

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES



**LA IMPORTANCIA DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA PARA EL
ESTUDIO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES**

TESIS PRESENTADA PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

TERESA NATHALIA LÓPEZ GARCÍA

201203593

DIRECTOR DE TESIS:

DR. LUIS OCHOA BILBAO

SINODALES:

MTRA. MARCELA ÁLVAREZ PÉREZ

MTRO. EDUARDO TALAVERA SARDANETA

PUEBLA, PUE., MARZO DE 2019

Índice

Introducción	2
Capítulo 1: Las Relaciones Internacionales y la Psicología Política: Disciplinas Complementarias.	7
1.1: La Psicología Política en la historia de las relaciones internacionales	7
1.2: Perspectiva histórica de la Psicología Política y su utilidad para las Relaciones Internacionales.....	29
Capítulo 2: La Psicología Política en las Relaciones Internacionales	35
2.1: El estudio de las Relaciones Internacionales.....	35
2.2: El estudio de la Psicología Política.....	37
2.3: Por qué usar la Psicología Política en las Relaciones Internacionales.....	40
2.3.1: Métodos de investigación	42
2.3.2: Áreas de estudio	45
2.4: Adopción de cursos en universidades anglosajonas	48
Capítulo 3: La Inserción de la Psicología Política en el Programa de Estudio de Relaciones Internacionales	50
3.1: Los temas de Psicología Política I: Teoría Psicológica	52
3.2: Los temas de Psicología Política II: Teoría Política	64
3.3: Los temas de la optativa Psicología Política de la Seguridad y Conflictos Internacionales....	75
3.4: Recursos	79
3.4.1: Organizaciones	79
3.4.2: Journals	81
3.4.3: Libros y artículos	81
3.4.4: Otros recursos	83
3.5: Sugerencias para el educador	84
Conclusiones	86
Bibliografía	87

INTRODUCCIÓN

Desde su aparición en 1919, la disciplina de las Relaciones Internacionales (RRII) se ha interesado por los procesos globales de la guerra y la paz. Su propósito original era analizar las causas de la Primera Guerra Mundial y entender los factores que llevaron a ella, con el fin de proporcionar el conocimiento que permitiera evitar que sucedieran acontecimientos similares en el futuro. Desde entonces, esta disciplina ha avanzado en sus estudios sobre guerra y paz, pero también ha ampliado su incumbencia para incluir otros asuntos de interés global. Sus secciones cubren diferentes tópicos, tales como la religión, la teoría científica, la demografía, estudios de seguridad y paz, estudios diplomáticos, estudios del medio ambiente, etnicidad, feminismo, derechos humanos, comunicación, desarrollo, estudios de salud global, estudios regionales, entre otros. Todas estas áreas son inherentemente sociales y conciernen a los individuos y a las relaciones entre éstos, sobre todo en grupos a grandes escalas como los Estados y naciones. Por lo tanto, como ciencia social, las RRII se hace las mismas preguntas comunes que las que se hacen casi todas las ciencias sociales, por ejemplo: ¿Qué es lo que causa el comportamiento humano?, ¿Qué causa los efectos sociales de la integración, inclusión, exclusión, conflicto y paz?, y ¿Cómo pueden los efectos considerados negativos ser reducidos, y los efectos considerados positivos ser facilitados? Por eso me es interesante que la disciplina de la Psicología en particular no haya sido ampliamente usada para entender y explicar las cuestiones de las Relaciones Internacionales como muchas otras disciplinas lo han sido.

Las emociones, percepciones, identidades, y la cognición están todas presentes en los procesos internacionales y tienen influencia sobre los resultados que los internacionalistas observamos e intentamos explicar. El presente trabajo tiene el objetivo de argumentar que las ideas y conceptos desarrollados en la Psicología pueden ser de importancia fundamental para nutrir a los asuntos de las Relaciones Internacionales. La hipótesis de la tesis sostiene que las Relaciones Internacionales son un campo de estudio interdisciplinario y que, al alimentarse de las Ciencias Sociales, la Psicología también debe formar parte de los contenidos educativos del mapa curricular.

Nos acercamos a esta hipótesis por medio del método empírico-analítico, es decir que se revisaron trabajos y documentos pre-existentes, se tomaron los datos necesarios para el presente trabajo y se analizaron inductivamente para poder cumplir con los objetivos del presente trabajo de investigación. Asimismo, cabe mencionar que es un

trabajo cualitativo, o sea que los datos recolectados no son de medición numérica, y que la perspectiva teórica desde la cual nos acercamos es la constructivista, que se ha concentrado en “la influencia que las ideas y normas poseen en el comportamiento de los Estados, en especial aquellos compartidos a los cuales ajustan su comportamiento los actores del sistema internacional.¹” Creemos que el Constructivismo se ajusta maravillosamente al contexto de este trabajo, pues para él son las *identidades* de los Estados las que “determinan quién es cada Estado y quiénes son los otros, además de afectar los intereses de los mismos. Estas identidades, que son cambiantes, dependen del contexto histórico, cultural, político, y social”² y, agregaría yo con este trabajo, el contexto *psicológico* de sus masas y de sus élites.

Tanto las Relaciones Internacionales como la Psicología comparten un interés por la paz y la prevención de la violencia, y el tema principal de análisis de ambas disciplinas es similar, ya que concierne a los individuos y a las agrupaciones de individuos; sólo que mientras en la Psicología el enfoque es a pequeña escala, en las RRII son agrupaciones más grandes como Estados, naciones y civilizaciones las que son de interés.

La Psicología como disciplina abarca un gran número de sub-ramas, tales como la Psicología Cognitiva, la Psicología Evolutiva, y la Psicología Social, entre muchas otras. Una de estas ramas está diseñada especialmente para enfrentarse a las cuestiones políticas: la Psicología Política. Y es ésta última la que propongo debería ser incorporada en los planes de estudio de la Licenciatura en Relaciones Internacionales para ampliar el entendimiento del nivel individual, que ha sido relegado al último término y en muchos casos ignorado casi por completo, y ayudarnos a entender las decisiones tomadas tanto por las élites políticas como por las bases sociales.

A primera vista, las teorías centrales del nivel macro de las Relaciones Internacionales pueden parecer depender de suposiciones mínimas sobre la cognición y motivaciones humanas: para los realistas, los Estados son maximizadores de poder o de seguridad; para los liberales o neoliberales institucionalistas, son maximizadores de riqueza o de utilidades; para los constructivistas, la naturaleza humana en sí misma es una construcción social, por lo que el enfoque apropiado debería ser sobre la intrincada red de entendimiento normativo que forma a, y es formada por, los actores internacionales. Aunque la mayoría de los académicos de estas tradiciones creen que sus modelos tengan poca o nula necesidad de depender de modelos psicológicos de comportamiento

¹ Pauselli, G. (2013). Teorías de las Relaciones Internacionales y la Explicación de la Ayuda Externa. *Revista iberoamericana de estudios de desarrollo*, 2 (1). Pp. 72-92.

² *Ibidem*.

individual o grupal, la Psicología Política ha proporcionado la base para muchos de los modelos y enfoques usados en las Relaciones Internacionales. Cuando examinamos lo que estas tradiciones anuncian como sus logros explicativos más distintivos, podemos descubrir que su habilidad para dilucidar corrientes o acontecimientos relevantes depende de una gama más amplia de suposiciones psicológicas implícitas, las cuales sería útil hacer explícitas. En consecuencia, estas teorías macro ya son más psicológicas de lo que creen. Y cuando volvemos el lente hacia las fallas explicativas de cada tradición, creemos que pueden ser al menos parcialmente corregidas incorporando otras suposiciones psicológicas, adicionales a sus marcos conceptuales. En este sentido, estas teorías macro usan tanto la Psicología como debería ser. Uno de los grandes impedimentos para el desarrollo de explicaciones y predicciones apropiadas en el estudio de las relaciones internacionales y la política exterior es precisamente la falta de una consideración seria – de parte de la mayoría de los académicos del área – de los factores psicológicos involucrados en la toma de decisiones individuales y en las relaciones intergrupales. Investigación en ambos campos ha demostrado la prevalencia de prejuicios sistémicos, debida a limitaciones cognitivas y necesidades emocionales. Algunos de los problemas claves en la disciplina permanecerán sin resolver si no incorporamos estos puntos de vista psicológicas a nuestro marco analítico.

Muchos teóricos de las Relaciones Internacionales desechan los argumentos psicológicos, llamándolos demasiado reduccionistas para explicar los grandes patrones que hallamos en la política mundial, o demasiado débiles o laberínticos para explicar cualquier cosa. Sin embargo, el papel de la Psicología para identificar las condiciones de frontera es extremadamente útil para refinar los argumentos dentro de una determinada tradición teórica. Por ejemplo: la identificación de las condiciones bajo las cuales podemos esperar conductas de mayor evasión o toma de riesgos que nos proporciona la teoría de prospectos, puede ayudarnos a explicar cuándo debe prevalecer el modelo realista ofensivo o defensivo, o cuándo los esquemas redistributivos serán de mayor o menor atractivo; entender el papel de la transparencia o presión para la rendición de cuentas domésticas/organizacionales para la resolución de errores y prejuicios típicos nos ayuda a entender la variación en las habilidades de toma de decisiones a través de los distintos tipos de sistemas políticos, y podría ayudar a esclarecer ciertos debates como los que rodean la paz democrática; las obras de Psicología multicultural sugieren que podría haber sorprendentemente pocos modelos normativos desde donde constituir organizaciones internacionales.

Los teóricos de nivel macro, en vez de desechar las teorías psicológicas por presentar obstáculos para la explicación a grandes rasgos de la conducta internacional, deberían acoger a la Psicología para ayudar a refinar ideas en debates claves. Las palabras más sonadas en los intentos del nivel macro de refinar o avanzar sus teorías son: percepciones, ideas, e identidad. Ahora es el momento para que los teóricos de Relaciones Internacionales se aprovechen de los planteamientos sistémicos sobre factores psicológicos para dirigirse más explícitamente a las dimensiones y variables psicológicas^{3,4}. El esfuerzo no debe ser para reducir las explicaciones de conducta a factores psicológicos, sino tomar en cuenta cómo el entorno y la cognición interactúan en patrones sistemáticos e identificables para producir la variedad que podemos encontrar en la política mundial.

Para ese propósito, en el primer capítulo se encontrarán recorridos históricos tanto de las Relaciones Internacionales como de la Psicología Política. En materia de relaciones internacionales, toco ligeramente los acontecimientos históricos de las RRII desde el 1390 a.C. hasta el siglo XXI, limitando el enfoque al mundo Occidental por razones de brevedad y afinidad cultural, ya que el principal interés será el sintético análisis de Psicología Política dentro de esta sección, para que el lector pueda observar la utilidad de esta lente dentro de las relaciones internacionales. En cuanto a la Psicología Política, se consideran desde los más remontados antecedentes en la Antigua Grecia (por congruencia, me limito al mundo Occidental) hasta las últimas tendencias en el siglo XXI. El interés aquí es que se perciba cómo en cada etapa de desarrollo de la Psicología Política como disciplina, ésta puede servir y nutrir a las Relaciones Internacionales.

El segundo capítulo trata acerca de lo que ha sido el estudio de las Relaciones Internacionales y de la Psicología Política, y ofrece argumentos que explican por ésta última debería incorporarse a la primera, tanto por las metodologías complementarias, como por las áreas de estudio con oportunidad de intersección entre las dos disciplinas. Finalmente, se observa que los países anglosajones – Inglaterra, Estados Unidos e incluso Australia – referentes siempre para la academia de las Relaciones Internacionales, ya han comenzado a enriquecer sus planes de estudio de Relaciones Internacionales con la Psicología Política, y se razona que México debería hacer lo mismo.

³ Goldgeier, J.M. “Psychology and Security”. *Security Studies* 6 (4). Pp. 137-166. 2007.

⁴ Goldgeier, J.M. & Tetlock, P.E. “Human Nature and World Politics: Cognition, Identity, and Influence”. *International Journal of Psychology* 35 (2). Pp. 87-96. 2000.

El capítulo tres lo dedico a detallar mi propuesta: la incorporación de la Psicología Política en el plan de estudio de Relaciones Internacionales, partiendo del plan de estudio Minerva de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Propongo incorporar solamente tres materias para que el alumno adquiera la formación necesaria en Psicología Política enfocada a las RRII: Psicología Política I: Teoría Psicológica (para ser incorporada, idealmente, en el cuarto semestre), Psicología Política II: Teoría Política (para tomarse antes de las materias optativas), y una materia Optativa: La Psicología de la Seguridad y Conflictos Internacionales (que se podría colocar dentro de la terminal de Política Internacional). Dentro del mismo capítulo, propongo los temas a estudiar dentro de cada materia, y explico brevemente de qué trata cada tema con la esperanza de que el lector comprenda la importancia para el internacionalista de estudiar cada uno de ellos. El capítulo cierra con recursos y sugerencias para el docente, para facilitarle la impartición de los cursos propuestos.

Dejo el presente trabajo en sus manos, esperando que sea de su agrado.

CAPÍTULO 1

LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA PSICOLOGÍA POLÍTICA: DISCIPLINAS COMPLEMENTARIAS

En este capítulo el enfoque será demostrar, primero, que las relaciones intergrupales y, en consecuencia, las relaciones internacionales se rigen por preceptos psicológicos; segundo, que las Relaciones Internacionales y la Psicología Política son afines hasta el punto de compartir teóricos tan importantes para los antecedentes de ambas disciplinas como Maquiavelo, Hobbes y Rousseau, y de experimentar épocas de grandes avances teóricos en los mismos momentos; y tercero, que el estudio de la Psicología Política puede ser complementario al estudio de las Relaciones Internacionales (éste último punto se tocará muy ligeramente en este primer capítulo, porque reiteradamente se verá a través de toda la presente tesis). Lo anterior se examinará mediante una breve exploración histórica de las relaciones internacionales y de los antecedentes de los estudios de Psicología Política, en ambos casos abordando preferentemente el mundo Occidental por motivos de brevedad y pragmatismo.

