponga en práctica su bondad.

El apoyo a los partidos que defienden una posición más liberal se debería fundamentar en dar importancia a valores que promueven la autonomía individual y la autorrealización, la apertura, la tolerancia, y la aceptación de personas y estilos de vida que son diferentes o inusuales. Así, el liberalismo clásico correlaciona con valores como la **auto-dirección, el universalismo y la estimulación (aperturismo)**.

≠ El apoyo a partidos que tienen una posición **menos liberal o más autoritaria**, implica valores que defienden **la protección del orden social, la seguridad y el estatus quo**. Esta ideología correlaciona con valores **conservadores** (seguridad, conformidad, tradición).

Los valores de benevolencia, logro y hedonismo no implican diferencia entre los defensores de los partidos más o menos ideológicamente liberales.

» **Igualitarismo económico**: se refiere a la distribución de los ingresos y otros recursos entre los miembros de la sociedad. Se distinguen tres principios básicos que justifican esta posición: equidad, igualdad y necesidad. Esta posición rechaza la organización jerárquica de la sociedad y la distribución diferencial de los recursos, de modo que destaca la igualdad entre los individuos, el bienestar de todos, la cooperación y responsabilidad mutua.

Los partidos que defienden la posición igualitaria correlacionan con los valores que respaldan la preocupación por la promoción del bienestar de los otros, es decir, los valores de **trascendencia** (universalismo y benevolencia).

≠ La posición ideológica **no-igualitaria** (capitalismo) se fundamenta en el principio de la equidad de la justicia distributiva. Este principio resalta el mérito de cada persona: los individuos no valen lo mismo. Este principio justifica la distribución de recompensas de forma que refleje las contribuciones de cada individuo y de este modo legítima la distribución desigual de recursos. Mantiene la responsabilidad individual solamente del propio bienestar o del de la familia más cercana, pero no del bienestar de otros miembros de la sociedad. La aplicación de este principio impulsa y justifica un orden social jerárquico.

El apoyo a partidos que defienden una posición no-igualitaria se debe fundamentar en dar importancia a valores que respaldan el logro de un status alto, la riqueza y la influencia de uno mismo, es decir, valores de interés propio (poder, logro).

Se han propuesto **dos procesos** mutuamente compatibles para **relacionar los valores con el voto**. Ambos presuponen que los valores influyen en las preferencias de partido de las personas, porque éstas tienen preferencias por consecuencias valoradas y las preferencias hacen más o menos atractivos los símbolos o los mensajes ideológicos de los partidos. Permiten así relacionar los valores del individuo con su orientación política.

1. El primer proceso se fundamenta en una concepción de los valores como creencias que subyacen y organizan las actitudes y orientaciones políticas. El emparejamiento de la ideología de partido y estas actitudes u orientaciones afecta, de hecho, al voto. En consecuencia los valores tienen un impacto indirecto a través de las actitudes. Para que ocurra este proceso, hay que presuponer que los votantes hacen elecciones basadas en sus propias metas, en grado significativo, y que están por lo menos algo informados y comprometidos en política.
2. En el segundo proceso, se entienden los valores como predisposiciones estables que afectan directamente a las preferencias de partido de los votantes. Este proceso ocurre cuando el debate político es seguido y percibido simplificado en términos simbólicos cargados de valor por el público. En consecuencia, las personas asocian los partidos y los líderes políticos con el logro o frustración (en el centro del debate) de las metas o valores simbólicos particulares. La atención a éstos símbolos cargados de valor despierta una respuesta directa y e inmediata de apoyo o rechazo político a los partidos y candidatos.

Pero en Argentina no tenemos debates; el debate político sería enriquecedor para la franja del medio, para que decida.

Valores (teórico).

Construcción del concepto de valores y poder anudado con el concepto de ideología. Idea de que tenemos tres valores rectores que nos van a hacer elegir un candidato.

Uno de los psicólogos pioneros que ha estudiado el fenómeno de los valores humanos ha sido **Rokeach**. Su trabajo tuvo un impacto significativo, ya que su propuesta fue diferenciar el concepto de valor respecto de otros constructos psicológicos como las actitudes, creencias o rasgos de la personalidad. Además, fue uno de los pioneros en elaborar un instrumento de medición para conocer empíricamente este constructo. Rokeach desarrolla un sistema de valores que él consideraba "universales", en los cuales toda persona podía verse reflejada en menor o en mayor medida. Se trataba de un sistema de 18 valores.

Rokeach afirmaba que **los valores son creencias duraderas, por las cuales se considera que un modo de conducta específico (valor instrumental) o un estado final de existencia (valor terminal)**, son personal y socialmente preferibles a sus opuestos. En este sentido, **los valores forman parte de la cognición, modulando aquello que es deseable o lo que se prefiere**. Con la finalidad de evaluar a este constructo, el autor diseña la Encuesta de Valores de Rokeach, la cual consiste en dos series de valores, cada uno de los cuales incluye a su vez

una serie de valores individuales. Tenemos así **Valores Terminales** (los que refieren a los fines deseables de existencia, las metas a lograr a lo largo de la existencia: una vida cómoda, una vida emocionante, seguridad familiar, felicidad, reconocimiento social, sabiduría etc.) y **Valores Instrumentales** (a lo largo de la existencia - metas predilectas de comportamiento o los medios para lograr los valores terminales de cada uno: ambición, mente abierta, cariñoso, obediente, responsable, controlado, etc.) El aspecto crucial que permite la distinción entre los valores es el tipo de meta u objetivo que expresan.

Los valores son creencias que no solo se refieren a un contenido frío, sino que implican un correlato emocional. Son un constructo basado en la motivación, ya que tienen en cuenta los objetivos que cada persona quiere alcanzar. Sirven como criterios o medidas por las cuales una persona selecciona o evalúa eventos, acciones, personas, etcétera. Los valores son observables a través de las creencias de una persona o grupo de personas, percibidos de forma tanto consciente como inconsciente, comunicados de forma explícita o implícitamente, y son utilizados como criterios para juicios cognitivos, afectivos y de conducta, guiando nuestras elecciones entre las opciones disponibles, influyendo sobre la sociedad.

