

DEMOCRACIA, CREENCIAS, Y EMOCIONES: UN ESTUDIO SOBRE
COMPORTAMIENTO Y MOTIVACIONES DE LOS VOTANTES

CAMILO ANDRÉS PEÑA GONZÁLEZ

Trabajo de grado para optar al título de
Politólogo

Asesor

JORGE ANDRES RICO ZAPATA

Comunicador social

Universidad Pontificia Bolivariana
Escuela de Derecho y Ciencias Políticas
Facultada de Ciencias Políticas
Programa de Ciencias Políticas

Medellín

2021

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
1. METODOLOGIA	2
2. DESAROLLO	4
2.1. Capítulo 1	
2.2. Creencias	
2.3. Creencias colectivas	5
2.4. Capítulo 2	6
2.5. Capítulo 3	7
3. CONCLUSIONES	10
4. REFERENCIAS.....	11
5. ANEXOS.....	12

RESUMEN

Los avances en la neurociencia han demostrado que los humanos son menos racionales en sus elecciones de lo que antaño se pensaba. Las emociones parecen permear profundamente en las funciones desiderativas, y los procesos democráticos no son ajenos a ello. Sin embargo, las emociones no han de ser vistas como la única forma de entender los móviles del elector, ya que el comportamiento humano es multifactorial, y las creencias y deseos también juegan un papel fundamental a la hora votar.

PALABRAS CLAVE: Democracia, creencias, emociones, comportamiento humano.

INTRODUCCIÓN

El entendimiento del comportamiento del electorado tiene un papel preponderante en el contenido de la ciencia política, ya que esta presta especial atención a las interacciones que se dan entre las instituciones y los individuos. No obstante, se ha entendido que esta relación es vertical y, por ende, los procesos democráticos y sus resultados suelen observarse desde la óptica de los candidatos, las instituciones y los datos estadísticos. Así mismo, estos suelen ser reducidos a un puñado de factores entre los que priman las emociones.

Si bien la neurociencia avala que, debido a la complejidad del cerebro humano y sus múltiples interconexiones, las decisiones son tomadas basadas en sensaciones y emociones. No obstante, esto no sería suficiente para explicar a profundidad del comportamiento de los electores; se necesitaría entonces observar todas las posibles variables que presenta el ser humano para decidir y actuar. Entre estas podemos encontrar las creencias y los deseos, como motivantes del comportamiento humano.

Las creencias tienen un papel fundamental en la forma en como el ser humano se desenvuelve y se relaciona con el mundo, en tanto le permiten darle sentido a su existencia y a sus acciones. Por ello, no es de extrañar que sea un factor determinante a la hora de tomar una decisión en materia política.

METODOLOGÍA

El análisis del discurso como enfoque predilecto de esta investigación permite el análisis de los procesos sociales a través de la complejidad del lenguaje, ya que en esta se pretende observar cuáles son las causas del comportamiento electoral, partiendo de las creencias y su relación con las emociones. Estas variables de la conducta humana no pueden ser medidas a partir de escalas numéricas, y por ello su observación se hará únicamente de manera cualitativa.

CAPÍTULO 1

1.1 Creencias

El lenguaje humano presenta la particularidad de poder crear y expresar ideas abstractas que no necesariamente tienen una relación con la realidad tangible y natural. Yuval Noah Harari (XXXX) argumenta que gracias a esto los seres humanos tienen la capacidad de crear imaginarios colectivos y estructuras sociales complejas que permiten la cooperación entre muchos individuos. En otros términos, lo que diferencia a un ser humano de cualquier otro ser vivo es su capacidad de imaginar y creer en lo imaginado (p. X). A esto es lo que se suele referir con el término *creencias*, sin embargo, este no abarca la totalidad de que lo que significa el concepto, que en sí mismo ya es ambiguo.

En ese sentido, la mejor forma de abordar el estudio de las creencias como concepto será partiendo de sus posibles formas, esto es, indagando qué tipos de creencias existen, cómo se caracterizan, y cómo se relacionan con el comportamiento humano. En principio, habría que diferenciar entre las ideas y las creencias, que en el lenguaje cotidiano suelen ser tratadas como sinónimos.