1.1 La Psicología Política en la historia de las relaciones internacionales

La disciplina de las Relaciones Internacionales es el estudio del sistema internacional compuesto por Estados, y de las relaciones entre los actores internacionales. Muchos autores identifican el comienzo de estas relaciones desde 1648 con la Paz de Westphalia, por marcar el comienzo del sistema de Estados moderno. Sin embargo, las relaciones interterritoriales han existido desde que la gente comenzó a establecerse en comunidades políticas basadas en territorios independientes. En esta sección, se dará un breve recorrido por esa evolución, enfocándonos en el mundo Occidental, con un pequeño análisis desde la Psicología Política para cada una de las etapas.

A través de la historia, cada grupo político se ha enfrentado al reto de coexistir con grupos vecinos que no se podían ignorar o evitar debido a la proximidad, y también con grupos más lejanos que fueran capaces de afectarles. Ahí donde existió contacto entre estos grupos, inevitablemente debieron existir rivalidades, disputas, amenazas, intimidaciones, intervenciones, invasiones, conquistas, y otras acciones hostiles y bélicas. La creencia popular es que durante la Antigüedad y la Edad Media, las relaciones

“interestatales” eran reguladas por la fuerza; que por lo general, las disputas se resolvían mediante las armas, y de la misma manera se asignaban concesiones y ventajas; que la guerra representaba el estado natural y la paz representaba un estado artificial obtenido mediante algún tratado o convención; que la diplomacia era maquiavélica y se usaba como herramienta de apoyo a la guerra en vez de ser el medio preferible; que en la mayoría de los territorios occidentales al extranjero se le consideraba un bárbaro sin derechos ni obligaciones legales.

Sin embargo, a veces y quizá la mayor parte del tiempo, estas interacciones debieron involucrar respeto mutuo, cooperación, comercio, conciliación, diálogo, y otras relaciones amistosas y pacíficas. La diplomacia, igual que la guerra, tiene sus raíces en la antigüedad. Existen acuerdos formales documentados entre comunidades políticas antiguas que datan desde el año 1390 a.C., y registros de actividad cuasi-diplomática desde el 653 a.C.⁵ Por ejemplo, el Código de Manú, escrito alrededor del 500 a.C., es conocido por algunos autores como *El Príncipe* de la India, con consejos maquiavélicos en cuanto a cómo un rey debe tratar a otro, e incluía reglas y limitaciones para la guerra. En el Antiguo Egipto, uno de los tratados más antiguos que se han encontrado fue un acuerdo entre el Faraón Ramsés II y el Rey Khetasar de los Hititas, donde se establece no sólo la defensa mutua, sino un mutuo reconocimiento de igualdad y reciprocidad entre los dos soberanos, un acuerdo de extradición de refugiados políticos e inmigrantes, y ciertos lineamientos sobre el trato humano para éstos últimos.⁶ Estas relaciones entre grupos políticos independientes ya forman parte de la materia de estudio de lo que conocemos como Relaciones Internacionales. Sin embargo, la primera manifestación histórica relativamente clara de un sistema de estados como tal es la de la Antigua Grecia (500-100 a.C.), entonces conocido como Heleno. La Antigua Grecia no era un estado-nación como las conocemos hoy en día. Era más bien un sistema de ciudades-estado, en su mayoría pequeñas. Juntas, conformaron el primer sistema de Estados del mundo occidental.

Las ciudades-estado del período helenístico griego compartían relaciones y acuerdos extensos y elaborados, y como naturalmente buscaban expandirse para conquistar y engullir Estados más pequeños y evitar ser conquistados por estados más

⁵ Barber, P. *Diplomacy: The World of the Honest Spy*. London: British Library, Reference Division Publications. 1979. Pp. 8-9.

⁶ Hershey, A. (1911). The History of International Relations During Antiquity and the Middle Ages. *The American Journal of International Law*, 5 (4), 901-933. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2186529>

grandes, introdujeron el concepto del hegemón⁷, normalmente ocupado por Esparta y Atenas, brevemente por Tebas y finalmente por Felipe de Macedonia. Aunque no conocían la institución de la diplomacia y no existía nada comparable al derecho internacional ni organizaciones internacionales modernas, reconocían las “Costumbres de los Helenos”, que eran normas que incluían la inviolabilidad de los heraldos y emisarios, el derecho de asilo o santuario, treguas durante las guerras para dar entierros a los muertos, la no violencia hacia los templos, la suspensión de hostilidades durante fiestas religiosas y los juegos Olímpicos, y la neutralidad de ciertos territorios.⁸ Otra característica de los griegos era su uso de un “Próxenos”, que sería análogo a un cónsul actual, representando los intereses de los extranjeros en ciudades-estado griegas; también se han encontrado tratados bajo los cuales las ciudades-estado en disputa someten su caso a un árbitro con el fin de evitar una guerra.⁹

Haciendo una retrospectiva teórica, podemos observar que los helenos poseían una cosmovisión realista, enarbolando que la única ley de la naturaleza humana, y por ende la ley central de las relaciones internacionales, es el poder. Sin embargo, comenzaron su imperio con un ideal de características por las que creían valía la pena luchar y morir: la apertura, la tolerancia, la igualdad, la moderación, un sentido de balance y equidad. Fue a través de la expansión, los lujos y las envidias, que el hegemón de Grecia se transformó de defensor a opresor; de libertador a némesis de la libertad de los griegos. Daniel Keltner, profesor de la Universidad de California, Berkley, llama a este péndulo “la paradoja del poder”¹⁰: sus estudios respaldan que si uno es humilde y respetuoso, la gente suele respetarle más. Así es la llegada al poder, como pasó con los griegos y sus valores ideales. El problema se presenta cuando uno se siente poderoso, siente que puede hacer cualquier cosa y se enfoca más en sus necesidades egocéntricas, como lo evidenció la opulencia y tiranía del hegemón de Grecia. Uno desplaza sus motivaciones personales hacia las cosas públicas, racionalizando éstas primeras en términos del interés público¹¹. Esa es la paradoja del poder: la misma sensación que produce el sentirse poderosos lleva al abuso del poder, y puede llevar, en consecuencia,

⁷ Hegemonía: “La extensión de una influencia o control preponderante de parte de un estado sobre otro estado o región.” Plano, J y Olton, R. (1971). *Diccionario de Relaciones Internacionales*. México: Editorial Limusa.

⁸ Hershey, 1911.

⁹ Egger, E. *Études Historiques sur les Traités Publics chez les Grecs et chez les Romains*. Kessinger Publishing. 2009.

¹⁰ Keltner, D. *The Power Paradox: How we gain and lose influence*. NY: New York. Penguin Random House L.L.C. 2016.

¹¹ Lasswell, H. *Psychopathology and Politics*. Viking Press. 1960.

al derrocamiento. Cabe mencionar que estos mismos estudios demuestran que cuando las personas con un índice moral alto llegan al poder, esas características éticas también se ven exacerbadas. Sin embargo, los tipos de personalidad que se le adjudican más comúnmente a la clase política por contar con características que les ayudan a llegar al poder, suelen tener un índice moral bajo¹².

Y efectivamente, esto creó descontento y conflicto entre los pueblos de Grecia, y así dividido el sistema de estados de la Grecia Antigua, eventualmente fue destruido por imperios vecinos más poderosos. Los griegos se volvieron súbditos del Imperio Romano (200 a.C.-500 d.C.). Este desenlace era previsible desde tiempos de Heródoto (485-426 a.C.), quien hizo un análisis de cuasi-Psicología Política, puesto en evidencia en sus *Nueve libros de historia*¹³ (*Historiae*), donde advirtió a sus lectores de la caída del imperio que sería causada por sus excesos e hipocresías.

Los Romanos conquistaron, ocuparon, y gobernaron la mayor parte de Europa y gran parte del Medio Oriente y el Norte de África, y tuvieron que lidiar con las comunidades políticas previamente existentes en estos territorios. Roma celebró muchos tratados con diversos pueblos, y compartieron la mayoría de los conceptos de derechos y obligaciones interestatales con los griegos, refinando aún más la *jus fetiale*¹⁴ y *jus gentium*¹⁵; sin embargo, en general, en vez de establecer relaciones internacionales o cuasi-internacionales, los romanos subordinaron a las demás comunidades políticas y les dejaron dos opciones: la sumisión o la rebelión.

Haciendo el análisis respectivo, podemos inferir que al menos algunas de las técnicas diplomáticas que emplearon los romanos fueron diseñadas para sutilmente facilitar la subyugación de las tribus, efectivamente dividiéndolas al tratar con ellas individualmente, mientras que las tácticas brutales que usaron en la guerra tenían la intención de esparcir el miedo y el terror entre ellas, haciendo que la conquista romana

¹² Ver más: DeCelles, K., 2012; Gibson, J., 1981; Lasswell, H., 1948; Nagan, W. & Weeren, M., 2016.

¹³ Herodotus. *The Histories*. Radford, VA: SMK Books. 2014.

¹⁴ “Ciertas reglas y ceremonias o modos de procedimiento para las declaraciones de guerra y ratificación de tratados de paz,” Hershey, p. 920. Traducción propia.

¹⁵ “El conjunto de equidad y de Derecho Romano que se aplicaba a todos los extranjeros residentes en el Imperio. El *jus gentium* regía las relaciones entre los extranjeros y entre éstos y los ciudadanos, y se basaba en las ideas comunes de justicia contenidas en las leyes y costumbres de los diversos pueblos del Imperio. [...]. El *jus gentium* ha dado al derecho internacional moderno muchas analogías útiles en campos tales como ocupación de territorios, derechos de propiedad, contratos y tratados.” Diccionario de Relaciones Internacionales. Traducción propia.

fuera tanto física como psicológica. Como dijo Maquiavelo en *El Príncipe*, “como resulta difícil combinar ambas cosas, es mucho más seguro ser temido que ser amado.”¹⁶

El proceso de la caída del Imperio Romano no fue rápido. Las poblaciones conquistadas resentían naturalmente a su gobierno obligado y los impuestos y otros percibidos insultos que éste les endilga. Tales poblaciones resentidas pueden volverse inquietas; si se presentara una oportunidad prometedora de deshacerse del dominio de su opresor, podrían aprovecharla. Aun cuando no monten ninguna rebelión o resistencia abierta, suelen esforzarse por evitar a los agentes de sus gobernantes y sabotear su aparato de gobierno.

La llamada “Crisis del Tercer Siglo” fue un periodo caracterizado por continuas revueltas de generales, asesinatos de emperadores, corrupción, plagas, e invasiones externas que dejó cicatrizada la psique romana, e incluso después de la llegada del llamado “Restaurador del Mundo”, Aureliano, las secuelas fueron profundas e impactantes¹⁷. Por ejemplo, debido a que la economía se rige, en gran parte, por la psicología, el comercio interno jamás se recuperó, y a esto se añadió que Roma y otras ciudades empezaron a construir muros caros para defenderse. Siguió más guerras civiles, devaluaciones de la moneda, y plagas, lo cual llevó a la división del Imperio a través de la tetrarquía¹⁸.

Y así llegamos al origen del Imperio Romano Occidental y Oriental como entes separados. Las provincias también fueron modificadas arbitrariamente; algunas fueron divididas en provincias más pequeñas, y otras se vieron obligadas a unificarse bajo un nuevo nombre. Junto con estos cambios fronterizos llegó el debilitamiento de los romanos como pueblo, así como ellos mismos lo habían anteriormente intentado, o logrado, instigar entre las tribus contra las que luchaban. Eventualmente las comunidades en las periferias del Imperio Romano se rebelaron; el ejército romano no pudo contener las subversiones en varias frentes y comenzaron a retroceder, y en varias ocasiones la misma ciudad de Roma fue invadida por las “tribus bárbaras”¹⁹. Así llegó a su fin el Imperio Romano Occidental, descentralizando el poder y la autoridad en Europa.

¹⁶ Traducción de Roberto Raschella para la Editorial Losada.

¹⁷ Watson, A. *Aurelian and the Third Century (Roman Imperial Biographies)*. New York, NY: Routledge. 1999.

¹⁸ Sistema en el que el Imperio tendría dos emperadores con el título de Augusto, y dos suplentes con el título de César.

¹⁹ La conocida proyección de parte de los romanos hacia los no-romanos como “bárbaros” obedece a una proyección de “imagen del enemigo” (véase el capítulo 3), en este caso, la idea detrás del enemigo como bárbaro es retratarlo como grosero, primitivo, incivilizado y afín a los animales para transmitir la idea de que

El modelo del imperio siguió prevaleciendo durante la Edad Media (siglos V-XV). Europa se dividía geopolíticamente en dos grandes imperios político-religiosos: el imperio medieval católico basado en Roma (la Cristiandad), y el imperio bizantino ortodoxo basado en Constantinopla, o lo que hoy conocemos como Estambul (entonces Bizancio). En el norte de África y el Medio Oriente había un mundo de civilización islámica que se había originado en la Península Arábiga a principios del siglo VII. Había imperios en lo que hoy conocemos como Irán y la India. El imperio más longevo fue el chino que sobrevivió, a través de diversas dinastías, unos 4,000 años hasta el siglo XX. Ya que los medios de comunicación de la época eran muy lentos y los medios de transporte ineficientes, el contacto entre los imperios se limitaba a ser mayoritariamente comercial, con poco contacto político. Sin embargo, dentro de los imperios había distintas comunidades políticas. Para los propósitos del pragmatismo y la brevedad, hablaremos únicamente de las comunidades dentro de la Cristiandad.

Existían los Estados, pero no con el sentido moderno de la palabra: no eran estrictamente independientes ni soberanos, y no había territorios y fronteras bien delimitados. El poder y la autoridad se organizaban sobre bases políticas y religiosas, y los reyes eran sujetos a otras autoridades y sus leyes, i.e., el Papa. En muchos aspectos, la Iglesia poseía más autoridad que las naciones. Los gobernadores locales no eran completamente independientes, sino semi-autónomos.