Se destacan cinco elementos claves de los valores:

a) Los valores son observables a partir de las creencias de una persona o grupo de personas. No solo son percibibles a través de la conducta, sino también de las creencias que sostienen los individuos o grupos.

b) Los valores se perciben tanto consciente como inconscientemente, son comunicados explícita o implícitamente (simbólicamente). Pueden ser comunicados de forma verbal o a través de nuestra conducta.

c) Los valores son utilizados como criterio normativo y evaluativo para juicios cognitivos, afectivos y de la conducta. Hacen referencia a lo que es bueno o malo, falso o verdadero, deseable o no deseable.

d) Los valores impactan en nuestra conducta guiando nuestras elecciones de opciones disponibles. Son reglas que no ayudan a tomar decisiones en nuestras vidas, funcionan como base motivacional que impacta en nuestro comportamiento.

e) Los valores influyen sobre la sociedad, así como la sociedad sobre los mismos.

Diversos autores han hecho aportes significativos al estudio de los valores, destacándose tres en cuanto a su popularidad y desarrollo teórico y empírico: **Hofstede, Inglehart y Schwartz.**

Los valores, entonces, **son observables a través de las creencias** de una persona o grupo de personas, que se perciben tanto de manera consciente como inconscientemente, comunicados explícita o implícitamente (simbólicamente), **utilizados como criterio para juicios cognitivos, afectivos y de conducta para guiar nuestras elecciones** de entre las opciones disponibles, influyendo sobre la sociedad, así como ésta influye sobre los individuos y, por ende, su escala de valores (Schwartz & Barnea, 1995).

» **Hofstede – “las cinco dimensiones culturales”:**

Propone **cinco dimensiones básicas o valores**, a partir de los cuales se puede expresar la variabilidad cultural. Cada una de estas cinco dimensiones implica problemas básicos con los que toda sociedad debe lidiar políticamente. Las presenta como **pares opuestos**, que se distribuyen en un continuo dimensional: individualismo vs. colectivismo, alta distancia jerárquica vs. baja distancia jerárquica, feminidad vs. masculinidad, alta evitación de la incertidumbre vs. baja evitación de la incertidumbre, larga orientación en el tiempo vs. corta orientación en el tiempo.

Tabla 2: Dimensiones de Hofstede (1980)

DIMENSIÓN	DEFINICIÓN
INDIVIDUALISMO VS COLECTIVISMO	La medida en la que las personas privilegian logros personales y libre expresión, o bien logros colectivos y armonía grupal
ALTA EVITACIÓN DE LA INCERTIDUMBRE VS BAJA EVITACIÓN DE LA INCERTIDUMBRE	La medida en que las personas prefieren la incertidumbre, o bien desean la certidumbre, la estructura y rigidez en las interacciones cotidianas en el grupo al cual pertenecen
LARGA ORIENTACIÓN TEMPORAL VS CORTA ORIENTACIÓN TEMPORAL	La medida en que las personas valoran la planificación a largo plazo de los resultados valorando el pasado, o bien la planificación a corto plazo de resultados haciendo hincapié en el presente.
ALTA DISTANCIA JERÁRQUICA VS BAJA DISTANCIA JERÁRQUICA	La medida en que las personas aceptan o esperan la distribución equitativa del poder en las interacciones cotidianas dentro del grupo o sociedad a la cual pertenecen
FEMINIDAD VS MASCULINIDAD	La medida en que las personas enfatizan los valores femeninos y promueven la igualdad de género, o bien enfatizan valores masculinos y la diferenciación marcada de género.

» **Inglehart:** considera **dos dimensiones o valores centrales**, que ponen de manifiesto las creencias de un determinado grupo en lo que respecta a los ámbitos de la vida cotidiana, como la familia, el trabajo, la religión, la política. Cada valor se presenta como un continuo dimensional con dos extremos opuestos. Estos dos valores centrales son: **tradicionales vs. seculares-racionales, y de supervivencia vs. libre expresión.**

Tabla 3: Dimensiones de Inglehart (1997, 2006)

DIMENSIÓN	DEFINICIÓN
VALORES TRADICIONALES VS VALORES SECULAR-RACIONALES	La dimensión de valores tradicionales/seculares-racionales refleja la importancia que las personas le otorgan al mantenimiento de valores tradicionales en detrimento de valores actuales.
VALORES DE SUPERVIVENCIA VS VALORES DE LIBRE-EXPRESIÓN	La dimensión de valores de supervivencia implica el énfasis en la seguridad física y económica en contraposición con la libre expresión, bienestar subjetivo y calidad de vida.

» **Schwartz:** postula **diez tipos de valores**, que conforman una **estructura circular** en la que los valores opuestos se encuentra enfrentados, mientras que los complementarios se hallan próximos entre sí, alrededor de la circunferencia. **Se definen a los valores como metas deseables, que van a regir ciertas áreas fundamentales de la vida de un sujeto.** Los diez tipos de valores son: benevolencia, universalismo, autonomía, estimulación, hedonismo, logro, poder, seguridad, tradición y conformidad.

La gente tiende a votar a los partidos que soportan o promueven los valores propios más apreciados. Existen dos procesos que relacionan los valores con la preferencia por un determinado partido político.

1. Concibe a los valores como subyacentes y organizadores de la conducta política, es decir, la condicionan de forma indirecta (Cochrane et al., 1979; Himmelweit et al., 1981; Rockeack, 1973, 1979; Smith, 1968).
2. Se refiere a los valores como predisposiciones estables que influyen directamente en la conducta política. En este sentido, las personas asocian los partidos políticos con el logro o frustración de determinados valores simbólicos.