Respecto a esto, Ortega y Gasset (XXXX) dice que existen diferencias entre ambos términos. Para este autor las *ideas u ocurrencias* –por un lado– pertenecen al ámbito científico, son producto de la forma inductiva de la ciencia, pueden ser falseadas, refutadas y constatadas. Su función en el pensamiento humano es

acercarlo a la verdad objetiva y natural. Por otro lado, están las *creencias*, que se encuentran insertadas y aceptadas dentro la cultura, son aprendidas y repetidas. Se caracterizan porque dan sentido a la vida y validan las convicciones morales de los individuos. Esto posibilita dos horizontes de interpretación sobre la naturaleza de las creencias: una epistémica y otra normativa.

La naturaleza epistémica de una creencia se enlaza con la pregunta sobre la veracidad, y en este sentido tanto las ideas como las creencias pueden ser observadas a partir del grado de congruencia con la realidad. Esto permite hablar de creencias justificadas y no justificadas en base a las evidencias que le den sustento fáctico a una creencia. Gracias a esto, se genera una tensión entre la certeza de creer y la verdad de creer. A esto se volverá más adelante, pues merece especial atención.

Retomando las palabras de Ortega y Gasset (XXXX), si las creencias dan sentido a la existencia y las convicciones morales, esto supone que las creencias han de ser normativas o, por lo menos, una parte de ellas lo son. Como consecuencia, las creencias son prescriptivas, ya que no solo dan cuenta de cómo son las cosas en la realidad o la realidad misma, sino que también postulan cómo deben ser y bajo qué esquemas han de ser interpretadas. Pero, aún más importante, las creencias han de prescribir la forma como se actúa. Así, desde la psicología las creencias son tomadas como disposiciones mentales orientadas a la acción; dice Antonio Diez (2017) que “creer implica la tendencia a actuar como si aquello en lo que se cree fuera verdadero, como si existiera realmente” (p. X).

Las creencias –a su vez– deben ser miradas a la luz de su número de creyentes, es decir, se tiene que diferenciar entre creencias personales y creencias de grupo o colectivas. Esta clasificación es problemática, en principio porque no existe un número exacto en el que una creencia deje de ser individual y pase a ser colectiva, y viceversa. Así mismo, es difícil saber qué tanto hay de colectiva en una creencia individual o de individual en una creencia colectiva, aunque en este escrito su relación se entiende como simbiótica y no como polar. No obstante, esta forma de clasificar las creencias es útil si se quiere observar cómo operan las creencias a

nivel macro y micro, y cuáles son sus posibles consecuencias en el comportamiento humano.

1.2 Creencias colectivas

Con relación a la primera categoría, las creencias colectivas pueden ser la cultura y las ideologías. Dice Harris (2013) que “la cultura... en su sentido etnográfico, es ese todo complejo que comprende conocimientos, creencias, arte, moral, derecho, costumbres y cualesquiera otras capacidades y hábitos adquiridos por el hombre en tanto que miembro de la sociedad” (p. X). Valga la aclaración: este concepto trata de aglutinar todas las posibles definiciones de cultura y, además, la cultura debe entenderse como la suma de un número indeterminado de creencias y no como una única creencia en términos absolutos. Por su parte, las ideologías –como lo propone Teun Van Dijk (XXXX)– son “representaciones sociales que definen la identidad social de un grupo, es decir, sus creencias compartidas acerca de sus condiciones fundamentales y sus modos de existencia y reproducción” (p. X). La diferencia fundamental es que la cultura es global, mientras que las ideologías se encuentran contenidas bajo ciertas culturas. Además, la ideología tiene cánones axiológicos más rígidos y definidos. Véase el ejemplo del comunismo, que es una ideología política y económica, defendida y aceptada por un grupo de personas, que a su vez se encuentran bajo la influencia de la “cultura occidental” o la “cultura oriental”.