Esta falta de delimitación clara de organización y control territorial político provocó mucho desorden, conflictos y violencia. Durante la época del Oscurantismo, las guerras privadas eran muy comunes, aunque también lo eran los intentos de arbitraje interestatales, y se retomó el Derecho Romano. Algunas guerras fueron entre organizaciones religiosas, por ejemplo las Cruzadas, que despertaron un sentido de unidad en la Cristiandad y debilitaron los recursos de la nobleza, además de impulsar el comercio medieval, sobre todo en ciudades italianas como Amalfi, Venecia, Pisa y Génova, lo cual a su vez llevó a la creación de ligas de ciudades unidas por la defensa común, seguridad, adquisición del comercio, y solución de disputas por medio del arbitraje.²⁰ A veces las guerras fueron entre reyes, por ejemplo, la Guerra de los Cien Años (1337-1453) entre Inglaterra y Francia, que cambió la forma que de pelear de las guerras y movilizó el centro de poder de los señores feudales hacia los reyes y la gente común. Por cierto, en la Guerra de los Cien Años tenemos un buen ejemplo de una guerra

“no son dignos” de poseer el estatus y plenos derechos que poseen los romanos, y justificar la posición de éstos últimos como clase reinante.

²⁰ Harding, S. *Essentials in Medieval and Modern History*. New York: NY. American Book Company. 2010.

que terminó gracias en gran parte a las condiciones psicológicas de los combatientes: Aunque el ejército inglés era casi invariablemente superior que el francés en cuanto a capacidades, al final los franceses mantuvieron la voluntad de seguir peleando, ya que sintieron que lo hacían por lo que consideraban su hogar (tenían un motivador interno), mientras que los ingleses se sintieron cada vez más desilusionados, especialmente cuando las riquezas (motivador externo) dejaron de fluir hacia Inglaterra, y perdieron el enfoque de sus objetivos²¹. La mayoría de los estudios demuestra que las recompensas externas pocas veces pueden llegar a tener mayor peso que los motivadores internos²²; esto se debe a que los motivadores internos poseen mayor significado y valor intrínseco para el individuo. La mayor parte de las instituciones militares modernas ya reconocen que un soldado que lucha para lograr algún objetivo o recompensa interna, soportará mayores dificultades que un soldado que lucha simplemente por dinero o reconocimiento externo.

La mayoría de las guerras durante la Edad Media fueron locales y feudales; la capacidad de la guerra no fue monopolizada por los estados sino a partir del surgimiento de los estados modernos. No había distinción entre las guerras civiles e internacionales, y en el medioevo, las guerras se peleaban por una gran variedad de razones: guerras para defender la fe, guerras para resolver conflictos de herencia, guerras para castigar a los forajidos, guerras para cobrar deudas, etc.²³. Hoy en día es más común ver que haya guerras por el control exclusivo de un territorio o por los intereses estatales o nacionales, pero en ese entonces no había territorios exclusivamente controlados, ni existía el concepto claro del interés estatal o nacional.

Los consulados empezaron a aparecer desde el siglo XII; específicamente, se enviaron y recibieron cónsules navales y mercantiles entre los territorios orientales, y este intercambio se amplió hacia los territorios occidentales en los siglos XIII y XIV. Italia fue el primero en establecer embajadas permanentes en otros Estados (siglo XV), comenzando por territorios en lo que hoy conocemos como España, Alemania, Francia e Inglaterra.²⁴ Sin embargo, el mundo medieval seguía siendo desordenado y desorganizado en términos internacionales.

²¹ Seward, D. *The Hundred Years War: The English in France 1337-1453*. New York: NY. Penguin Books. 1999.

²² Bekerian, D.A. & Levey, A.B. *Applied Psychology: Putting theory into practice*. New York: NY. Oxford University Press. 2012.

²³ Howard, M. *War in European History*. Oxford: Oxford University Press. 1976.

²⁴ Hershey, 1911.

Este desorden y desorganización se resolvería en gran parte con el advenimiento del sistema moderno de Estados, basado en la soberanía territorial absoluta, la equidad legal de los Estados, y el mantenimiento del equilibrio de poder. Este sistema se estableció en Europa con la Paz de Westphalia²⁵ en 1648, al término de la Guerra de los Treinta Años (1618-1648), y no sólo marcaría el momento de mayor trascendencia histórica para las relaciones internacionales, sino el inicio de lo que conocemos como la edad moderna, obteniendo grandes avances para la causa del orden, estableciendo reglas y principios que hicieron más ordenada y factible la política internacional.

La causa fundamental del fin de la guerra fue la comprensión de la futilidad de más luchas, causada por un sentimiento de agotamiento debido a la larga duración de la guerra. Este estado mental se volvió general en Europa, fomentando perspectivas religiosas más liberales. Esta actitud psicológica, con cada vez mayor indiferencia hacia la religión, causó que las cuestiones religiosas se tomaran con menos seriedad, lo que marcó el fin de las guerras religiosas en Europa Occidental.

Podemos resumir la importancia de los Acuerdos de Westphalia en lo siguiente:

- Se adoptó la noción de la soberanía: que el soberano gozara de derechos exclusivos dentro de un determinado territorio;
- Los líderes buscaron establecer sus propias milicias nacionales permanentes. Así, el Estado se volvió más poderoso al tener que cobrar impuestos para pagar estos ejércitos y los líderes asumieron control absoluto sobre las tropas;
- Se estableció el grupo de Estados que dominó el mundo hasta principios del siglo XIX: Austria, Rusia, Inglaterra, Francia, y las Provincias Unidas de los Países Bajos y Bélgica.

El sistema de Estados establecido por la Paz de Westphalia se expandió lenta pero inexorablemente al resto del mundo, y actualmente el único territorio grande que no está constituido como Estado es la Antártida, que es administrada por un consorcio de Estados. Pero no nos adelantemos.

Las potencias colonialistas europeas invadieron, y luego dominaron, gran parte del mundo desde el Renacimiento hasta mediados del siglo XX. Este control del mundo no-europeo por europeos comenzó a principios del siglo XVI, con el descubrimiento del “Nuevo” Mundo en 1492, que llevó a la rápida expansión de las comunicaciones entre Europa y las Américas, e hizo posible (y necesaria) la formación de una economía y políticas globales. Durante los primeros años, eran básicamente dos tipos de europeos los

²⁵ Watson, A. *The Evolution of International Society*. New York: NY. Routledge, 1992.

que arribaban a tierras americanas: los exploradores, que iban en búsqueda del descubrimiento, riquezas, y gloria personal; y los clérigos, que buscaban convertir a los “salvajes”²⁶ a la Cristiandad.

Lo que buscaban las potencias europeas era anexar territorios lejanos. Así, el término imperialismo llegó a significar la anexión de un territorio externo y sus habitantes, usualmente por la fuerza, a un imperio; la colonización, que a menudo le seguía al imperialismo, se refiere al establecimiento de la gente del territorio imperialista entre la población indígena cuyas tierras habían sido anexadas; y la asociación entre la colonización y el imperialismo europeo dio inicio al *colonialismo*, que podría ser definido como aquellas prácticas coloniales inspiradas por motivos e ideologías imperialistas. Este proceso también llevó a la creación de una identidad europea, para que los europeos blancos, cristianos y civilizados contrastaran, desde su perspectiva, con los otros pueblos del mundo.

Hoy en día, a la luz del liberalismo ideológico, se podría preguntar por qué fue que Europa, al ser expuesto a las nuevas culturas descubiertas, respondió con racismo y un sentido de superioridad en vez de abrir su mente colectiva a lo nuevo. Según Robert Schlesinger²⁷, los europeos se vieron tan abrumados con la enorme cantidad de información nueva (sobrecarga cognitiva) que recibían de América (y de los demás territorios descubiertos) que, como mecanismo de defensa, bajaron cortinas mentales e ignoraron el reto a sus valores y creencias preestablecidas: “Los europeos redujeron su visión a tal grado que les resultó muy difícil apreciar el carácter distintivo de las culturas con las que se habían encontrado” (página 52, traducción propia).

En el siglo XVIII, Adam Smith (considerado un genio de la economía, que también hurgó en la Psicología en su libro *Teoría de los Sentimientos Morales* (1790)) argumentó que la noción del mercado debería aplicar a todas las órdenes sociales, diciendo que a los individuos se les debería permitir perseguir sus propios intereses y que actuarían racionalmente para maximizarlos, y que con grupos de individuos persiguiendo sus propios intereses, se intensificaría la eficiencia económica, así como la riqueza del Estado y del sistema internacional²⁸. Esta teoría tuvo profundo impacto sobre las políticas económicas de los Estados.

²⁶ Recurriendo de nuevo a la imagen del enemigo en forma similar a los romanos.

²⁷ Schlesinger, R. *In the Wake of Columbus: The Impact of the New World on Europe 1492-1650*. Harlan Davidson. 1996.

²⁸ Smith, A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan, 1776.

Las Revoluciones Americana (1776) y Francesa (1789) fueron productos ya del pensamiento de la Ilustración, así como de teóricos del contrato social²⁹, y engendraron dos principios fundamentales: la legitimidad y el nacionalismo. De acuerdo al principio de la legitimidad, el gobierno absolutista es sujeto a límites e impuesto por el hombre. En *Dos tratados sobre el gobierno civil* (1689), John Locke atacó el poder absolutista y el derecho divino de los reyes. Su principal argumento es que el poder político yace fundamentalmente con el pueblo, más que con el líder o monarca. El nacionalismo quiere decir que las bases sociales se sienten identificadas con un pasado, lenguaje, costumbres, y prácticas comunes. Los individuos que comparten tales características son motivados a participar activamente en los procesos políticos como grupo. Desde el punto de vista de la Psicología Política, el nacionalismo es una mentalidad de grupo que es adquirido y alimentado por el miedo colectivo. La gente busca la seguridad de un grupo, y mientras más grande sea el grupo, más a salvo se sentirá. La fuerza del nacionalismo es directamente proporcional a la necesidad de supervivencia, por lo que el nacionalismo suele ser más evidente en países pequeños o que se sientan amenazados por los que están a su alrededor. Si esta mentalidad de grupo la ampliamos al nivel internacional, obtenemos la formación de alianzas entre Estados. De acuerdo a la hipótesis de la solidaridad ideológica, mientras más similares sean dos Estados, más probabilidades tienen de aliarse; sin embargo, la causa más común de la formación de alianzas sigue siendo una amenaza compartida debido al crecimiento del poder de uno o más Estados, que activa el mecanismo de balance de poder de las alianzas.

El impacto político de los principios de legitimidad y nacionalismo no fue del todo benigno en Europa, y el telón del siglo XIX se abrió ante una guerra europea a una escala previamente desconocida: Las Guerras Napoleónicas (1803-1815). Sin embargo, los principios de legitimidad y nacionalismo no fueron lo único que permitió que las Guerras Napoleónicas se desarrollaran de la forma en que lo hicieron. Los avances tecnológicos dieron paso a ejércitos cada vez más grandes y destructivos, y la debilidad francesa y su estatus como una potencia revolucionaria la había preparado para la intervención y el socavamiento de la idea del consentimiento popular.

Finalmente, fue el mismo fervor nacionalista que permitió el éxito de Napoleón Bonaparte, lo que conllevó a su derrota, con guerrilleros nacionalistas peleando contra los

²⁹ El contrato social o contrato político es una teoría o modelo originada durante la Edad de la Ilustración que normalmente se enfoca en las cuestiones del origen de la sociedad y la legitimidad de la autoridad del Estado sobre el individuo.

invasores franceses en España y Rusia. La invasión de Napoleón a Rusia culminó en el desastre, llevando a la derrota francesa tres años después en Waterloo.

Luego de la derrota de Napoleón en 1815 y del establecimiento de la paz derivado del Congreso de Viena (1814-1815), que incluyó a los principales países, el Concierto de Europa (Austria, Gran Bretaña, Francia, Prusia y Rusia), trajo un período relativamente pacífico. También conocido como el Sistema del Congreso o el Sistema de Viena, el Concierto de Europa representó el balance de poder que existió en Europa desde el fin de las Guerras Napoleónicas hasta la Primera Guerra Mundial, y fue un mecanismo diplomático para manejar los cambios y crisis en el sistema europeo. En su libro *After Victory: Institutions, strategic restraint, and the rebuilding of order after major wars* (2001), John Ikenberry lo describe como “la primera conferencia sostenida entre Estados para regular las relaciones internacionales en tiempos de paz” (p. 81, traducción propia).

En el fondo, el Concierto de Europa era un acuerdo entre los hombres de Estado élités de las potencias europeas de adherirse a y hacer respetar una serie de principios en sus relaciones entre ellos dentro del continente europeo. A veces estos principios se manifestaban como “normas” informales (y, sin embargo, poderosas) en el sentido constructivista, en que su contexto normativo estaba profundamente internalizado por los actores que las compartían. Fue una instancia exitosa de convergencia y acuerdo normativo entre las potencias europeas, que desarrollaron intenciones e intereses colectivos, e incluso llegaron a desarrollar una especie de identidad transnacional común, aunque la socialización en el Concierto no era para nada tan avanzada como lo es hoy en la Unión Europea, evidenciado en parte por el uso frecuente de amenazas coercitivas entre los Estados en las juntas del Concierto (aunque casi nunca actuaban sobre éstas)³⁰. De hecho, muchos autores argumentan que fue una falta de socialización más profunda la que eventualmente llevó a la desaparición del Concierto³¹.

El Concierto de Europa es un buen ejemplo de cómo las relaciones internacionales se pueden regir por individuos o pequeños grupos en donde influirán las personalidades, ideologías, y procesos cognitivos como el *groupthink* (ver el capítulo 3). Cualquier consenso normativo se producía casi siempre por un pequeño grupo de élités, y la decisión no se extendía a sus públicos nacionales, aunque sí les afectara cotidianamente.

³⁰ Lindley, D. “Avoiding Tragedy in Power Politics: The Concert of Europe, Transparency, and Crisis Management.” *Security Studies* 13 (2). 2003. Pp. 195-229.

³¹ Ver: Cronin, B. *Community Under Anarchy: Transnational Identity and the Evolution of Cooperation*. Nueva York. Columbia University Press, 1999; Haas, M. *The Ideological Origins of Great Power Politics (1789-1989)*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 2005; Kupchan, C. *How Enemies Become Friends: The Sources of Stable Peace*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2010.