Personalidad autoritaria (práctico).

La historia de la humanidad está plagada de grandes dosis de violencia y masacres, y el siglo XX no se libró de ello. Hitler subió al poder el 1933 y los acontecimientos que siguieron son conocidos por todos. Pero no fue un caso aislado; Stalin, violencia en Yugoslavia, masacres en Ruanda, matanzas en Vietnam, exterminios en Sudam Hussein. Se han ofrecido muchas explicaciones para ello y no cabe descartar variables psicológicas y de personalidad; no todos se comportaron igual.

Los conocidos estudios de Milgran mostraron la sorprendente predisposición de buena parte de los sujetos a "obedecer" las instrucciones del investigador. Pero de nuevo hubo personas que se negaron a proseguir con las descargas y abandonaron los experimentos. ¿Por qué algunos obedecieron y otros se negaron, en todas estas situaciones?

Fueron los hechos acaecidos en la Alemania nazi los que más influyeron en la génesis de las investigaciones sobre personalidad autoritaria.

Tres enfoques para la comprensión del autoritarismo: grupo de Berkeley, Dogmatismo, RWA.

» **Berkeley (enfoque psicodinámico)**: Publicación del libro "La personalidad autoritaria" en 1950. Autores estadounidenses y otros provenientes de la Europa azotada por Hitler. Su objetivo principal era el estudio de la persona "potencialmente antidemocrática o fascista", especialmente susceptible a la propaganda en tal dirección. Existiría un síndrome, la personalidad autoritaria o potencialmente fascista, relacionado con la receptividad de las personas a la propaganda antidemocrática.

Sus investigaciones sobre el antisemitismo dieron lugar al instrumento de medida, la "**escala de antisemitismo**" (sobre la base de que el antisemitismo no es un fenómeno aislado sino parte de una estructura actitudinal más amplia). La sospecha de que los individuos con prejuicio antisemita podrían mostrar también prejuicios hacia otros grupos minoritarios llevó a la elaboración de una segunda escala, la de **etnocentrismo**. La correlación entre ambas escalas fue elevada, lo que llevó a los investigadores a pensar que el antisemitismo formaría parte de una actitud más general hacia otros grupos, el etnocentrismo. Esta actitud revelaría la tendencia del individuo a establecer una rígida distinción entre el propio grupo y los ajenos, considerando el propio como mejor y manteniendo actitudes negativas (y hostiles) hacia los otros. El paso siguiente consistió en la elaboración de una escala de **conservadurismo político-económico**, que podría explicar las condiciones ideológicas subyacentes, la cual mostró correlaciones significativas con las dos anteriores pero no tan elevadas.

Hipótesis: las convicciones económicas, políticas y sociales de un individuo a menudo constituyen una pauta muy amplia y coherente, como si estuvieran vinculadas por una mentalidad o espíritu, pauta que es una expresión de tendencias profundas de la personalidad.

Consecuentemente, el grupo de Adorno aventuró **la hipótesis** de que el antisemitismo, etnocentrismo y conservadurismo podrían ser **manifestaciones de una tendencia más profunda, anclada a la personalidad del individuo, que podría denominarse "fascismo potencial" o "personalidad potencialmente antidemocrática"**. Este constructo teórico trataría de medirse con la escala F, integrada por los nueve componentes que se indican a continuación: convencionalismo, sumisión a la autoridad, agresividad autoritaria, anti-intracepción (desprecio y rechazo hacia lo subjetivo, lo imaginativo, los sentimientos, asociados a la debilidad), la superstición y estereotipia, poder y dureza, afán destructivo y cinismo (hostilidad generalizada y desprecio hacia la humanidad), proyectividad (proyectar los propios impulsos hacia afuera, creyendo que el mundo se encuentra dominado por el peligro y la maldad), sexo (preocupación exagerada, puritana, por el comportamiento sexual e intolerancia por las conductas sexuales no convencionales, como la homosexualidad).

El grupo de Adorno **identificó al autoritario** como una persona que, más que dar órdenes, gusta de seguirlos, busca conformidad, seguridad, estabilidad, es ansioso e inseguro cuando los sucesos amenazan su modo de ver el mundo. Son personas muy intolerantes respecto a cualquier divergencia de lo que consideran normal, tienden a ser supersticiosos y piensan de un modo rígido hacia minorías, mujeres, homosexuales, etc. Tienden a ver el mundo de una forma dualista, dividido entre lo que "está bien" y lo que "está mal". Los patrones de **sumisión y agresividad** les caracterizan; sumisión hacia los superiores, agresividad hacia los inferiores o diferentes.

Las características del autoritario vendrían, en buena medida, de una **educación restrictiva y punitiva; padres autoritarios producirían hijos autoritarios**. Forzados a la sumisión por los padres, desarrollaban una hostilidad, que naturalmente era reprimida al no poder ser descargada sobre los padres, que eran idealizados, y luego se dirigía hacia los objetivos socialmente más aceptados, los exogrupos.

La escala F estaba entonces constituida por 9 dimensiones que se evaluaban en preguntas, y el problema se presentaba si se lograba una puntuación alta en especialmente las dimensiones de sumisión a la autoridad y agresividad a las personas que no siguen a esa autoridad respetada.

Las nueve características que en su conjunto conforman el síndrome autoritario se distribuyen teóricamente en la **segunda tópica freudiana**. El Súper Yo indicaría la agresión autoritaria, la sumisión autoritaria, el convencionalismo; el Yo, la anti-intrasección, superstición y estereotipia, el poder y dureza; el Ello, destructividad y cinismo, proyectividad, preocupación por el sexo. La constitución del Superyó a la salida del Complejo de Edipo estructuraría las características de la personalidad autoritaria.