Un atributo que es especialmente relevante común a la cultura y a las ideologías es su capacidad de crear instituciones sociales, políticas y/o económicas. Los individuos o grupos sociales modifican su comportamiento en base a estas, de hecho, sus proyectos vitales, sus deseos y motivaciones suelen ser permeados por el contexto cultural en el que se nazca.

1.3 Creencias Individuales

Otra posible forma de entender las creencias es observando la relación con el “creyente” y su grado de adhesión, esto es, qué tanto se cree en lo que se cree. Se asume entonces que no todas las creencias tienen el mismo valor o significado dentro del esquema mental de un individuo o un conjunto social. Para comprender

esto, Antonio Díez Patricio (XXXX) propone los conceptos de “certeza y convicción”. La convicción es el grado de adhesión *per se*, la fuerza con la que se cree; en otras palabras, la seguridad que tiene el creyente de que aquello en lo que cree es cierto o verdadero. Y la certeza, por su parte, se refiere a una probabilidad estadística, es decir, a qué tan probable es que aquello en lo que se cree ocurra o se acerque a la realidad. Para ejemplificar esto se plantean dos afirmaciones:

1. “Creo que mañana hará un día soleado”.

Este caso es un ejemplo de certeza. Aquí saber y creer no son sinónimos, porque “creo” es una preferencia por un escenario en el que no se está seguro si ocurrirá o no.

2. “Creo en el destino”.

Este caso es un ejemplo de convicción. Aquí, saber y creer se usan como sinónimos. “Sé” que el destino existe porque “creo” que existe, y se tiene la seguridad de que se está en lo correcto.

Tanto la certeza como la convicción presentan varios problemas que repercuten en el actuar y las motivaciones de los individuos. El primero de ellos, es lo que en psicología se denomina sesgo cognitivo:

En relación con lo mencionado, el término se puede definir como la tendencia general a buscar o seleccionar la información que confirme hipótesis previas, por lo que las personas tienden tomar en cuenta la información que confirman sus hipótesis, siendo resistentes a información que las contradiga. (Páez et al., 1987, en CASTRO M, Alexandra et al, 2019)

Así, una creencia puede ser validada por sucesos y experiencias que sustenten lo que se cree, dando la ilusión de verosimilitud. Funciona del mismo modo que el adagio popular de “ver lo que se quiere ver”.

Por otro lado, el siguiente problema se relaciona con el sesgo de confirmación, y se presenta en mayor medida cuando se tiene una convicción fuerte. Es lo que Jon

Elster (2010) denomina el *pensamiento mágico*: “la tendencia a creer que uno puede ejercer una influencia causal en resultados que, en realidad, están fuera de su control” (p. X). Esto significa que una creencia previa puede hacer creer a alguien que es responsable en la causalidad de cierto evento que en realidad es azaroso, lo que a su vez puede generar un sesgo de confirmación. Las supersticiones son el ejemplo de esto: creer que vestir de cierto color puede alejar o atraer la prosperidad, hacer oraciones a cierto santo para encontrar el amor, entre otras muchas supersticiones populares.

Por último, una fuerte adhesión puede dar como resultado el autoengaño. Según Elster, este es producto de un fuerte deseo de creer. No es una mera negación de las pruebas que contradicen la creencia –dice Elster–, es que de plano son ignoradas para evitar contradicciones en lo que se cree y se desea creer.

1.4 Emociones

Cuando se habla de emociones, por lo general, se refiere a un concepto que agrupa toda clase de sensaciones humanas. Así, históricamente las emociones han sido relegadas al plano del sensorial, pasional, y sobre todo irracional. Aún hoy, ciertas tradiciones filosóficas mantienen viva la diferencia entre lo racional –como el pensamiento inductivo, la razón y el conocimiento objetivo– y lo irracional –como algo que compete a los estados emocionales y subjetivos del individuo–. Como consecuencia, el término *emociones*, por lo general, era estudiado solo en relación con la razón, dando a esta última mayor importancia como el estado mental más deseable.