Como lo establece Jennifer Mitzen en su libro *Power in Concert: The Nineteenth-Century Origins of Global Governance* (2013): “los mismos líderes pretendían administrar juntos a Europa” (p. 22, traducción propia). Mientras tanto, los radicales cambios, tanto económicos y tecnológicos como políticos, alteraban dramáticamente el entorno internacional.

Hay tres factores principales que explican, en resumen, el mantenimiento de la paz en la época del Concierto de Europa:

- Las élites europeas estaban unidas en su temor de las sublevaciones de las masas, y concibieron grandes alianzas que unirían a los líderes europeos para luchar en contra de tales revoluciones.
- Dos de los grandes problemas que enfrentaban los Estados centrales europeos eran internos: las unificaciones de Alemania y de Italia. Aunque ambas unificaciones finalmente se consolidaron, a través de pequeñas guerras locales se previno una guerra general, ya que Alemania e Italia estaban preocupadas con su unificación territorial.
- El imperialismo y el colonialismo.

La Revolución Industrial les dio a los Estados europeos la capacidad de seguir expandiendo sus territorios, por lo que las grandes potencias se dividieron el dominio de África en el Congreso de Berlín (1884-1885). En Asia, los únicos Estados que habían logrado eludir la dominación europea eran Japón y Siam.

La lucha por el poderío económico llevó a la explotación excesiva de las áreas colonizadas, particularmente de Asia y África. A finales del siglo XIX, el control del sistema colonial era retado cada vez con mayor frecuencia. Durante este periodo, gran parte de la competencia, rivalidad, y tensión que siempre caracterizó a las relaciones entre los Estados europeos se había desarrollado muy lejos del Viejo Continente, pero para finales del siglo XIX, la rivalidad política y la competencia económica se habían vuelto desestabilizadoras.

Hasta ese momento, el periodo de paz en Europa se había podido manejar y preservar debido al concepto del balance de poder. Éste emergió porque los Estados europeos independientes temían el surgimiento de un hegemon entre ellos, y por eso formaron alianzas para actuar de contrapeso contra cualquier facción potencialmente más poderosa. Este sistema se debilitó durante los últimos años del siglo XIX, pues mientras las alianzas anteriores habían sido fluidas y flexibles, ahora se habían solidificado.

Emergieron dos bandos: la Triple Alianza (Alemania, Austria, e Italia) en 1882 y la Alianza Dual (Francia y Rusia) en 1893. En 1902 Gran Bretaña rompió con su papel del “balanceador”, al unirse en una alianza naval con Japón para prevenir un acercamiento ruso-japonés en China. Esto marcó la primera vez que un Estado europeo se acercó a uno asiático para debilitar a un aliado europeo. La derrota rusa en la guerra ruso-japonesa de 1902 fue señal del desgaste del sistema del balance de poder, que finalmente llegó a su fin con el estallido de la Primera Guerra Mundial.

Alemania no estaba satisfecha con las soluciones repartidas en el Congreso de Berlín, pues siendo un arribo tardío al centro del poderío europeo no había recibido el reconocimiento y estatus diplomático que sus líderes hubieran deseado. Luego, con el asesinato del Archiduque Fernando, Alemania alentó a Austria a aplastar a Serbia. Bajo el sistema de alianzas, los Estados honraron sus compromisos con sus aliados, lo cual terminó hundiendo al continente entero en guerra. Entre 1914 y 1918, más de 8.5 millones de soldados y 1.5 millones de civiles perdieron sus vidas en la Gran Guerra. También hubo repercusiones psicológicas muy intensas: fue durante la Gran Guerra que se comenzó a reconocer y diagnosticar el Síndrome de Estrés Post-Traumático en los soldados, y los civiles también sufrieron traumas. Fueron tales las consecuencias psicológicas de la Gran Guerra que la Psicología se consolidó como carrera, e incluso se creó la rama de la Psicología Militar.

Con el fin de la Primera Guerra Mundial llegaron cambios críticos para las relaciones internacionales:

- Primero, tres grandes imperios europeos (el Otomano, Rusia, y Austria-Hungría) se vieron abatidos y finalmente quebrantados durante la guerra. Junto con ellos se esfumó el orden social conservativo de Europa, y en su lugar proliferaron los nacionalismos.
- Segundo, Alemania salió de la Primera Guerra Mundial como una potencia aún más insatisfecha. El Tratado de Versalles, que formalmente puso fin a la guerra, obligó a Alemania a pagar los costos de la guerra a través de la indemnización. Esta insatisfacción dispuso el ambiente adecuado para la emergencia de Adolf Hitler, quien se mostraba dispuesto a corregir los males que el Tratado le había impuesto a Alemania.
- Tercero, la ejecución del Tratado de Versalles se dejó en manos de la poca exitosa Liga de Naciones, la organización intergubernamental diseñada para

prevenir guerras futuras. La Liga carecía del peso político necesario para ejecutar su tarea, debido a que los Estados Unidos no se unió³².

- Cuarto, claramente se había expuesto una visión del orden post-PGM, pero era una visión que nació muerta. La economía mundial se colapsaba y el fascismo alemán hizo estragos al plan para la paz post-guerra.

Se podría decir que la Segunda Guerra Mundial fue comenzada por Alemania, Italia,

y Japón, pues Japón había atacado a China en una serie de incidentes comenzando en 1931 y llevando eventualmente a la guerra; Italia atacó a Etiopía en 1938, haciendo uso de la iperita³³; y la Alemania Nazi fue el mayor reto, pues se dispuso a “corregir” lo que Hitler veía como los males del Tratado de Versalles, específicamente la cláusula de culpabilidad de la guerra y las reparaciones que Alemania tenía que pagar a las naciones victoriosas. En *Mein Kampf* (1925), Hitler expresó la situación en la que Alemania se encontraba como una de vergüenza y humillación que debía de ser contestada con orgullo y agresión. Él promovió esta reacción agresiva hacia la situación política internacional a la que se enfrentaba Alemania, probablemente como resultado de las reacciones psicológicas que había desarrollado en las experiencias con su padre, quien se dice que lo castigaba, insultaba y golpeaba de niño³⁴.

La aparición y rápida diseminación del fascismo tuvo sus raíces en los profundos temores de una desintegración política y social y de la revolución política, ocasionadas por el trauma psicológico de una generación que experimentó los horrores de la Primera Guerra Mundial y sus consecuencias. Como lo establece Richard Brickner en su libro *Is Germany Incurable?* (1943), “El grupo nacional que llamamos Alemania se comporta y se ha comportado desde hace mucho tiempo igual que un individuo involucrado en una tendencia mental peligrosa” (traducción propia). Carl Jung (1964) vio la Segunda Guerra Mundial como “el estallido de una psicosis colectiva enraizada en la alienación de la expresión mítica y erótica de una humanidad moderna excesivamente racional”³⁵. Según el sociólogo Frederick Hertz:

³² Amargamente divididos tras la Primera Guerra Mundial, los países europeos no “estaban de humor” para establecer una organización sustantiva dedicada a fomentar la paz mundial y la comprensión. EUA, como externos, pudieron haber sido una fuerza estabilizadora, pero a pesar de los encomiables esfuerzos del Presidente Woodrow Wilson, al Congreso no le interesó enredarse en más asuntos europeos hasta 1941, en el contexto de la Segunda Guerra Mundial.

³³ Una forma del gas mostaza prohibido por los Protocolos de Ginebra.

³⁴ Hamann, B. *Hitler's Vienna: a dictator's apprenticeship*. New York: Oxford University Press. 1999.

³⁵ C.G. Jung. *Civilization in Transition (Jung's Collected Works #10)*. New York: Princeton University Press. 1964. Traducción propia.

[...] el éxito de Hitler para hacerse con el poder demuestra que incluso una gran nación civilizada puede degradarse en una multitud mediante el hábil recurso de todos los medios técnicos de propaganda para estimular los instintos latentes. [...] [E]stos sistemas totalitarios [...] evidencian las más estrechas semejanzas con las descripciones de Le Bon, por ejemplo, la hipnotización de las masas por el líder y la supresión de la inteligencia y la moralidad por las emociones de las masas.³⁶

El poder del fascismo en sus versiones alemana, italiana, y japonesa, llevaron a una alianza intranquila entre la Unión Soviética, que era comunista, y los Estados Unidos, Gran Bretaña, y Francia, que eran liberales. Cuando estalló la Segunda Guerra Mundial, estos países, conocidos como los Aliados, pelearon en unísono contra los poderes del Eje. Al final, los Aliados tuvieron éxito y tanto el Reich alemán como el imperio japonés yacían en ruinas para el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Hay otros dos aspectos de la Segunda Guerra Mundial que no podemos dejar de mencionar:

- La invasión alemana de Polonia, los Estados Bálticos, y la Unión Soviética fue seguido por el asesinato organizado y sistemático de muchas personas, entre ellas judíos, gitanos, comunistas, y alemanes que mostraban signos de defectos genéticos.
- Aunque Alemania declaró rendición en mayo de 1945, la guerra no terminó hasta la capitulación de Japón en agosto. Para evitar una invasión costosa, los Estados Unidos dejaron caer bombas atómicas sobre las ciudades Hiroshima y Nagasaki. Esta nueva arma, combinada con la declaración de guerra soviética sobre Japón, llevó a la capitulación de Japón ante los Aliados.

Además de la enorme reducción del capital humano y material, los efectos de la Segunda Guerra Mundial incluyeron daños físicos y psicológicos a largo plazo entre niños y adultos, y su fin resultó en importantes redistribuciones de poder y de cambio de las fronteras políticas. Si para el final de la Primera Guerra Mundial ya el mundo despertaba a la importancia de la Psicología como rama científica, para la Segunda Guerra Mundial los psicólogos se consideraban un recurso importantísimo, al grado de hacerse declaraciones tales como: “la aplicación de la Psicología para seleccionar y entrenar a los

³⁶ F. Hertz. *Nationality in History and Politics*. New York: Routledge & Kegan Paul PLC. 1994. Pp. 16 y 271-272. Traducción de Juan García García, en: Juan García García (2016). *Sujetos de la Masa. Visiones del nacionalismo después de la Primera Guerra Mundial. Revista de Estudios Sociales* 56.

hombres, y en guiar el diseño de armas para ajustarse a los hombres, ha hecho más para ganar esta guerra que cualquier otra actividad intelectual determinada³⁷, y la lección fundamental que se aprendió durante la Segunda Guerra Mundial es que la guerra debía ser tratada como un laboratorio y lucha psicológicos.

Podemos enumerar cuatro de los resultados más importantes de la guerra, siendo el primero el surgimiento de dos superpotencias, Estados Unidos y la Unión Soviética, como los principales actores en el sistema internacional, y el declive de Europa como el epicentro de la política internacional. La segunda consecuencia inmediata fue el reconocimiento de las incompatibilidades fundamentales entre las dos superpotencias, tanto en materia de intereses nacionales como de ideología:

Rusia utilizó su nuevo poder para consolidar su esfera de influencia sobre los Estados satelitales de Europa oriental, mientras que los intereses estadounidenses se enfocaban sobre todo en contener a la Unión Soviética, poniendo en acción a la noción de la contención con la Doctrina Truman de 1947. Y luego de que los soviéticos bloquearan las vías de acceso occidentales a Berlín, la contención se convirtió en la doctrina fundamental estadounidense durante la Guerra Fría. El sistema económico de Estados Unidos se basaba en el capitalismo, que otorga oportunidades a los individuos para perseguir lo que fuera económicamente racional con poca o nula intervención del gobierno. El Estado Soviético se adhería a la ideología Marxista, que sostiene que bajo el capitalismo es una sola clase (la burguesía) la que controla los medios de producción, y que la solución a este conflicto de clases es la revolución, en la que el proletario explotado toma el control del Estado para adueñarse de los medios de producción. Así, el capitalismo es reemplazado por el socialismo en la Unión Soviética. A esto se suma que las diferencias entre las dos superpotencias eran exacerbadas por las mutuas faltas de entendimiento. El Plan Marshall y el establecimiento de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) se percibieron como una campaña estadounidense para privar a la Unión Soviética de su influencia en Alemania, y el Bloqueo de Berlín se percibió por el Occidente como una acción ofensiva y hostil.

El tercer resultado de la Segunda Guerra Mundial fue el inicio del fin del sistema colonial europeo. Comenzando con Gran Bretaña otorgándole la independencia a la India en 1947, Indochina y los Estados africanos se independizaron en su mayoría en los 50s y

³⁷ Bray, C.W. *Psychology and Military Proficiency: A history of the applied psychology panel of the national defense research committee*. Princeton: Princeton University Press. 1948. Este comentario lo hizo el Capitán Lybrand Palmer Smith, representante naval ante el Consejo Nacional de Recursos de Defensa de los Estados Unidos de América. Traducción propia.

60s. El cuarto resultado fue la comprensión de que las diferencias entre las superpotencias se resolverían indirectamente, en escenarios de terceras personas, en vez de en una confrontación directa entre los dos protagonistas. Las superpotencias se peleaban por la influencia sobre estos Estados como una forma de proyectar su poder.

La Guerra Fría (1945-1989) se puede caracterizar como cuarenta y cuatro años de altos niveles de tensión y competencia entre las superpotencias, y fue sobre todo un fenómeno psicológico, así como lo fueron las Guerras Mundiales. Las convulsiones en el tercer mundo no eran sino consecuencia de las competencias por ganar los sentimientos y voluntades de la gente, y luego del caos de la primera mitad del siglo XX, la Guerra Fría también se puede entender como una respuesta a la necesidad psicológica del “blanco y negro”: yo y “el otro”, definiendo “equipos” o “bandos” más claramente. Ambos bandos adoptaron puntos de vista enteramente negativos el uno del otro, y por tanto les costó trabajo admitir cuando uno u otro hacía alguna concesión o actuaba de forma menos beligerante. La evidencia de que uno hubiera hecho una concesión, no encajaba con el sistema de creencias de la época (la imagen del enemigo), que enfatizaba que el otro bando era completamente hostil y no dispuesto a negociar. Incluso el Presidente Eisenhower llegó a usar nociones psicológicas para hablar de las condiciones mundiales durante la Guerra Fría: “el mundo, alguna vez dividido por océanos y montañas, ahora se divide por conceptos hostiles del carácter y la naturaleza del hombre”³⁸.