Surgieron críticas sobre la metodología utilizada y algunas de las conclusiones ofrecidas. La escasa sofisticación metodológica de la investigación resulta evidente y cuestionable. La obra del grupo de Adorno fue un producto de su época, de las circunstancias históricas y del estado del desarrollo que la Psicología Social tenía por entonces, así debe ser considerada y valorada. También se criticó que solo evaluaba personalidad autoritaria desde la ideología de derecha; al día de hoy no existe escala en el mundo que mida personalidad autoritaria de izquierda.

» **Dogmatismo (cognitivismo):**

Rokeach se planteaba si era posible hablar de un autoritarismo de izquierda. Se pregunta entonces si la mentalidad cerrada es solamente de derecha, y si es posible pensar en un autoritarismo no sesgado ideológicamente.

Rokeach lleva a cabo una distinción crucial entre el contenido y estructura de los sistemas ideológicos, esto es, entre las creencias (contenido) y el modo de defenderlas o adherirse a ellas (estructura). El comunismo, en cuanto al contenido, puede defender ideas y postulados distintos a los del fascismo, y sin embargo la estructura de ambas teorías podría ser igualmente autoritaria.

Propone que la estructura de un sistema de creencias se ubica en un continuo de mentalidad abierta-cerrada y propone la denominación de "dogmatismo" al polo de mentalidad cerrada.

Rokeach conceptualiza los sistemas de creencias en tres dimensiones.

1) Dimensión creencia-no creencia (*referido a las creencias que una persona acepta como verdaderas/creencias que no acepta o considera falsas*). Esta dimensión permite diferenciar sistemas de creencias en función de capacidad de aceptar creencias contradictorias entre sí. Un sistema cerrado y dogmático sería caracterizado por un rechazo intenso a las creencias contrarias.

2) Dimensión centro-periferia. Se distinguen tres regiones en todo sistema de creencias. Una región central, donde se ubican las creencias primitivas, no cuestionadas, como principios fundamentales, que no se modificarán. Una región intermedia, donde se ubican las creencias sobre la naturaleza de la autoridad y de las personas bajo la autoridad, en función de la lealtad a la autoridad, por ejemplo. Y finalmente una región periférica, formada por creencias y no creencias aceptadas o rechazadas en función de si provienen de una autoridad aceptada o no. Referido a lo que pasa en el día a día, tiene menor importancia que las anteriores.

Por ejemplo:

- 1) **Primitivas:** el mundo es un lugar peligroso
- 2) **Intermedias:** nunca se sabe cuándo te pueden robar
- 3) **Periféricas:** tener un arma es bueno para protegerse

3) Dimensión temporal. Se trata de las relaciones entre las creencias y el tiempo pasado, presente y futuro. Una perspectiva temporal amplia valora equilibradamente y relaciona los tres

momentos temporales, característica de los sistemas abiertos; una perspectiva temporal limitada tiende a sobrevalorar el pasado, el presente o el futuro, con una fijación en uno de ellos.

El sistema creencia-descreencia obedece a una tensión dinámica entre la necesidad de conocer, propiamente humana, y la necesidad de defenderse de lo nuevo, como posible amenaza al sistema. Un sistema de creencias cerrado o dogmático se ve dominado por la función defensiva (frente a las amenazas de la realidad), mientras que en uno abierto predominará la función cognitiva, de comprender el mundo, y cualquier información del exterior será evaluada según sus propias características.

Por lo tanto, el dogmatismo se define como una organización de creencias relativamente cerrada, sobre la autoridad, que provee un marco de tolerancia-intolerancia hacia los otros.

» **RWA (aprendizaje social):**

Altemeyer es uno de los máximos responsables de la recuperación del interés por el autoritarismo en las dos últimas décadas del siglo pasado. A su juicio, el autoritarismo no ha muerto, y sigue siendo una amenaza latente a la libertad.

En su opinión, la elaboración teórica que subyace a la teoría de la personalidad autoritaria es incorrecta. Centra su análisis en el autoritarismo de derechas, que a su juicio es la amenaza más importante para las democracias occidentales de hoy.

Retomando los trabajos de Adorno, caracteriza al autoritarismo de derecha por la covariación de **tres "conglomerados actitudinales": la sumisión autoritaria** (a las figuras de autoridad percibidas como legítimas), **el convencionalismo** (elevada adhesión a valores y creencias percibidas como aceptadas) **y la agresividad autoritaria** (contra quienes violan tales valores y normas).

Propone pues entonces una teoría del autoritarismo centrada en estas tres actitudes; el autoritarismo se define como la **covariación de tales conglomerados actitudinales**. Por "conglomerado actitudinal" se refiere a una orientación de responder de una forma específica y similar ante ciertas situaciones.

Esto se resume en lo siguiente: **el autoritarismo de derecha se caracteriza por una sumisión autoritaria**, es decir, sumisión a quienes ocupan cargos de autoridad, quienes saben lo que es mejor para los ciudadanos. **Su cuestionamiento es percibido como desestabilizante**, destructivo, como un deseo de causar problemas. Las figuras percibidas como legítimas por los autoritarios de derecha suelen ser los padres, las fuerzas de seguridad, los líderes políticos, militares y religiosos.

Se caracterizan por presentar **agresión autoritaria**, es decir, **la intención de causar daño o malestar a un grupo, específicamente a aquellos que amenazan al orden social** ("desviados"), **dado que las autoridades legítimas respetadas consideran que hacerlo es socialmente aceptable y adecuado**. Generalmente los autoritarios de derecha suelen estar de acuerdo con la pena de muerte, y sumamente de acuerdo con el control del comportamiento de los otros a través del castigo. Por supuesto, el RWA se encuentra asociado a diferentes formas de prejuicio.