No obstante, disciplinas como la neurociencia, la psicología y la biología evolutiva, han visto en las emociones un tema de interés y un objeto de estudio serio. Por ello, se han construido diversas definiciones de que son las emociones. Aunque en principio se podría considerar esto como un problema –puesto que implica un alto nivel de ambigüedad y vaguedad del concepto, sumado a que tampoco permite la creación de un concepto universalmente válido– sí posibilita encontrar ciertas

características comunes a todas las emociones y entenderlas desde una postura más amplia y complementaria.

Si bien no existe un concepto unificado, existe una forma común de categorizar las emociones. Esta distingue entre emociones básicas y emociones complejas. Dicha tipología responde la historicidad de su estudio. Charles Darwin fue uno de los pioneros en el estudio de las emociones, especialmente en la forma como se manifiestan en el lenguaje corporal y el comportamiento. Darwin observó que muchos animales presentaban características similares a lo que los humanos llamaban emociones y se expresaban de manera similar. Esto le permitió llegar a la que las emociones eran producto de un proceso evolutivo compartido con otras especies animales, especialmente con los mamíferos. Por ello, la definición de emociones básicas se refiere a su naturaleza universal entre especies y culturas humanas, y que son innatas a todos los seres humanos.

Gracias a los estudios pioneros de Darwin, el psicólogo Paul Ekman retoma este estudio y lo amplía, para reconocer que son las emociones básicas a partir de nueve características:

- 1) expresión universal distintiva; 2) universalidad en los eventos que anteceden a la emoción; 3) fisiología distintiva; 4) la presencia en otras especies primates; 5) una valoración automática específica (pensamientos, memoria e imágenes distintivas); 6) aparición distintiva en el proceso de desarrollo; 7) rápido inicio; 8) breve duración, y 9) ocurrencia imprevista. (Pinedo, I. A., & Canal, J. Y.; 2020)

Así mismo, establece cuales son las emociones básicas: la alegría, la ira, la tristeza, el miedo, el asco y la sorpresa.

Por su parte, las emociones complejas, a diferencia de las básicas, no son innatas, y esto significa que requieren un proceso de desarrollo cognitivo y lingüístico. Las emociones complejas –a su vez– contiene dos categorías, aunque distintivas, muy relacionadas entre sí: los sentimientos y las emociones morales. Por una parte, los sentimientos son estados emocionales sostenidos en el tiempo, son parte del proceso de desarrollo cognitivo de los seres humanos. Si se quiere, un sentimiento

es la maduración de las emociones básicas, que se nutren del lenguaje complejo y se construyen a partir de experiencias subjetivas.

Las emociones morales complejas son fruto de la interacción social de un individuo, se mueven bajo el esquema de la cultura, la moralidad y las instituciones sociales. Este tipo de emociones son particularmente interesantes por las repercusiones en comportamiento de los individuos. Una determinada emoción moral puede persuadir a alguien de transgredir cierta norma social, la culpa es buen ejemplo de ello, ya que se genera cuando se siente que se ha cometido un agravio, y aunque no exista una sanción moral la persona puede llegar a sentir internamente que de una u otra forma debe ser castigada. Las emociones morales complejas no responden al principio de universalidad; son específicas de cada sociedad, es decir que, aunque la culpa como concepto esté presente en todas las culturas, no se genera por las mismas conductas, porque se rigen por reglas morales o sociales distintas. Las emociones morales complejas son, entonces, un puente que une a las creencias y a las emociones.

Esta clasificación permite, por lo tanto, extraer características comunes a todas las emociones, independiente de si son básicas o complejas. John Elster señala las siguientes: excitación fisiológica, expresiones fisiológicas, antecedentes cognitivos, tendencia a la acción, objetos intencionales y valencia.

Cuando Elster habla de excitación fisiológica se refiere a las diferentes reacciones que ocurren cuando se está experimentando una emoción. Elster menciona, por ejemplo, el aumento del ritmo cardíaco cuando siente miedo o se está enamorado. Así mismo, las expresiones fisiológicas, o lo que es lo mismo, el lenguaje corporal que genera una emoción, hacen parte de las características más básicas que subyacen a toda emoción.