Durante el “Temor Rojo” de los 40s y 50s, el senador del estado de Wisconsin, Joseph McCarthy, acusaba a la gente de ser comunista. Este drama se extendió rápidamente por la nación, alimentando, y siendo alimentado, por los temores de las masas. McCarthy decía que tenía pruebas de involucramiento comunista en la cima del gobierno y el ejército. Los demás políticos no se atrevían a hablar en su contra, por temor a ser llamados comunistas. McCarthy, y después Hoover, usaban el modelo del enemigo interno para unificar los esfuerzos de los estadounidenses contra el “enemigo”, o mejor dicho la imagen del enemigo que el gobierno, la propaganda y los medios habían creado.

Caracterizado como la “quinta columna”³⁹, una infección viral, o un cáncer que se esparce, el enemigo interno genera una serie de reacciones psicológicas a escala nacional, incluyendo una agresión enfocada hacia adentro que se concentra en eliminar al

³⁸ Dwight E. Eisenhower en su discurso del 31 de mayo de 1954 en la Cena del Bicentenario de la Universidad de Columbia.

³⁹ “A uno de los generales de Franco le preguntaron cuáles de las cuatro columnas que avanzaban sobre Madrid tomaría la ciudad; ninguna, respondió, sino la quinta columna que ya se encuentra dentro de las murallas.” Fried, R. *Nightmare in Red*. NY: Oxford University Press. 1990. Pp. 49. Traducción propia.

enemigo inventando y exacerbando un falso estándar de “salud”⁴⁰ vinculado a la identidad propia colectiva, que es, junto con la identidad del otro o el enemigo, una creación de la psique colectiva la cual se reafirma a través de experiencias individuales y/o colectivas de provocaciones en el ambiente, y que validan el significado adscrito a varios elementos dentro de una narrativa. Idealmente, estas provocaciones son validaciones positivas. En la realidad, la identidad se define más concretamente cuando se ve retada o amenazada. Cuando existe una disyuntiva entre la amenaza y la respuesta, como cuando la respuesta excede por mucho el presunto peligro, el consenso necesario para perpetuar la estrategia purgativa o curativa se pierde. Afortunadamente para la psique estadounidense, no había suficientes provocaciones negativas reales para ameritar los extremos de comportamiento de McCarthy. Sus métodos resultaron tan desagradables que para 1954, la población americana ya no lo respaldaba. Esto no quiere decir que la amenaza comunista no permaneció al frente de la política exterior, o que el terror asociado con un Armagedón nuclear no siguiera inspirando y atemorizando al público. Mientras tanto la URSS empleaba el mismo marco en reversa: el mundo no-comunista era representado como hirviendo con inestabilidad política, explotación económica, y convulsiones sociales. Al identificar al mundo comunista como el héroe y el mundo capitalista como el villano dentro del drama del progreso histórico, la propaganda comunista representaba el triunfo del comunismo no sólo como una inevitabilidad, sino la victoria del bien sobre el mal.

La mayor parte del tiempo se involucraban a los aliados en vez de las superpotencias en los conflictos, así que las confrontaciones eran entre dos bloques: los de Europa Occidental y los Estados Unidos en la OTAN, y el Pacto de Varsovia en Europa Oriental. Estos bloques los proyectaron cada una de las superpotencias mediante una forma de evidencia social⁴¹ donde uno moldea al enemigo, declarándolo amigo de un enemigo preestablecido. Esta táctica se aprovecha del principio heurístico de la evidencia social que establece que las personas buscan justificaciones para confirmar sus creencias rápidamente. Así, al vincular un país con otro sobre el cual la población ya posee un

⁴⁰ Otro tema interesante es el vínculo evolutivo entre el temor a los gérmenes y los prejuicios, y este fenómeno lo han estudiado investigadores de Harvard, Yale, y MIT. La teoría es que en aquellos tiempos en que nos dividíamos en tribus aisladas, nuestra inmunidad a las enfermedades ajenas no era muy buena. Como cada persona extranjera podía potencialmente portar suficientes enfermedades para eliminar toda la tribu, desarrollamos el instinto de evitar a las personas que se veían distintas. Hoy en día los discursos intolerantes hacen muchas referencias a las enfermedades (cáncer, plaga, infección, etc.) y las personas con un alto índice de intolerancia racial también poseen niveles más altos de germofobia. Pero ese será un tema para la importancia de la biología evolutiva en la política.

⁴¹ Véase el capítulo 3.

esquema colectivo, le permite asociar y proyectar la creencia preexistente sobre el grupo nuevo.

Una de esas confrontaciones de alto nivel entre las superpotencias se desarrolló en Alemania, luego de que quedara dividida en zonas de ocupación al término de la Segunda Guerra Mundial. En el Bloqueo de Berlín de 1949, la Unión Soviética bloqueó el acceso terrestre a Berlín, resultando en que los Estados Unidos hicieran uso de un puente aéreo durante un año. También fue en 1949 que se declararon los Estados de Alemania Oriental y Occidental como entes separados, y Alemania Oriental irguió el muro de Berlín en 1961 para detener la marea de alemanes orientales que huían del país. Hasta hoy en día persiste el “Mauerkrankheit”⁴², la enfermedad del muro, cuyos síntomas incluyen depresión, ilusiones de persecución, e intentos repetidos de suicidio; esto se origina de una situación de vida profundamente deprimente.

En Asia, China, Indochina, y sobre todo Corea y Vietnam se volvieron símbolos de la Guerra Fría. Para 1949 se había derrotado al Kuomintang en China y sus líderes huyeron a la isla de Formosa. En la Indochina francesa las fuerzas comunistas combatieron contra las fuerzas coloniales francesas, llevando al eventual derrocamiento de Francia en 1954. En 1950 Corea del Norte intentó reunificar la península coreana bajo un gobierno comunista, y atacaron al sur. Bajo los auspicios de las Naciones Unidas, fuerzas estadounidenses contraatacaron y casi derrotan a Corea del Norte, sin embargo, cuando se aproximaron a la frontera china, los chinos atacaron, haciendo retroceder al sur a las fuerzas de las Naciones Unidas y llevando a un estancamiento de tres años, que culminó en un armisticio en 1953. En Vietnam, la Guerra Fría se desarrolló como una guerra civil prolongada, en la que el Vietnam del Norte comunista luchó contra Vietnam del Sur. La investigación y guerra psicológica tuvo presencia en casi todos los frentes de batalla de la Guerra Fría, incluyendo el envío de psicólogos a frentes como el de Corea para investigar cosas como qué es lo que conforma a un buen soldado, y guerra psicológica a niveles nunca antes vistos durante la Guerra de Vietnam (1955-1975), con resultados generalmente exitosos.

Los responsables de la política estadounidense argumentaron que la influencia comunista debía ser detenida antes de que se esparciera como una cadena de dominós por el resto de Asia Sudoriental (la teoría dominó). Por otra parte, en Cuba la Crisis de los Misiles (1962) fue otra confrontación directa, en la que la instalación de misiles en Cuba

⁴² Müller-Hegemann, D. *Die Berliner Mauer-Krankheit*. Berlín: Nicolaische Verlagsbuchhandlung. 1973.

por parte de la Unión Soviética fue vista por los Estados Unidos como una amenaza directa a su territorio.

Sin embargo, no siempre que una de las superpotencias actuaba, la otra respondía. Cuando la Unión Soviética invadió Hungría en 1956 y Checoslovaquia en 1968, los Estados Unidos condenaron las acciones verbalmente, pero no respondieron con ninguna acción. Cuando invadieron Afganistán en 1979, la única reacción de los Estados Unidos fue no participar en las Olimpiadas de Moscú. Asimismo, los soviéticos no se inmutaron cuando los Estados Unidos invadieron Granada en 1983 y Panamá en 1989.

El Medio Oriente fue una región de vital importancia tanto para los Estados Unidos como la Unión Soviética, así que la región sirvió de escenario para muchos acontecimientos de la Guerra Fría. Luego del establecimiento de Israel en 1948, la región escenificó, por ejemplo, confrontaciones entre las superpotencias, vía sus representantes: Israel, respaldada por Estados Unidos; y los Estados árabes de Siria, Irak y Egipto, respaldados por la Unión Soviética, como la Guerra de los Seis Días en 1967 y la Guerra del Yom Kippur en 1973. También tuvieron lugar confrontaciones a través de representantes en lugares del mundo consideradas de menor importancia estratégica, como el Congo, Angola, y el Cuerno de África.

La Guerra Fría también se peleó y moderó a través de las palabras en cumbres y tratados, algunos de los cuales tuvieron éxito, como la Cumbre de Glassboro de 1967, que inició el relajamiento de las tensiones conocido como el *détente*, y los tratados que auto-impusieron limitaciones sobre las armas nucleares.

En *La Larga Paz: Elementos de Estabilidad en el Sistema Internacional Post-Guerra* (1987), John Lewis Gaddis se refiere a la Guerra Fría como la “larga paz” para dramatizar la ausencia de la guerra entre las superpotencias. Esto se debe a varias razones:

- La disuasión nuclear: aunque tanto los Estados Unidos como la Unión Soviética adquirieron armas nucleares, ninguna de las dos partes se dispuso a utilizarlas.⁴³
- La división de poder: la paridad del poder llevó a una estabilidad en el sistema internacional.

⁴³ Estas teorías de disuasión tan características de la Guerra Fría dependían de enfoques racionales. Sin embargo, también han fallado políticas basadas en la disuasión, e investigaciones de diferentes disciplinas han demostrado que las decisiones no siempre son predecibles basadas en los supuestos racionales. Conforme se hacían más evidentes las deficiencias de los modelos del actor racional, algunos científicos políticos, e incluso algunos tomadores de decisiones de gobierno y diplomáticos, comenzaron a tomar conceptos de Psicología a finales de los 70s y principios de los 80s para explicar la toma de decisiones “imperfectas”.

- El liberalismo económico: el orden económico liberal se consolidó y se convirtió en un factor dominante en las relaciones internacionales. La política se volvió transnacional bajo el liberalismo, basado en intereses y coaliciones a través de fronteras estatales, y así se volvieron obsoletas las superpotencias.
- La larga paz era predeterminada: sólo una fase en un largo ciclo histórico de guerra y paz.

La Guerra Fría impulsó las ganancias de los expertos en Psicología durante la segunda mitad del siglo XX y produjo muchas variaciones sobre el tema nacido durante la Segunda Guerra Mundial, de que la guerra es una lucha por las psiques nacionales e internacionales. Reforzó la noción de la virtud política y moral de la Psicología y, en consecuencia, se hicieron grandes esfuerzos desde la disciplina de la Psicología contra los niveles siempre amenazantes de la tensión internacional, y abundaron los intentos de corregir los ejemplos de mala conducta internacional durante esta época de paz inquieta, demostrando lo intrínsecamente enredados se había vuelto la Psicología con lo militar y la política exterior.

El símbolo del fin de la Guerra Fría fue la caída del muro de Berlín, pero en realidad

su término fue gradual. El Premier soviético Mijaíl Gorbachov había puesto en marcha dos procesos domésticos: la glasnost (la apertura política) y la perestroika (la reestructuración económica) desde mediados de los 80s. Estas reformas domésticas también llevaron a cambios en la orientación de la política exterior soviética. Gorbachov sugirió que los miembros del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas se convirtieran en garantes de la seguridad regional. A pesar de la línea mucho más conciliatoria presentada, debido al sistema de creencias preestablecido, muchos estadounidenses sospecharon que el objetivo de Gorbachov no era realmente mejorar las relaciones con los Estados Unidos, sino hacer que éste bajara la guardia. La evidencia de que la Unión Soviética estaba cambiando desde dentro y buscaba la estabilidad internacional no encajaba con la imagen estadounidense de que la Unión Soviética no cambiaría nunca. Es más, las personas reinterpretaban la información recibida para apoyar su propio sistema de creencias (sesgo cognitivo de confirmación). Sin embargo, efectivamente la Guerra Fría había terminado, y el día que Gorbachov salió del Kremlin por última vez el 25 de diciembre de 1991, la URSS dejó de existir. Claro que Gorbachov no fue el único responsable de esta transformación, los acontecimientos en la URSS y en el mundo pavimentaron el camino. Pero Gorbachov puso en marcha el cambio decisivo, y es poco probable que lo hubiera

hecho alguien más en el liderazgo soviético. Esto es, por lo tanto, un buen ejemplo del impacto de la personalidad en la política.

Algunos le han denominado la Era de la Globalización a la época de la post-Guerra Fría. Ésta se ha distinguido por la primacía estadounidense en asuntos internacionales a un grado que ni el Imperio Romano llegó a alcanzar. Esto no previene que ocurran conflictos étnicos, guerras civiles, y violaciones a los derechos humanos. La primera prueba post-Guerra Fría del llamado “nuevo orden mundial” fue la invasión y anexión de Irak a Kuwait en 1990, y toda la década de los 90s estuvo fuertemente marcada tanto por la primacía estadounidense como por luchas civiles y étnicas en el mundo, como la violenta desintegración de Yugoslavia, que se desarrolló durante toda la década a pesar de los intentos occidentales de resolver pacíficamente el conflicto, mientras que el mundo fue testigo de la tensión y la violencia étnica cuando se permitió que el genocidio se perpetrara en Ruanda y Burundi sin intervenciones positivas de la comunidad internacional.