Presentan por lo tanto una **alta adherencia a las convenciones sociales, una fuerte aceptación y compromiso con las normas**. Generalmente creen en las **leyes de la religión y se resisten en cambio**, rechazando que las costumbres sociales puedan ser arbitrarias y que las que posean diferentes grupos puedan ser igualmente válidas. Por lo tanto, **se oponen a que cada individuo desarrolle sus propias creencias** sobre lo que es normal y lo que no lo es, dado que las autoridades legítimas ya lo han determinado. Ejemplo: el sexo por fuera del matrimonio, la homosexualidad, desviaciones sobre la estructura familiar clásica, el rol de la mujer, la exigencia por la decencia y apariencia respetable.

Altemeyer rehuye hablar de "personalidad autoritaria" y se centra en las "**actitudes autoritarias**" que, como cualquier otra actitud, **centra su génesis en los refuerzos recibidos** de los padres u otros adultos, en los grupos, medios de comunicación, etcétera. *Autoritario no se nace, se hace*. A su juicio, las personas autoritarias de derecha aprenden las normas sociales que apoyan la agresión a quienes violan los valores convencionales. El modelado parental se evidencia al comprobar que hay mayor incidencia de violencia física en familias de sujetos con alto autoritarismo de derecha.

Autoritarismo (teórico).

Miedo de la libertad: cambio de paradigma, pasaje que produce miedo porque genera incertidumbre. Antes todo era previsible, ahora no. Tomar responsabilidad por las propias acciones: miedo.

El pasaje de la edad media a la modernidad trajo grandes cambios de paradigmas y corrientes filosóficas.

Principalmente, en la edad media todo el conocimiento del mundo era explicado por la iglesia, con referencias al pecado original y que la humanidad debía hacerse cargo del mismo para poder obtener la salvación en el otro mundo. La naturaleza no está para aprovecharla; la meta en la vida no es disfrutarla, sino cumplir con la pena del pecado original. El señor feudal era aquél dueño de las tierras, y los siervos las trabajaban a cambio de protección. La estructura social era estamental, el nacer en una familia de cierto oficio determinaba el oficio futuro y para toda la vida, no había movimiento de un grupo a otro. No había que acumular riqueza, la codicia era un pecado.

Sin embargo, con el descubrimiento de América, se suceden cambios que con el tiempo se vuelven comportamientos y un gran cambio de paradigma tiene lugar. La reforma de Lutero — En el siglo XVI se produjo una gran crisis en la Iglesia católica, en Europa Occidental, debido a numerosas acusaciones de corrupción eclesiástica y falta de piedad religiosa. La iglesia se había descontrolado, *“se vendían los perdones, quien le diera más dinero a la Iglesia obtenía una vía rápida al paraíso”*. Se produjo una crisis en la iglesia y la misma se fragmentó en varias iglesias, dando inicio a la iglesia protestante.

La Revolución Industrial pone en cuestión el trabajo de los artesanos, dado que las máquinas resultaban más eficientes. La acumulación de riqueza deja de verse como un pecado. Comienza a aparecer, de forma incipiente, el capitalismo. Aparece el conocimiento científico. Hay una sociabilización del conocimiento principalmente con la invención de la imprenta, la traducción de la biblia, que deja de estar solo en latín. Ahora las personas pueden acceder a ella, no solo los sacerdotes. Aumenta la población, gracias a inventos fundamentales de la salud, aumenta la cantidad de gente en las ciudades, la producción y el sistema de producción cambia, avances científicos.

Todo esto cambia poco a poco el paradigma anterior, que era ordenado y previsible, y da lugar a un nuevo paradigma. El Iluminismo y la Ilustración (supone que si ilustramos al pueblo, creamos mejores sociedades) como contrapuesto al período del Oscurantismo (el saber de la edad media, fundamentalmente religioso).

Hallamos el desarrollo tecnológico, la superación individual, la búsqueda por el saber, el progreso indefinido de la sociedad, cosas que si bien son positivas traen al mundo las dos grandes Guerras Mundiales, en las que se utiliza esa misma tecnología para el asesinato y masacre de personas. Así, el paradigma se pone en cuestión; hay progreso, pero el mismo llevó al Holocausto y a la bomba atómica.

El problema se presenta porque el pasaje a este nuevo paradigma de la sociedad moderna genera miedo, incertidumbre. Antes todo era previsible, ya no lo es. Se pierde la previsibilidad que antes daba el sistema, ya no hay garantía de inserción laboral, se puede trabajar de lo que se quiera y eso genera incertidumbre.

Fromm inicia el libro haciendo una distinción entre la **libertad negativa** y la **libertad positiva**.

La primera se refiere a la emancipación de restricciones como convenciones sociales implantadas por otras personas o por la sociedad, y para obtener este tipo de libertad históricamente se ha tenido que luchar. Sin embargo, de acuerdo con Fromm, este tipo de libertad por sí sola puede ser una fuerza destructiva a menos de que esté acompañada por un elemento creativo que sería la libertad positiva.

Esto necesariamente implica una conexión con los otros que va más allá de los lazos superficiales de las interacciones sociales.

En el proceso de volverse libre de la autoridad, los humanos quedan con sentimientos de desesperanza (Fromm compara esto al proceso de individualización de un niño como parte de su desarrollo) que no desaparecerán hasta que usen la libertad positiva y desarrollen un reemplazo para el orden que conocían antes.

Sin embargo, un sustituto común para la libertad positiva o la autenticidad es someterse a un sistema autoritario que reemplace el orden anterior con una apariencia exterior diferente, pero con la misma función para el individuo: eliminar la incertidumbre prescribiendo qué pensar y cómo actuar.

La democracia está pensada desde el paradigma de lo iluminado, de brindar libertades e iluminar a la gente en su conocimiento, ser responsables de sus actos, tomar decisiones propias para lograr una mejor sociedad; pero no todos quieren ser así.

La libertad es un acto de desobediencia, es el comienzo de la razón. **Pero convoca a la angustia** que produce tomar una decisión, correr un riesgo, perder la otra oportunidad: la de no haber elegido o la de equivocarnos al tomar la decisión. La libertad positiva se identifica con la realización plena de las potencialidades del individuo, así como con su capacidad para vivir activa y espontáneamente.