Los antecedentes cognitivos corresponden a los procesos cognitivos complejos que dan origen a una emoción particular. Esto quiere decir que todas las emociones pueden ser generadas por pensamientos, ideas, o creencias; en términos simples, es la relación que se establece entre pensar y sentir. Esta característica es

especialmente notoria en las emociones morales complejas, donde lo que se cree y se piensa es determinante en la aparición de una u otra emoción.

La tendencia a la acción es la característica que enlaza la emociones con el comportamiento. Según Elster, toda emoción tiene como fin la consecución de una acción o comportamiento, aunque este nunca se llegue a materializar, provocan que los individuos tengan una ligera sensación de que se tiene que hacer “algo”.

Un objeto intencional es el “objeto” de la emoción, es decir, sobre el que recae la emoción y la dota de contenido. Por ejemplo, cuando se siente miedo se necesita algo que genere ese miedo.

Por último, las emociones tienen una valencia positiva o negativa según su relación con el placer y el dolor. Así, las emociones que generen algún tipo de bienestar o satisfacción se consideran positivas, contrariamente aquellas que produzcan algún tipo de malestar o sufrimiento se consideran negativas.

CAPITULO 2

Este capítulo se divide en tres momentos; el primero de ellos buscara la relación existente entre las motivaciones, las creencias, y las emociones de los electores. En un segundo momento observara las posibles causas de (des)motivación de los electores. Y, por último, se hará una aproximación a componentes biológicos que inciden en las creencias de los electores.

2.1 Creer, sentir, votar

Los seres humanos están constantemente tomando decisiones y haciendo elecciones, desde las más insignificantes como qué camisa utilizar, qué comer, o qué película ver, hasta las más trascendentales como qué carrera estudiar, en cuáles creer, o por quién votar en las próximas elecciones. Vale recordar que la política es, siempre, una apuesta hacia el futuro: votar en un proceso democrático requiere un cierto grado de responsabilidad y madurez mental, ya que una mala elección en términos políticos puede tener consecuencias en varios niveles difíciles de prever en su totalidad. Si bien se espera que tanto los políticos como los votantes usen la razón como criterio de elección y acción, esto no siempre es así; de hecho, es imposible que esto ocurra. Existen factores como las emociones y creencias que tienen un papel fundamental en la forma como actúa o fija sus conductas un individuo o un grupo social y la política no es una excepción.

Gracias a los estudios adelantados por la neurociencia, se sabe que las emociones están implicadas en más de una forma en procesos cognitivos complejos como la memoria y la capacidad de decisión

el sistema Límbico se relaciona con el control y regulación de los estados emocionales y motivacionales y con la manifestación comportamental de los mismos. Sin embargo, determinadas estructuras englobadas en dicho sistema cumplen funciones complejas relativas a los procesos de aprendizaje y memoria, que no se relacionan en todo o en parte con la función que se asignó inicialmente a las estructuras límbicas. (Delgado, José)

en este caso, la amígdala, tiene también incidencia en la formación de creencias, pues, entre otras funciones, esta se encarga de almacenar en la memoria todo tipo de experiencias con valencia tanto positiva como negativas. Sumado a esto, la amígdala juega un papel central en el aprendizaje por recompensa y castigo, así cuando se está frente a una situación similar a una ya vivida, la amígdala se activa y ponen en marcha la conducta. En términos de comportamiento político se aplica el mismo principio, los electores suelen ser muy responsivos a estímulos emocionales

“décadas de estudios han demostrado, las personas deciden su voto conducidas por sus sentimientos, y éstos reflejan la medida en la que creen que un partido o candidato está atendiendo a sus intereses y valores. Así, los datos desde la investigación en ciencia política parecen claros: la gente vota a aquel candidato que produce los sentimientos y emociones adecuadas, no el candidato que presenta los mejores argumentos.” (Maneiro Crespo, Elba, 2017)