El 11 de septiembre del 2001 los Estados Unidos sufrieron ataques terroristas letales y económicamente devastadores. Estos ataques pusieron en marcha la guerra global contra el terrorismo, liderada por los Estados Unidos, reinstaurando los “bandos claros”: el “yo” y “el otro” que se observaron en la Guerra Fría. Como sucedió también en la Guerra Fría, tener un enemigo claro (sea una amenaza real o no) facilita la unificación interna. Como lo dice Brzezinski, exconsejero de Lyndon B. Johnson de 1966 a 1968 y Asesor de Seguridad Nacional de Jimmy Carter de 1977 a 1981:

Conforme los Estados Unidos se vuelven una sociedad más intercultural, puede ser más difícil llegar a un consenso en cuestiones de política externa, excepto en circunstancias de una amenaza externa directa verdaderamente masiva y ampliamente percibida.⁴⁴

Así, los Estados Unidos pelearon una guerra en Afganistán para sacar al régimen talibán, que daba asilo a la organización de Osama Bin Laden, al-Qaeda, y una base desde la cual ésta planificaba y ejecutaba una campaña global del terror en contra de los Estados Unidos. Luego de esta guerra infructuosa, los Estados Unidos, convencidos de que Irak albergaba armas de destrucción masiva y apoyaba organizaciones terroristas, intentaron

⁴⁴ Brzezinski, Z. *The Grand Chessboard: American Primacy and its Geostategic Imperatives*. New York: NY. Basic Books. 1997. Pp. 211. Traducción propia.

ganar apoyo de las Naciones Unidas para la autorización para quitar a Saddam Hussein del poder. Cuando la ONU no aprobó la solicitud norteamericana, los Estados Unidos formaron su propia coalición y derrocaron al gobierno iraquí. A pesar de su primacía, los Estados Unidos no han demostrado sentirse a salvo de algún ataque, y el siglo XXI ha sido marcado fuertemente por el tema del terrorismo.

Con este corto recorrido por la historia de las relaciones internacionales, hemos visto cómo los preceptos psicológicos han tenido impacto sobre ésta. Por brevedad, fue necesario omitir muchos acontecimientos junto con sus análisis y observaciones; se ofrecieron sólo algunos ejemplos, pero se pueden encontrar muchos más en cualquier dominio de la política global.

En la siguiente sección exploraremos los antecedentes de la Psicología Política y su evolución como disciplina, y podremos observar cómo la Psicología Política y las Relaciones Internacionales se encuentran intrínsecamente conectadas, tanto en conceptos como en aplicación.

1.2. Perspectiva histórica de la Psicología Política y su utilidad para las Relaciones Internacionales

Los antecedentes de la Psicología Política se podrían encontrar desde hace casi 2,400 años, en la Antigua Grecia, cuando los filósofos Platón y Aristóteles examinan el gobierno, la política y las motivaciones del comportamiento humano con sus obras *La República*⁴⁵ y *De Política*⁴⁶, entre otras.

En *La República* de Platón, el autor examina cuatro modelos de gobierno existentes y los encuentra inestables. Algunos de los factores que utiliza para sus análisis son las motivaciones de la gente, sus reacciones ante determinadas situaciones, y su estado mental al gobernar: las bases fundamentales de un análisis de Psicología Política, aun cuando las justificaciones de Platón eran filosóficas y no psicológicas.

El sucesor de Platón, Aristóteles, rechazaba la idea del Estado ideal, diciendo que no toma en cuenta los conflictos que aparecerán entre sus ciudadanos. En otros aspectos, Aristóteles poseía puntos de vista similares a las de Platón en cuanto a la tiranía, oligarquía y democracia, sin embargo, reconocía que estos modelos de gobierno

⁴⁵ Plato. *The Republic. The Influential Classic*. West Sussex, UK: Capstone Publishing. 2012.

⁴⁶ Aristotle. *Politics*. London, UK: Aeterna Press. 2015.

adoptaban muchas formas y que las peores eran las que carecían de leyes. Por ejemplo, en las democracias sin ley, los demagogos (líderes que apelan a las *emociones*) tomaban el poder.

Aristóteles estableció en *De Política* que “el gobierno de la ley es preferible a la de cualquier individuo” pues el individuo posee fallas y podría moldear el gobierno a sus intereses personales, mientras que las leyes son objetivas. Él recomienda una Constitución balanceada, tomando en cuenta la naturaleza humana: claramente un análisis de Psicología Política, aunque él lo recomiende para los propósitos de la estabilidad social en vez de para la satisfacción de necesidades individuales. Desde estos pensadores de la Antigüedad la Psicología Política ha estado presente, ayudando a forjar la democracia, definiendo las bases de la política como la conocemos, y ayudando a refinar las actitudes políticas para el beneficio de las personas y de los Estados.

Si no consideramos a los pensadores árabes y orientales y sólo nos enfocamos en la civilización occidental, el siguiente pensador notable en observar las cualidades políticas humanas fue Nicolás Maquiavelo: diplomático, funcionario público, filósofo político y escritor italiano. Él examina los métodos y psicología del tirano, incluyendo cualidades como crueldad, infidelidad, e hipocresía, e igual que los griegos, desarrolla distintos “tipos”, tomando en cuenta las motivaciones y el comportamiento político. A diferencia de los griegos, Maquiavelo examina minuciosamente un sistema político particular (el de Italia del siglo XVI) en vez de comparar muchos. Su obra *El Príncipe*, publicado en 1532, es una obra maestra de análisis político y de Psicología aplicada y ha tenido un impacto enorme sobre las teorías de Relaciones Internacionales (como uno de los antecesores del Realismo), sin embargo, no alcanza a ser una obra de Psicología Política, pues en ningún momento intenta explicar por qué las personas se comportan de las formas descritas.

Hobbes basó su trabajo en una deconstrucción del hombre, hasta llegar a su estado de naturaleza, pasando por los gustos y aversiones básicos. Hobbes identifica las tres causas principales de la lucha (competencia, difidencia y gloria), e incluso identifica las motivaciones políticas del hombre: la búsqueda de paz, la defensa personal, los contratos, la gratitud, la complacencia, la venganza, la crueldad, la contumelia, la equidad, etcétera⁴⁷. La mayoría de los académicos afirman que la discusión de estado de la naturaleza de Hobbes sigue siendo aplicable como metáfora para las relaciones entre los

⁴⁷ Merriam, C. (1924). The Significance of Psychology for the Study of Politics. *The American Political Science Review*, 18 (3).

Estados soberanos sin un poder supremo que garantice su seguridad, y siguen considerando a Tomás Hobbes, así como a Nicolás Maquiavelo, como uno de los más importantes precursores intelectuales de la teoría realista, y el Realismo sigue siendo uno de las teorías dominantes en el estudio de las Relaciones Internacionales hoy en día. Pero, aunque el concepto de la naturaleza humana fue fundamental para su trabajo, Hobbes nunca se preguntó en sus obras por qué el hombre es como es: aprehensivo y empeñado en conseguir su propia seguridad sobre todas las cosas.

Rousseau también buscó describir la conducta humana en su estado precivilizado, pero en sus obras posteriores intentó describir la política, no desde el origen primitivo, sino en términos de voluntad. Al enfatizar a la voluntad, Rousseau comenzó otra línea de especulación política, rozando los dominios de la Psicología, sin llegar a la Psicología Política moderna⁴⁸. Rousseau es considerado como un contribuidor clave para el desarrollo del Liberalismo y sus obras han cambiado el concepto y la práctica de la democracia. Lo que es aún más importante, Rousseau ayudó a abrir nuevas puertas del estudio de la Ciencia Política, influenciando el aspecto internacional de esta disciplina.

Sin embargo, es hasta finales del siglo XIX cuando empiezan a entrar en escena los autores que se ligarán más directamente con la Psicología Política dentro de las Ciencias Sociales, comenzando con Hippolyte Taine y Gustave Le Bon, quienes fueron de los primeros autores destacados en ofrecer explicaciones científicas de la psicología humana (tal como la entendía la ciencia decimonónica). Un cuarto de siglo más tarde, académicos e intelectuales de todo el espectro político volverían a usar el esquema reduccionista de la Psicología de Masas desarrollada por Taine y Le Bon para dar cuenta del origen y desarrollo de la Primera Guerra Mundial, tema importantísimo en las Relaciones Internacionales; y a pesar de sus presupuestos reduccionistas, este tipo de esquema explicativo volverá a usarse a lo largo de los años 90 por académicos, políticos y periodistas para comprender, denunciar o lamentar los conflictos nacionalistas y las guerras en el Cáucaso y los Balcanes. Empero, el más loado y ampliamente reconocido de los psicólogos decimonónicos fue Sigmund Freud.

Las teorías de psicoanálisis freudiano impulsaron enormemente las ideas de Psicología Política del siglo XX, e incluso Freud mismo escribió unas pocas psicobiografías políticas, aunque su más fuerte contribución al género la hizo a través de la influencia sobre otros; particularmente, Charles Merriam tomó las ideas de Freud y las aplicó a la Política, y luego fue maestro de Harold Lasswell, quien siguió desarrollando

⁴⁸ Íbidem.

estas ideas y las plasmó por escrito⁴⁹. Hoy en día, Charles Merriam y Harold Lasswell se consideran dos de los padres fundadores de la Psicología Política. El libro de Lasswell, *Psicopatología y Política* (1930), se considera una obra maestra, y básica para los estudiosos de la Psicología Política. Otro libro del mismo grado de influencia es *La Naturaleza Humana en la Política* (1908), escrito por Graham Wallas, otro de los padres fundadores de la Psicología Política.

La Psicología Política en el siglo XX se puede dividir en cuatro fases distintivas de acuerdo a los enfoques de estudio:

	Años	Enfoque
Fase 1	1940s-1950s	Estudios de personalidad (psicoanálisis) y cultura
Fase 2	1960s-1970s	Actitudes políticas y comportamiento electoral
Fase 3	1980s-1990s	Creencias políticas, procesamiento de información y toma de decisiones
Fase 4	2000s-2010s	Procesos interpersonales e intergrupales

Durante la primera mitad del siglo XX, la Psicología apenas se había cimentando como ciencia, gracias a la popularidad de las teorías de Freud, y surgía la Psicología Social, que estudia las relaciones entre el individuo y la sociedad, la personalidad y la sociedad, la mente y la sociedad, etcétera. La Primera Guerra Mundial acabó provocando en Occidente un cierto giro epistemológico en la definición y estudio del nacionalismo, un giro del historicismo al “psicologismo” que sólo estaría completo después de la Segunda Guerra Mundial, con la popularización del psicoanálisis y la denuncia del holocausto. Los intelectuales de los años veinte y treinta readaptaban las viejas nociones del atavismo, la psiquiatría degeneracionista y la Psicología de las Masas para explicar el origen y el desarrollo de la guerra de 1914 y para recordar a su generación, a modo de ominoso presagio, que la tragedia podría repetirse en el futuro.

En la primera fase todavía no existía la Psicología Política como tal, pero sí la Psicología Social aplicada a la Política, y las ideas de Freud continuaban prevaleciendo, por lo que los “psicólogos políticos” tenían un enfoque casi enteramente individual, basándose en las técnicas del psicoanálisis para producir estudios de personalidad, o lo que luego se conocerían como “psicobiografías”, de líderes políticos importantes. Luego

⁴⁹ Houghton, D. *Political Psychology: Situations, Individuals, and Cases*. New York, NY: Editorial Routledge. 2009.

de la Segunda Guerra Mundial, la Psicología Política experimentó un *boom* conforme los teóricos y científicos intentaron explicarse racionalmente las atrocidades ocurridas en ella, y cómo millares de personas esencialmente iguales al resto del mundo, con familias y un conjunto de valores, llegaron a respaldar y obedecer al partido Nazi; por lo que los prejuicios, la conformidad⁵⁰ y el autoritarismo fueron estudiados con un énfasis particular en los años 50s. Así, con los términos y vocablos de la Biología, la Psiquiatría y la Psicología de la época, muchos autores pasaron a definir al sujeto como un ser irracional, heterónomo, determinado por necesidades instintivas y procesos inconscientes, fácilmente manipulable, motivado por sentimientos y asociaciones de imágenes antes que por ideas, razones o argumentos⁵¹.

En la segunda fase los psicólogos políticos comenzaron a hacer uso amplio del conductismo⁵², avanzando hacia su concretización como un estudio científico legítimo, y el enfoque de sus estudios cambiaron del individuo a las masas y al gobierno. Se buscó comprender el comportamiento electoral de las masas, incluyendo temas tales como la naturaleza y los orígenes de las actitudes políticas, la opinión pública y los medios de comunicación masiva en la política⁵³, así como estudios sobre la agresividad ante los disturbios y alto índices de criminalidad que caracterizaron los 60s. Esta década también inspiró muchos estudios sobre liderazgo y en los 70s muchos autores abordaron la toma de decisiones gubernamentales⁵⁴, junto con temas como género y sexismo inspirados por el feminismo de la época. Los años 70s también fueron particularmente importantes para la Psicología Política, debido a los esfuerzos de Jeanne N. Knutson por sistematizar a la Psicología Política como la rama académica de la Psicología de la Ciencia Política.

En 1973, Knutson lanzó el libro *Handbook of Political Psychology*, quizás el primer libro de texto para estudiosos de la Psicología Política como tal. Luego, en enero de 1978, fundó la Sociedad Internacional de Psicología Política (ISPP por sus siglas en inglés), que tuvo su primera junta oficial en septiembre del mismo año. Hoy en día la ISPP es la

⁵⁰ Cambio en el comportamiento o creencias como resultado de la presión social.

⁵¹ Sternhell, Z. *La droite révolutionnaire, 1885-1914: Les origines françaises du fascisme*. París, Francia: Editorial du Seuil. 1978.

⁵² Teoría que postula que el comportamiento humano puede ser explicado en términos de acondicionamiento, sin apelar a los pensamientos o emociones. Leer más: Skinner, B.F. *About Behaviorism*. New York, NY: Alfred A. Knopf. 1974.

⁵³ Levin, S. (2000). Undergraduate Education in Political Psychology. *Political Psychology*, 21 (3), 603-620. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3791855>

⁵⁴ Horowitz, I. (1979). Paradigms of Political Psychology. *Political Psychology*, 1 (2), 99-103. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3791112>

organización internacional más importante para la contribución de artículos y teorías de la Psicología Política.