Por eso, **es por el miedo a la libertad que las sociedades van buscar líderes autoritarios**, porque les dan previsibilidad, marcan claramente qué se puede y qué no se puede hacer, lo cual quita la responsabilidad propia, el tener que tomar responsabilidad por los actos de uno. Buscan una autoridad que ponga límites y les organice el modo de funcionar.

Va a hablar de un “**carácter autoritario**” basado en dos movimientos que funcionan alternativamente: **el masoquismo** (posición masoquista con los que tienen autoridad sobre él) y **el sadismo** (ser sádico con los que están en una posición debajo de él). Esto compone el carácter autoritario, característico de las sociedades autoritarias.

La libertad negativa no es una experiencia placentera por sí misma, por lo que Fromm sugiere que muchas personas en lugar de usarla tratan de minimizar sus efectos negativos, al desarrollar ideas y comportamientos que les proporcionan alguna forma de seguridad.

Fromm menciona tres comportamientos:

Autoritarismo - para Fromm, la personalidad autoritaria tiene un elemento sadista y un elemento masoquista. Una persona autoritaria desea ganar control sobre los demás para tratar de imponer algún tipo de orden en el mundo y también desea someterse a una fuerza superior, la cual puede ser otra persona o una idea abstracta.

Destructividad - una personalidad destructiva desea destruir todo lo que no pueda controlar.

Conformidad - comportamiento que se presenta cuando la gente incorpora inconscientemente las creencias, normativas y procesos de razonamiento de su sociedad, y las experimenta como si fueran propias. Esto no les permite tener pensamientos libres genuinos, lo que tiende a provocar ansiedad.

Identidad social (práctico).

La teoría de la identidad social (TIS) conceptualizada por Tajfel fue un enfoque que pretendió integrar la conducta intergrupala con los procesos individuales de los miembros de los grupos y las características del contexto social en que los grupos se interrelacionan. Tenía el propósito de explicar las relaciones grupales (incluyendo el prejuicio) sin recaer en aspectos individuales.

La identidad social estaría constituida por aquellos aspectos de la autoimagen de un individuo que proceden de las categorías sociales a las que pertenece. Nos ubicamos en un grupo de pertenencia, que varía durante la vida, y va a haber una parte de nuestra autoimagen que deriva de esos grupos de pertenencia.

El punto de partida de la TIS es el proceso de **categorización**. Los seres humanos ordenamos el grupo en categorías, como una forma de reducir la complejidad del mismo. La mayoría de las situaciones las resolvemos buscando la categoría de la misma (por ejemplo, categoría "comer" y la derivación de comer en familia, en una fiesta, en un restaurante, sola en casa, etcétera). Según Tajfel **los individuos perciben la sociedad compuesta por multitud de categorías sociales y tendrán conciencia de su pertenencia en alguna de esas categorías**. Los estímulos similares se sitúan en la misma categoría y los estímulos diferentes a otros crean categorías nuevas.

Un **grupo social** tiene lugar **cuando dos o más individuos comparten una identidad social común y se perciben a sí mismos como miembros de la misma categoría social**. Por lo tanto, un grupo social sería la colección de dos o más personas que, al poseer la misma identidad social, se identifican a sí mismos del mismo modo y poseen la misma definición de quiénes son, de cuáles son sus atributos y cómo se relacionan y se diferencian de los exogrupos.

Hay diferencias entre la identidad social y la identidad personal. La TIS asume que cualquier individuo se caracteriza, por un lado, por poseer rasgos de orden social, que señalan su pertenencia a grupos que representan la identidad social, y por otro lado por poseer **rasgos de orden personal que son los atributos específicos del individuo**, que representan la identidad personal. **La identidad social se refiere a un sentimiento de similitud con otros, la identidad personal a un sentimiento que lo diferencia de esos otros.**

Por lo tanto, **identidad social**: aquellos aspectos de la autoimagen que provienen de las categorías sociales a las que un individuo pertenece, sentimiento de similitud con otros, e **identidad personal**: rasgos específicos de orden personal que diferencian a la persona del resto.

La interacción social se sitúa así en un continuo, situando en uno de los extremos la **conducta interpersonal** (*la interacción entre dos o más individuos, determinada por las características individuales, como dos amigos íntimos que se juntan a tomar un café, en los que lo influye la pertenencia a distintos grupos sociales*) y en el otro la **conducta intergrupala** (*determinada totalmente por la pertenencia respectiva a diferentes grupos, sin influir las relaciones personales entre los individuos, como los aficionados al fútbol de distintos grupos reunidos en una cancha para ver un partido, o bien los fanáticos de una banda que se juntan a ver un recital*).

Para Tajfel, las conductas "puras" de un extremo y otro son poco probables de encontrar en la vida real, y **todas las situaciones sociales caen en algún punto entre estos dos extremos: los comportamientos interpersonales o los comportamientos intergrupales**.

Vale aclarar que ambos extremos de las situaciones sociales son diferentes a la conducta en solitario, que sería una **conducta meramente personal**, como estar solo en mi casa, no verme influido por la politización en mi lugar de trabajo, no tener las mismas opiniones que la familia. Esas son todas opiniones personales que no corresponden a conductas intergrupales (mínimo dos personas).

Ejemplos. Grupo que toma gaseosa es más amplio que el grupo que toma cerveza. Las publicidades están destinadas a grupos distintos. Esto es aún más reducido en el grupo de American Express; no todos los individuos tienen las características apropiadas para ser parte de ese grupo social.

Los grupos suelen mantener la identidad y son los individuos los que cambian y se mueven entre estos grupos, saliendo y entrando en ellos.

Poder (teórico).

La forma más común y generalizada de influencia social es la de la "conformidad", como un tipo de influencia que implica un cambio de comportamiento/creencia/pensamiento en las personas para alinearse con los demás.