En este punto sería fácil asumir que las emociones juegan un papel mucho más importante que las creencias en prácticamente cualquier ámbito de la vida, sin embargo, habría que observar el panorama completo. El cerebro humano suele tomar atajos y la mayoría del tiempo sus procesos son hechos de manera automática, aquí es donde las emociones tienen ventaja sobre la creencia, las emociones no requieren tantos filtros para poner en marcha una acción, en cambio las creencias sí. En los procesos democráticos depende según sea el tipo de elector el criterio a usar; en una elección no todos los votantes son iguales. De hecho, es muy común que, durante la campaña, desde la estrategia, se haga segmentación de votantes para conseguir impactar de la mejor forma en el público. Existe un votante cuya opinión es invariable, ya ha decidido su forma de votar. Este pudo utilizar

criterios a partir de sus creencias o de la razón, para afianzar su forma de actuar. El tipo de votante más apetecido por los estrategas, es el denominado votante inseguro, este tiene la característica de no tener una idea bien formada sobre cuáles son sus preferencias de acción, o bien porque no cuenta la información suficiente para crear una, o simplemente porque no tiene mayor interés en formarla.

Este votante “inseguro”, suele reaccionar de manera mucho más efectiva a los estímulos emocionales, pero “Las campañas eficaces... atienden a los valores y actitudes conscientes e inconscientes”. (Maneiro, 2017) en realidad las emociones son usadas de manera instrumental para generar una acción, pues como se mencionó anteriormente, las emociones son usadas muchas veces como atajos mentales. Sería absurdo pensar que un candidato o partido político contrario a ciertas creencias del elector pueda generar un algún nivel de simpatía en él, es gracias a las creencias que se pueden presentar tanto sentimientos complejos positivos como negativos. Esto es así porque las creencias configuran en el esquema mental un filtro sobre la realidad, son ellas y no las emociones, las que dictaminan las categorías morales de bien y mal, y como son representadas en el mundo. dicho de otro, en materia electoral son las emociones las que ponen en marcha al votante, pero son las creencias las que el fondo validan y da sentido a la formar como se vota.

2.2 Desmotivaciones y abstencionismo

Los éxitos de unas elecciones suelen ser medido por la transparencia en el proceso, esto es, que no se haya cometido ningún tipo de fraude que comprometa la legitimidad de los resultados, y por la capacidad de movilizar a la sociedad alrededor de este, o lo que es lo mismo, el porcentaje de ciudadanos participantes en comparación al número de ciudadanos aptos para votar. En este sentido los no votantes también usan los criterios de las creencias y la emociones para mantener su quietud.

Según Powell existen tres factores que a tener en cuenta para observar la participación política: los diseños institucionales, los factores socioeconómicos, y el sistema de partidos. Las estructuras institucionales, Powell toma tres posibles variables que influyen en la participación electoral, la primera de ellas sería observar si el voto es o no obligatorio, la distribución poblacional y acceso al voto, y la forma en cómo están estructurados los contra pesos políticos.

Por su parte las condiciones socioeconómicas resultan interesantes a la luz de este estudio “Powell...considera el impacto del entorno socioeconómico y encuentra que el nivel de participación tiende a ser más alto en países más desarrollados económicamente.” (Blais, André, 2007). En este sentido, las condiciones de pobreza pueden mermar la capacidad de participación en materia electoral, las personas de escasos recursos tienen mayores problemas de movilización, especialmente en las zonas rurales. Sumado a esto, la pobreza puede hacer que se replantee la condición de ciudadanos de aquellos que la padecen, la exclusión o la baja participación en el sistema económico, también trae consigo, la percepción de exclusión política.

Como último factor a tener en cuenta aparece el sistema electoral y el número de partidos, existe la proporción de que, a mayor número de partidos, mayor será la participación de la sociedad en determinados procesos democráticos, a razón de que, la sociedad se sentiría mucho más representada en la multiplicidad y la variedad de partidos, que por ejemplo en un sistema bipartidista o tripartidista, no obstante, esto acarrea ciertos riesgos en materia de gobernabilidad:

“A mayor cantidad de partidos, mayor probabilidad de que el gobierno esté hecho de una coalición de ellos. En sistemas que tienen gobiernos de coalición, los resultados electorales son menos decisivos, debido a que la composición final del gobierno depende de los acuerdos que los partidos estén dispuestos o no a realizar. La presencia de muchos partidos puede significar que los votantes tienen poco que decir en la selección real del gobierno.” (Downs, 1957, en Blais, André, 2007).