Además, en los 70s se empezó a aceptar más ampliamente la aplicación del conocimiento de las psicodinámicas internas a los asuntos internacionales. Un ejemplo importante es el del presidente egipcio Anwar el Sadat, en 1977. El Presidente Sadat hizo una visita histórica a Israel, y en un discurso ante el Knesset afirmó que el 70% de los conflictos entre los árabes y los israelíes eran psicológicos⁵⁵. Esta afirmación, respaldada por la reputación internacional de Sadat y su popularidad en los Estados Unidos, inspiró a que un comité de la Asociación Psicológica Americana (APA) patrocinara un proyecto de seis años (1979-1986) que unió grupos de egipcios, israelíes y palestinos influyentes para una serie de diálogos no oficiales⁵⁶. El equipo americano, que sirvieron como facilitadores neutrales, consistió de psicoanalistas, psiquiatras, psicólogos y diplomáticos.

Y así llegamos a la tercera fase de la Psicología Política en el siglo XX, que surge ya no como respuesta a la Psicología y la Sociología, sino a la Ciencia Política, para poder explicar el comportamiento político de una forma que la Ciencia Política no podía: ligando la personalidad, la sociedad y el gobierno. Esta fase se caracteriza por su enfoque cognitivo e intenta explicar tanto el comportamiento individual como las motivaciones colectivas de las masas, enfocando la investigación en el contenido, estructura y operación de los sistemas ideológicos que subyacen a la toma de decisión política de las élites y de las masas⁵⁷. Así podemos ver un resurgimiento de la atención a los aspectos psicológicos de la carrera armamentista durante los 80s y a cómo respondemos a la diversidad en la cultura, raza y orientación sexual en los 90s.

En la fase corriente, se observa un aumento de investigaciones enfocadas en los procesos interpersonales e intergrupales, aunque debido al aumento de popularidad de la Psicología Política, los temas de estudio son muy amplios y se pueden observar casi todos los enfoques y teorías anteriormente mencionadas puestas en práctica. Susan Fiske (2011) sugiere que podemos esperar que la investigación en el futuro próximo refleje los asuntos pertinentes al hoy y mañana, que incluyen la inmigración, la inequidad de ingresos, y el envejecimiento. Sólo queda la duda, después de haber podido observar a través de este brevísimo recorrido por la evolución de la Psicología Política como rama

⁵⁵ “Statement to the Knesset by President Sadat,” 20 de noviembre de 1977. Disponible en: <http://www.jewishvirtuallibrary.org/address-by-egyptian-president-anwar-sadat-to-the-knesset>.

⁵⁶ V.D. Volkan. “*Psychoanalysis, International Relations, and Diplomacy: A Sourcebook on Large-Group Psychology*.” London, UK: Karnack Books, Ltd. 2014.

⁵⁷ Horowitz, I. (1979). Paradigms of Political Psychology. *Political Psychology*, 1 (2), 99-103. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3791112>

científica la gran potencialidad de la Psicología Política en aplicación a las Relaciones Internacionales, de por qué los internacionalistas no han reconocido ya más ampliamente la íntima relación entre las dos disciplinas para aprovechar plena y abiertamente esta herramienta para entender la conducta humana, desde el nivel individual hasta el transnacional.

CAPÍTULO 2

LA PSICOLOGÍA POLÍTICA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Hasta ahora hemos observado el vínculo y potencial utilidad de la Psicología Política en las Relaciones Internacionales a través de ejemplos e inferencias. En este capítulo comenzaremos por demostrar que la Psi. Pol. y las RR. II. son áreas que se pueden complementar, antes de adentrarnos en cuál es ese desaprovechamiento: los métodos de investigación de las que se vale la Psicología Política pueden ser muy útiles para las Relaciones Internacionales, y se analizarán algunas de las áreas de estudio en donde se intersectan las dos disciplinas. Finalmente, daremos ejemplos de algunas universidades vanguardistas que ya han comenzado a usar a la Psicología como herramienta para las RR. II., con el razonamiento de que México debería seguir los mismos pasos.

2.1. El estudio de las Relaciones Internacionales

Las Relaciones Internacionales como campo de estudio es un fenómeno del siglo XX, siendo consideradas las relaciones internacionales antes de eso una especie de “deporte de reyes”. Luego, con la llegada de los nacionalismos y la Primera Guerra Mundial, los asuntos diplomáticos comenzaron a dejar de considerarse exclusivos de las élites, y del estudio de la Ciencia Política, las bases sociales comenzaron a interesarse también por la Política internacional. Se considera *La Crisis de los 20 Años* (1919), de E.H. Carr la primera obra de las Relaciones Internacionales como tal, variando de la perspectiva puramente jurídica e histórica que tuvieron anteriormente las obras con enfoque internacional. Carr lanzó su monografía en Inglaterra, y ésta fue muy bien recibida allí y en Estados Unidos, donde surgieron otros padres fundadores de la disciplina de las RRII, como Hans Morgenthau.

Al inicio, las RRII tenían un enfoque Idealista y su único propósito era evitar el conflicto entre los Estados. No tardaría en surgir el enfoque Realista, y así nacería el primer Gran Debate de las RRII. Luego de la Segunda Guerra Mundial, tendió a prevalecer el enfoque Realista, y más allá de eso, explotó el interés de la población en las Relaciones Internacionales. La gente tenía ganas de descubrir cómo es que habían

llegado al punto de una guerra tan cruenta como fue la SGM, y cómo se podría evitar que volviera a suceder.

En México, fue hasta 1951 que surgió la Licenciatura en Relaciones Internacionales, ofrecido por parte de la UNAM y de la *Mexico City College*, que luego se convertiría en la Universidad de las Américas⁵⁸. En ese entonces, su enfoque era prioritariamente para formar diplomáticos de carrera. Durante los 50s y 60s se desarrollaba el segundo Gran Debate de las RRII entre los tradicionalistas (con enfoques todavía Idealistas y Realistas) y los científicos (con visiones Positivistas). Hacia 1970, el Colegio de México se uniría a las universidades mexicanas que ofrecían la Licenciatura en RRII, y fue también la década del Tercer Debate, entre Neorrealistas y Neoliberales.

Debido al estado del mundo en los años 80 y 90, cada vez más globalizado e interdependiente, aumentó la oferta de trabajo para los estudiosos de las Relaciones Internacionales, y con ella la cantidad de universidades que abrieron la Licenciatura en México. Durante los años 90, las RRII vieron un auge en el Constructivismo. A principios del siglo XXI, el Realismo y Neorrealismo vivieron un retorno a la palestra internacionalista. El terrorismo internacional como fenómeno psicológico y político despertó de nuevo la necesidad de pensar en las relaciones internacionales en términos de la seguridad humana.

Aunque las Relaciones Internacionales siguen siendo consideradas una disciplina principalmente anglosajona, con 25 a 30% de los académicos saliendo de Estados Unidos y otro 15 a 25% de Canadá, Europa, Israel y Australasia⁵⁹ – en todo caso, alrededor de la mitad de académicos siendo de Occidente – no quiere decir que en México y América Latina no haya habido un acercamiento significativo a las Relaciones Internacionales. En México, ya son más de 80 instituciones las que ofrecen la Licenciatura en Relaciones Internacionales. Aun así, la mayoría de las lecturas que se encargan en América Latina son en inglés, y cuando no, la mayoría siguen siendo obras traducidas al español de autores estadounidenses.

Si nos fijamos en el enfoque que las universidades latinoamericanas dan a la enseñanza de las Relaciones Internacionales, podemos ver que tienen un énfasis geográfico, siendo prioritarias Norteamérica y Europa Occidental, y siguiéndolas el Sudeste Asiático. Las regiones menos estudiadas son Europa Oriental, África subsahariana y Oceanía. También se nota una prioridad de estudio hacia los problemas

⁵⁸ Ochoa, L., Schiavon, J., Tawil, M., & Velázquez, R. (Ed.). La disciplina de las relaciones internacionales en México: Enseñanza, enfoques y programas docentes. 2013.

⁵⁹ Jordan et. al. American Political Science Association, 2009.

mundiales actuales y el análisis político, y los paradigmas teóricas más comúnmente estudiadas en América Latina son el Realismo, Liberalismo y Constructivismo, seguidas del Marxismo y la Escuela Inglesa.⁶⁰

Haciendo un análisis más cercano a los planes de estudio de Relaciones Internacionales en México⁶¹, podemos ver que de los tres niveles de interés de las RRII (sistémico, nacional e individual), el preferido es el sistémico, siendo la orientación de la mayoría de las materias. No se queda muy atrás el enfoque nacional, con la mayoría de las universidades ofertando materias sobre México, seguido por los enfoques históricos y en algunos casos culturales de otros países y regiones; pero el nivel individual, que no por ser el tema más específico es menos importante, aparece poco en los planes de estudio.

2.2. El estudio de la Psicología Política

Fue los 70s la década en la que se lanzó el primer libro de texto sobre Psicología Política, nació la Sociedad Internacional de Psicología Política, y la Psicología Política comenzó a tener una presencia significativa en los cursos de Licenciatura anglosajonas. En 1991, Carolyn Funk y David Sears publicaron los resultados de una encuesta enviada por correo acerca de la evolución del interés sobre Psicología Política a través de distintas universidades en Estados Unidos y Canadá, de la que identificaron 100 cursos de Psicología Política de 78 instituciones educativas⁶². De acuerdo a ellos, en los departamentos de Ciencia Política principalmente, entre 1970 y 1975 se lanzaron 13 cursos de Psicología Política, y entre 1976 y 1980, otros 7. Entre 1981 y 1985, hubo igualmente un incremento de 7, y entre 1986 y 1990, se abrieron otros 12 cursos.

⁶⁰ Documentos del Departamento de Ciencia Política, No 19: Enseñanza, Investigación y Política Internacional (TRIP) en América Latina. Comité de Publicaciones del Departamento de Ciencia Política, 2012.

⁶¹ Ochoa et al. (2013)

⁶² Funk, C.L. & Sears, D.O. (1991). Are we reaching undergraduates? A survey of course offerings in political psychology. *Political Psychology*, 12. 559-572. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3791762>.

Tabla I. Año en que se comenzó a ofrecer cursos de psicología política en nivel licenciatura.⁶³

Año que se comenzó a ofrecer	Titulado explícitamente psicología política (%)	Personalidad y liderazgo (%)	Relaciones internacionales (%)	Socialización política (%)	Psicología política total (%)	Comportamiento político de masas (%)
Antes de 1970	0	0	0	0	0	19
1970-1975	13	7	1	4	28	27
1976-1980	7	3	2	2	15	16
1981-1985	7	3	1	1	12	24
1986-1990	12	2	3	0	21	14
n	39	15	7	7	76	37

Aunque los temas a cubrir más comunes en estos cursos son la cognición política y la socialización política, sin quedarse muy atrás los temas de la personalidad política y el liderazgo, Sears y Funk identifican tres áreas básicas de contenido:

- 1) El comportamiento político masivo, que comprende la opinión pública, el tema de la votación, y los medios masivos;
- 2) La personalidad y la política, que comprenden las psicobiografías, los tipos de personalidades políticas, y el liderazgo;
- 3) Las relaciones internacionales, que comprenden las investigaciones en pro de la paz, el manejo de conflictos y las relaciones internacionales per se.

Un tercio de los cursos encuestados tocan las tres áreas, y otro 52% toca dos de los tres temas.

⁶³ Tabla extraída de: Funk, C.L. & Sears, D.O. (1991). Are we reaching undergraduates? A survey of course offerings in political psychology. *Political psychology*, 12. Table I, pp. 563. Traducción propia.

Tabla II. El contenido de los cursos de licenciatura en psicología política.⁶⁴

Explícitamente psicología política (n=42)	Personalidad y liderazgo (n=19)	Relaciones internacionales (n=9)	Socialización (n=9)	Total psicología política	Opinión pública, etc.* (n=55)
83%	47%	22%	100%	70%	73%
83%	47%	33%	78%	65%	62%
55%	16%	22%	44%	42%	89%
55%	5%	11%	56%	37%	73%
40%	16%	0%	44%	31%	78%
33%	42%	0%	56%	37%	51%
38%	21%	22%	44%	35%	33%
81%	84%	33%	33%	69%	24%
71%	84%	56%	33%	65%	16%
57%	74%	22%	22%	51%	5%
38%	37%	56%	11%	36%	7%
31%	0%	100%	0%	26%	5%
26%	16%	89%	0%	26%	4%
26%	5%	67%	0%	22%	2%
10%	21%	11%	11%	15%	2%

⁶⁴ Tabla extraída de: Funk, C.L. & Sears, D.O. (1991). Are we reaching undergraduates? A survey of course offerings in political psychology. *Political psychology*, 12. Table II, pp. 564. Traducción propia.

Comportamiento político de las masas
<i>Socialización política</i>
<i>Cognición política</i>
<i>Opinión pública</i>
<i>Medios masivos de comunicación</i>
<i>Votación</i>
<i>Género y política</i>
<i>Relaciones de grupos étnicos/raciales</i>
Personalidad y política
<i>Tipos de personalidades políticas</i>
<i>Liderazgo</i>
<i>Psicobiografías</i>
Relaciones internacionales
<i>Violencia política y terrorismo</i>
<i>Relaciones internacionales</i>
<i>Manejo de conflictos</i>
<i>Investigaciones de paz/guerra nuclear</i>
Misceláneo
<i>Biopolítica</i>

*Esta categoría incluye cursos de opinión pública, votación, medios, y comportamiento político.

Los cursos de personalidad y liderazgo se enfocan mucho en los tipos de personalidad, liderazgo y las psicobiografías, mientras que casi no tocan los temas de comportamiento político masivo o las relaciones internacionales. Por otro lado, los cursos de Relaciones Internacionales comúnmente incluyen los temas del manejo de conflictos, las investigaciones de paz y la violencia política, mientras que, también, raramente tocan el comportamiento político masivo.