Se diferencian **seis factores que afectan el impacto de la influencia**, que deben ser tenidos en cuenta al analizar el grado y eficacia de todo estudio sobre la temática.

1) Reciprocidad: la gente tiende a devolver un favor (las personas tienden a ratar a los demás de la forma en que son tratados, si recibe algún regalo o beneficio, sentirá la necesidad de devolver ese favor).

2) Compromiso y consistencia, coherencia: a la gente no le gusta ser contradictoria (una vez que se comprometen con una idea, son reacios a cambiarla sin una buena razón).

3) Prueba social, presión social: las personas estarán más abiertas a las cosas que ven hacer a los demás (mecanismo psicológico por el cual tendemos a acomodarnos a la opinión de la mayoría, estamos más dispuestos a aceptar o rechazar algo si los demás ya lo han hecho).

4) Autoridad: la gente tenderá a obedecer a las figuras de autoridad (estamos más dispuestos a dejarnos influenciar por una autoridad, referida al aura de credibilidad y status que la autoridad supone, tendemos a creer que quienes están en posiciones de liderazgo tienen más conocimiento, más experiencia y más derecho a opinar).

5) Simpatía: nos dejamos influir más fácilmente por las personas que nos gustan (relacionado al "efecto halo": a las personas físicamente atractivas se le suelen atribuir inconscientemente otros valores positivos).

6) Escasez: una limitación percibida de recursos generará demanda (estamos más dispuestos a acercarnos a algo si notamos que aquello es escaso o difícil de conseguir, valoramos más a un ítem raro o único).

Podemos definir al poder como un subgrupo dentro de la influencia, y hallamos diferentes tipos de poder (seis), que normalmente están interrelacionados, saturados o superpuestos.

El poder coercitivo (uso de la fuerza, amenaza o castigo; cumplir las leyes o ir a la cárcel), **por recompensa** (hacemos algo porque nos ofrecen una recompensa para ello, como el trabajo), **el poder legítimo** (a partir de un consenso, como una elección política), **de referente** (personas con las que nos identificamos, tienen cualidades positivas para quienes lo siguen), **de experto** (aquellos a los que se les reconoce un saber y por lo tanto poder sobre esa temática), y el poder informativo (aquel que maneja información importante que nosotros no tenemos).

Error fundamental de atribución: tendemos a atribuir a los otros que aquello que les sucede es responsabilidad de las características de su personalidad (lo disposicional, lo propio) en lugar de lo situacional (el ambiente). Es la tendencia o disposición a sobredimensionar disposiciones o motivos personales internos cuando se trata de explicar un comportamiento observado en otras personas, dando poco peso por el contrario a motivos externos. Esto no sucede a la hora de justificar el comportamiento propio.

Zimbardo sostiene que lo situacional tiene prevalencia sobre lo disposicional. Indica que no nacemos con tendencias hacia el bien o el mal, sino con patrones mentales para hacer cualquiera de las dos cosas. Toma el experimento de Milgram como ejemplo, que determina que cualquier persona, sin distinción, en determinadas situaciones puede cometer atrocidades por la obediencia a la autoridad.

A partir de esto, define **siete pasos que pueden llevar a cualquier persona a cometer atrocidades**.

- 1) Ofrecer una ideología, de modo tal que se proporcione justificación para realizar cualquier cosa con tal de un objetivo esencial.
- 2) Lograr la deshumanización de los otros, comparándolos normalmente con animales, sacarles sus características de condición humana, que podrían generar empatía.
- 3) Lograr la desindividualización del ser, de modo que se pierda la condición de individuo y se pase a formar parte de un grupo, como uno más, perderse y entregarse al grupo. Que el individuo no sea más que una parte del grupo.
- 4) Lograr la difuminación de la responsabilidad. Es algo común, que sucede cuando las tribus se pintan el rostro y se vuelven más violentas; o los casos de violencia de los niños disfrazados en Halloween. El anonimato como antesala de la violencia. Lograr situaciones en las que el autor no será el evidente responsable.
- 5) Obediencia ciega a la autoridad.
- 6) Conformidad no crítica con el grupo. El grupo no es criticado, todo lo postulado es directamente aceptado.
- 7) Tolerancia neutral al mal a partir de la pasividad o de la indiferencia. Es el “no meterse”.

Ideología (teórico).

Ideología: término del siglo 18, por Tracy. La ideología como ciencia que estudia las ideas. Como “al ciencia de las ciencias”. Al estudiar las ideas, mejoramos sociedades. Creencia de que las ideas puedan estudiarse con exactitud; en esto, falla.

Marx veía a la ideología como una farsa. La ideología (en contraste con la ciencia) como una forma, potencialmente peligrosa, de ilusión y mistificación, que sirve típicamente para ocultar y mantener relaciones sociales de explotación. Marx plantea que el socialismo no es utópico, sino científico, dado que está basado en la ciencia de la economía. La ideología, en cambio, busca ocultar la realidad.

Converse: la mayor parte de las investigaciones empíricas en sociología, psicología y ciencias políticas refleja ostensiblemente una concepción de valor neutro, de acuerdo con la cual la “ideología” se refiere indiscriminadamente a cualquier sistema de creencias, es decir, a cualquier “configuración de ideas y actitudes en la cual los elementos están unidos por alguna forma de limitación o de interdependencia funcional.

La mayor parte de los investigadores asume que la ideología está representada en la memoria como cierto tipo de **esquema, consistente en una red de creencias, opiniones y valores interrelacionados**. Sin embargo, persiste el desacuerdo con respecto al número de dimensiones que son empleadas (o requeridas) para organizar los contenidos de un esquema ideológico en el ciudadano ordinario.

La noción tradicional de una única dimensión izquierda-derecha: Desde los tiempos de la Revolución Francesa, las opiniones ideológicas se han clasificado habitualmente en términos de una única dimensión izquierda-derecha (los partidarios del statu quo se sentaban en el sector derecho de la Asamblea Francesa, y sus oponentes se sentaban del lado izquierdo).