Sin embargo, este factor tiene evidencias contradictorias entre sí, por ello no es claro si en realidad existe dicha relación, además, no se contempla la posibilidad de que muchos partidos tomen la forma *catch all*, o trapa todo, partido con no existen por la motivación ideológica, sino, por una forma de mercantilización de la política. Aunado a esto, los partidos políticos cada vez son menos importante en la la escena política pues los outsiders cobran cada vez más fuerza por su facilidad en el discurso y su cercanía con los votantes.

2.3 Disposiciones Mentales a las creencias políticas

Diversos estudios muestran la relación biológica con las posturas políticas y las creencias políticas, así como el objetivo es entender al elector en su comportamiento observable, vale la pena observarlo a través de sus circunstancias biológica y sus configuraciones mentales, por ello, resulta interesante ver cómo funciona el cerebro en relación a como se cree.

En materia neuropsicológica Schreiber (en Maneiro Elba, 2017) observa que la activación del sistema límbico funciona de manera distinta en los que se autoproclaman conservadores y los liberales.

“Esto parece indicar, a la luz de estudios previos sobre las funciones de las diferentes partes del cerebro, que los participantes republicanos cuando toman una decisión con cierto riesgo recapacitan más sobre las consecuencias negativas externas tangibles; mientras que los demócratas parecen prestar mayor atención a cómo la respuesta les hará sentir internamente.” (en Maneiro Elba, 2017, pág. 181).

De manera complementaria a este estudio Hibbing, Smith y Alford, encontraron diferencias entre el tamaño de la amígdala y la orientación política. Aquellos que se autodenominaron muy de derechas, tiene un tamaño mucho mayor, a aquellos que se denominaron como muy de izquierdas. En ese sentido el estudio demostró que el córtex del cíngulo anterior, especializado en funciones como a empatía y la toma de decisiones, es mucho más grande en las personas que se consideren muy de

izquierdas. Así mismo, Christine Anne Andary-Brophy (2015), observó que la persona conservadora tiene menor inteligencia comunicativa, sin embargo, tienen, mejores disposiciones a la prudencia y el orden, por su parte las personas comúnmente liberales de izquierda tienen una alta inteligencia comunicativa.

CAPITULO III

Política no ha sido ajena a los cambios culturales y en el modelo económico imperante, así como arribo de una ética consumista

CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación se ha denotado la gran cantidad de factores que inciden de la conducta humana, los deseos, las creencias, las emociones, el contexto cultural y la biología. No por nada, una sola ciencia no podría abarcar todos los aspectos que conciernen a esta.

1. Los seres humanos entonces tienen varios mecanismos a partir de los cuales se inicia su conducta, el más primario de estos son las emociones, sin embargo, estas pueden ser tanto innatas como complejas. Así mismo, las emociones denotan un componente cultural muy fuerte. Luego están las creencias que estas ya requieren un nivel de maduración mental, y se expresan a través del lenguaje. Las creencias también son disposiciones a la acción, y se relacionan con las emociones de manera biológica.
2. El comportamiento de los electores presenta una dualidad en sus motivaciones, por una parte, el componente biológico, es decir cómo se estructura la toma de decisiones a nivel cerebral, indica que el sistema límbico que es el encargado de las emociones, tiene incidencia en la forma como se toman las decisiones, las emociones son usadas como un atajo mental para iniciar la conducta y por su parte las creencias le dan al elector el marco de contenidos existenciales para dar significado.

3. Gracias a los estudios en el ámbito de la neurociencia y la neuropsicología, se sabe que las diferentes configuraciones cerebrales tienen incidencia en la forma como se aceptan y se acogen determinadas ideologías políticas, esto es un campo poco explorado por la ciencia política con un potencial único para la comprensión del ser social y político del ser humano.

Referencias

Anexos