Esta formulación de la distinción entre izquierda-derecha, así como muchas otras, contienen **dos aspectos interrelacionados**, a saber: **a) propugnar versus resistir el cambio social** (como opuesto a la tradición), y **b) rechazar versus aceptar la desigualdad**.

Converse postulaba que **la gente común no tiene un pensamiento ideológico**, sino que la ideología tiene que ver solamente con la élite de la sociedad (cuestionamiento acerca de si los ciudadanos ordinarios usan realmente los contenidos ideológicos específicos asociados con izquierda y derecha para organizar sus actitudes políticas). Sin embargo, **Jost** reconsideró el vigoroso reclamo de que los ciudadanos ordinarios son verdaderamente “inocentes de ideología” y encontró, entre otras cosas, que **la autoubicación ideológica era un predictor muy fuerte de las intenciones de voto**. Así, Jost postula que la mayor parte de los ciudadanos pueden usar, y usan, un subconjunto de principios de valor nuclear que, para todos los efectos y propósitos, puede ser considerado ideológico, en el sentido de ser posturas amplias que explican y justifican distintos estados de asuntos sociales y políticos.

Entonces, ¿hay alguna relación entre los factores de la personalidad y la elección de un partido conservador o liberal a la hora de votar? Jost postula que los aspectos nucleares de la dimensión ideológica de izquierda-derecha están enraizados en un conjunto de necesidades y motivaciones epistémicas, existenciales y relacionales. Es decir, **hay tres motivaciones básicas, iguales para todos: motivaciones epistémicas, existenciales y relacionales**.

Epistémicas: necesidad de cognición (de saber), de cierre cognitivo (de obtener explicaciones), de evaluación (en relación a la cognición, si algo es mejor o peor).

Se ha sugerido que la ideología “sirve como guía y brújula a través del matorral de la vida política”, esto es, que se dirige a un número de necesidades epistémicas, tales como la explicación, la evaluación y la orientación. Dado que casi todos quieren lograr al menos cierto grado de certeza, ¿es posible que el conservadurismo posea una ventaja psicológica natural por sobre el liberalismo? Algunas líneas de investigación sugieren que este podría ser el caso.

“Es mucho más fácil llevar a un liberal a comportarse como un conservador de lo que es llevar a un conservador a comportarse como un liberal” (p.484; ver también Kluegel & Smith 1986; Stitka 1999).

Aún así, algunas personas están motivadas por la búsqueda de sensaciones, la innovación, la curiosidad, y la apertura a nuevas experiencias, y son significativamente más proclives que otras a acoger opiniones y causas políticamente liberales y de izquierda.

Existenciales: relacionado a las necesidades que tienen que ver con el miedo, la muerte, a la amenaza, la incertidumbre, la angustia.

Jost et.al.(2004b) propuso que existe una afinidad electiva entre necesidades psicológicas para minimizar la amenaza –incluyendo la amenaza que surge de la ansiedad ante la muerte- e ideología conservadora. De acuerdo con ello, encontró que imprimir pensamientos sobre la muerte en liberales, moderados y conservadores producía un incremento en temas basados en conservadurismo a través de todo el espectro; el miedo a la muerte, la amenaza del sistema y las percepciones de un mundo peligroso estaban todas asociadas positivamente con el mantenimiento de actitudes conservadoras. De hecho, una lluvia de nuevos estudios sugieren que los motivos existenciales de afrontar la ansiedad y la amenaza llevan desproporcionadamente a resultados conservadores. Las situaciones altamente amenazantes están, frecuentemente (pero no siempre), asociadas con cambios ideológicos hacia la derecha.

Relacionales: necesidad de formar parte de un grupo, de ser reconocidos por otros, de tener una identidad social.

La estructura dimensional y los contenidos actitudinales del liberalismo y el conservadurismo debieran teorizarse como originados, al menos parcialmente, en orientaciones psicosociales básicas

derivadas de las **preocupaciones por la incertidumbre y la amenaza**. Específicamente, la ansiedad ante la muerte, la inestabilidad del sistema, el miedo a la amenaza y a la pérdida, el dogmatismo, la intolerancia frente a la ambigüedad (*mayor necesidad de cierre cognitivo*), y las necesidades personales de orden, estructura y definición, fueron todos asociados positivamente con el **conservadurismo**. A la inversa, la apertura a nuevas experiencias, la complejidad cognitiva, la tolerancia ante la incertidumbre, y (hasta cierto punto) la autoestima, fueron todas asociadas positivamente con el **liberalismo**.

Por lo tanto, **puede postularse lo siguiente: la apertura a la experiencia vs. la resistencia al cambio y la tolerancia vs el rechazo a la desigualdad son factores que son buenos predictores de la tendencia a voto.**

- + resistencia al cambio y + aceptación de la desigualdad: conservadores.
- resistencia al cambio y - aceptación de la desigualdad: liberales.

En situaciones de miedo e incertidumbre, los liberales tienden a volverse conservadores, algo que no sucede en forma viceversa. Se demostró que la clase trabajadora es más conservadora de lo que se pensaba. El voto liberal, en cambio, tiene que ver con la clase media en ciudades, que posee mayor apertura al cambio. La clase baja no tiende a hacer revoluciones.

De las Cinco Grandes dimensiones de la personalidad, la apertura es más fuertemente predictiva de la orientación política, donde los liberales puntúan consistentemente más alto que los conservadores. La única otra dimensión de las Cinco Grandes que correlaciona consistentemente con la orientación política (en los Estados Unidos y en otras muestras) parece ser la responsabilidad. Los conservadores puntúan en general más alto que otros en motivos y temas relacionados con la responsabilidad, especialmente en necesidades de orden, estructura y disciplina. Estas diferencias de personalidad emergen incluso en contextos no políticos.