2.3. Por qué usar la Psicología Política en las Relaciones Internacionales

En un mundo cada vez más globalizado en todos los ámbitos, hay cada vez mayor necesidad de que los campos de estudio incorporen múltiples perspectivas. Esto incluye, por supuesto, a las Relaciones Internacionales y su naturaleza multidisciplinaria, lo cual quiere decir que se toman conceptos y métodos de distintas ciencias, dándole la variedad de ventajas que cada una de éstas ofrece. Esto no debe ser distinto para el caso de la Psicología Política, por lo que un encuentro interdisciplinario entre las Relaciones Internacionales y la Psicología puede ser muy fructífero, ya que como campo multidisciplinario en sí mismo, la Psicología Política puede ser enseñada desde una variedad de perspectivas teóricas o aplicadas, puede incorporar metodologías cuantitativas o cualitativas, puede examinar tanto la toma de decisiones de las élites como

los procesos políticos masivos, y puede contribuir al entendimiento de la política tanto regional como global. Identifiquemos las principales ventajas que ofrece la Psicología Política en su aplicación para las Relaciones Internacionales.

La primera característica es que, a diferencia de la gran mayoría de las perspectivas por las cuales se miran a las RRII, la Psicología Política retoma el nivel individual de análisis. Esto lo vuelve una perspectiva particularmente ventajosa desde la cual observar, por ejemplo, la toma de decisiones de la política exterior, los conflictos internacionales, y la resolución de conflictos, entre otros, debido a que requieren un análisis profundo de cómo se forman las actitudes de los individuos involucrados, y cómo toman decisiones y actúan sobre esas decisiones. En esto, los trasfondos individuales y las condiciones políticas del momento influyen fuertemente. Al final del día, son los individuos que actúan y hacen cambios dentro del sistema regional, nacional e internacional, y para entender completamente estos cambios, hay que entender al individuo (cosa que actualmente no buscan hacer la mayoría de las teorías tradicionales de las RRII), ya que las capacidades individuales y las características y propensiones personales de las personas físicas tienen una importante influencia sobre el curso y resultado de los procesos de la toma de decisiones políticas.

Ésta primera nos lleva directamente a la segunda característica, que es que la Psicología Política busca explicaciones basadas en los procesos de los acontecimientos internacionales. Es decir, se enfoca en los procesos, sistemas, y procedimientos por medio de los cuales se efectúan los acontecimientos, en vez de los resultados; esta característica le permite a la Psicología Política ofrecer una explicación más cercana de dichos acontecimientos, en vez de ser puramente a posteriori, como ciertas teorías de RRII. Podemos notar fácilmente la utilidad de esto cuando se trata de temas como terrorismo, la resolución de conflictos, el manejo de crisis, los conflictos étnicos, el racismo, los movimientos sociales, los medios de comunicación masiva, entre otros.

La tercera característica que identificaremos es que la Psicología Política es también multidisciplinaria y multi-metódica, ofreciendo así las ventajas que ya mencionamos por parte de las RRII, y fortaleciendo la validez exterior de los resultados. Así, podemos ver que la Psicología Política utiliza conceptos y métodos de la psicopatología, la psicología social, cognitiva, entre otros.

2.3.1. Métodos de investigación

A continuación, revisaremos algunos de los métodos científicos que sirven tanto a la Psicología como a las Relaciones Internacionales. Es importante tomar en cuenta que, ya que cada método cuenta con sus propias ventajas y desventajas, es el investigador quien debe elegir cuál o cuáles usar basado en la materia de estudio y la naturaleza de su hipótesis. A final de cuentas, no es el método determinado en sí el que le dará validez a su investigación, sino el rigor científico que haya sido aplicado durante dicha investigación, y debido a que la Psicología Política, a diferencia muchas veces de las Relaciones Internacionales, es impulsada mayormente por datos, creemos que ésta puede contribuir mucho al rigor científico de las RRII.

Métodos cuantitativos:

Método	Ventajas	Útil para (ejemplos)	Riesgos	Desventajas
Experimento de laboratorio	Permite hacer relaciones causales; alta validez interna	Descifrar los procesos detrás de la estereotipización y el prejuicio, o de los efectos indirectos en la toma de decisiones	Que no coincidan los sujetos del experimento con aquellos que se buscan representar	Capaz de producir información significativa con pocas variables o variables controladas
Encuestas a grande escala	Generalizable; alta validez externa	Entender las actitudes y comportamiento político de las bases sociales	La manera en que se hagan las preguntas puede afectar los resultados, la muestra puede no ser representativa	Resultados dependen de la habilidad del investigador para minimizar la contaminación de los resultados
Experimento de encuesta	Produce relaciones causales generalizables; alta validez interna y externa	Entender cómo y qué piensan las bases sociales sobre asuntos políticos	La aleatorización completa entre los grupos es crucial para la validez del experimento	Mientras más grande sea el experimento, mayores son las probabilidades de contaminación de resultados

Los experimentos de laboratorio permiten encontrar explicaciones causales, algo muy codiciado en la ciencia, y debido a las condiciones altamente controladas del laboratorio, también poseen una alta validez interna. Sin embargo, esta misma puesta en escena evita que se trabaje directamente con los sujetos que se buscan analizar. Por ejemplo, un profesor investigador puede buscar sujetos del experimento en la comunidad estudiantil de su universidad buscando explicar la toma de decisiones de una élite política. En este caso, los sujetos de estudio no son compatibles con los objetos de estudio, ya que el proceso de toma de decisiones de los dos grupos puede ser muy diferente. Además, la situación altamente protegida y controlada del laboratorio no es igual a la situación de la vida real, donde interferirán muchos más factores de los que son posibles reproducir en un laboratorio. Esto hace que sea aún más difícil identificar procesos que expliquen la interacción a una escala internacional, comparado con el experimento o simulación de laboratorio que puede ser conducido cuando se estudian los grupos de individuos a pequeña escala. Por esto, las interacciones a un nivel internacional no pueden ser replicados en un escenario experimental cerrado (se encuentran incrustadas naturalmente dentro de una serie compleja de factores interconectados). Sin embargo, es poco probable que haya una diferencia fundamental entre la psicología de grupos grandes y pequeños *per se*, y sí se pueden transferir exitosamente las teorías psicológicas que fueron diseñadas para pequeños grupos a niveles más grandes.

Las encuestas suelen ser el método al que se recurre para buscar entender las actitudes, comportamiento, y sobre todo las opiniones del público en cuanto a asuntos políticos, poseen una alta validez externa, y los resultados suelen ser generalizables. El gran problema con los resultados de las encuestas es la facilidad con la que las mismas se pueden contaminar desde la etapa de diseño. Un solo cambio en el fraseo, orden, o número de respuestas disponibles puede alterar la respuesta del sujeto, así como lo puede hacer la misma manera en que se presenta la pregunta.

Tomando en cuenta los problemas presentados por los anteriores métodos, se creó el experimento de encuesta, en gran parte por los esfuerzos de Paul Sniderman y sus colegas en la Universidad de California en Berkeley⁶⁵. Este método se vale de los puntos fuertes de cada uno de los anteriores, para producir relaciones causales generalizables con una alta validez tanto interna como externa. Además, es muy fácil de

⁶⁵ Garnes, B., Kuklinski, J., & Quirk, P. (2006). The Logic of the Survey Experiment Reexamined. *Political Analysis*, 15 (1). Doi: 10.1093/pan/mpi008.

aplicar y posee pocos riesgos o desventajas, aunque a medida que crece el experimento, crecen también las probabilidades de contaminación de los resultados.

Métodos cualitativos:

Método	Ventajas	Útil para (ejemplos)	Riesgos	Desventajas
Análisis de contenido de documentos y otros medios	Permite el estudio sistemático y objetivo de textos atribuidos a líderes y élites políticas	Hacer inferencias sobre el estado mental de los políticos y élites	Los textos podrían no reflejar a la figura que se busca estudiar; el muestreo debe ser lo más aleatorio posible	Ausencia de una comparación controlada
Entrevistas	Obtener datos preliminares	Descubrir cómo son las figuras políticas	No hay medición sistemática de variables predeterminadas	No se presta para probar hipótesis científicas
Grupos de enfoque	Tener el control de los tópicos o asuntos a tratar; es más natural que una entrevista directa; se combina fácilmente con las encuestas o métodos de búsqueda de procesos	Descifrar actitudes, decisiones, y comportamientos políticos tanto de los ciudadanos ordinarios como de las élites políticas	Las dinámicas de grupo y los deseos sociales podrían alterar las respuestas y dañar la validez externa	Falta de control de variables predeterminadas y de sus mediciones
Estudios de caso	Puede ayudar a los investigadores cuantitativos a entender en qué aspectos del problema se deberían de enfocar y qué variables incluir en sus estudios	El estudio de la resolución de conflictos, guerra y paz	Falta de casos de comparación controlados	No crea las condiciones necesarias para establecer la causalidad

La gran ventaja del análisis de contenido es que no es necesario que la figura estudiada participe en los estudios, lo cual suele ser muy difícil de lograr. La gran desventaja es que es información de segunda o tercera mano, y no se puede tener la certeza de su veracidad. El investigador se encuentra obligado a hacer inferencias a través del trabajo de otras personas.

Las entrevistas también sirven para indagar en las vidas de los personajes que se buscan estudiar, y ofrecen la ventaja de crear los datos de primera mano. Lo malo es que pueden ser impredecibles, y no se puede usar las entrevistas como el único método de investigación si lo que se busca es probar una hipótesis.

Los grupos de enfoque le permiten mayor control al investigador, y además son más naturales que las entrevistas directas. Para resultados óptimos, también se combinan con otros métodos de investigación. Sin embargo, al tener a varias personas conviviendo, las respuestas y por ende los resultados pueden ser alterados por cuestiones de dinámicas de grupo, con unos sujetos influyendo sobre otros de manera consciente o inconsciente.

Los estudios de caso son más populares en la Ciencia Política que en la Psicología Política, pero son una buena forma en general para aprender más acerca del problema a través de otros similares. Se pueden, por ejemplo, observar los factores que fueron importantes para esos casos para saber qué factores habría que tomar en cuenta para el estudio del caso a la mano. Sin embargo, al igual que todos los no experimentales, este método no sirve para establecer causalidades en sí, únicamente relaciones.

2.3.2. Áreas de estudio

Aunque es cierto que la Psicología Política se enfoca principalmente en el nivel individual de análisis, no significa que sea el único nivel de las Relaciones Internacionales al que puede contribuir. La Psicología Política puede ser útil para las Relaciones Internacionales en cada uno de sus niveles: en el nivel individual, las contribuciones de la Psicología Política pueden ayudar mucho para avanzar el entendimiento de los agentes humanos en las relaciones internacionales, por ejemplo entender el proceso de toma de decisiones de política exterior de los líderes políticos y de los grupos cercanos a ellos; en el nivel estatal las investigaciones sobre la opinión pública, comunes en la Psicología Política, pueden enriquecer el entendimiento de los internacionalistas sobre las restricciones domésticas de las decisiones de política exterior, y los estudios sobre la

influencia ejecutiva intentan explicar la interacción entre la autoridad y las masas en la formación de las decisiones de política exterior y la influencia de la opinión pública en la formación de la política exterior; en el nivel internacional, las investigaciones de la Psicología Política sobre la toma de decisiones pueden enseñar a los internacionalistas sobre los errores y tendencias en la toma de decisiones, y esto podría ayudar en gran medida a refinar las macro-teorías de las RR.II.; en el nivel sistémico, se pueden estudiar desde la Psicología Política la participación en movimientos sociales y las organizaciones terroristas que atraviesan fronteras, por ejemplo. El caso es que, en cualquier nivel de análisis, la Psicología Política puede ayudar a los internacionalistas a avanzar su entendimiento de los mecanismos cognitivos y emocionales del individuo, de los grupos y de la sociedad, contribuyendo a las teorías de las RR. II. al proveer más información sobre los *procesos* involucrados en la toma de decisiones y demás.

Casi todas ramas de las RR. II. se pueden beneficiar de la Psicología. Si se analizan con detenimiento, se observa que todas las teorías macro de las RR. II. asumen cosas sobre la psicología humana o proyectan las suposiciones empíricas a nivel individual a los estados, dejando de lado las conexiones entre estas suposiciones y los mecanismos psicológicos mediante los cuales se traducen a las acciones⁶⁶. Esto hace difícil que los internacionalistas puedan explicar las anomalías en sus predicciones. Sin embargo, avanzar estas teorías a través de la Psicología Política puede ayudar mucho a refinar las predicciones de las macro teorías de las Relaciones Internacionales. Además de esto, hay varias ramas en específico que se podrían beneficiar directamente de la Psicología Política.

Como ya se ha explicado, el estudio de las actitudes ante la política exterior a través de las investigaciones de opinión pública es un área con base en el comportamiento político masivo desde una perspectiva psicológica. Otra área con gran oportunidad de integración de la Psicología y las Relaciones Internacionales es, como hemos mencionado, el estudio de la toma de decisiones de política exterior. Muchas veces las presiones de la cohesión⁶⁷ y la conformidad⁶⁸ en un grupo llevan a decisiones inadecuadas de política exterior, y esto podría ser mejor estudiado desde las RR.II. añadiendo un elemento de Psicología, al igual que los estudios de toma de riesgos en las decisiones de política exterior. Otra línea en la intersección de la Psicología Política y las

⁶⁶ Goldgeier, J.M. & Tetlock, P.E. (2001). Psychology and International Relations Theory, *Annual Review of Political Science*, 4. P. 67

⁶⁷ El espíritu (o falta) de cercanía en un grupo.

⁶⁸ Ceder a la presión de un grupo cuando no se ha hecho ninguna petición directa de acordar con el grupo.

Relaciones Internacionales es el enfoque del líder político como el actor principal para influenciar los resultados de los acontecimientos internacionales. En este caso, para un mejor entendimiento se pueden estudiar no sólo los factores de política internacional sino también la heurística⁶⁹ cognitiva y los rasgos caracterológicos del líder en cuestión. La Psicología Política también contribuye muy bien a los estudios que tienen que ver con la percepción e interacción de grupos, por ejemplo, el análisis y resolución de conflictos.

La Teoría de Juegos y las teorías económicas ya analizan conceptos relacionados con la Psicología y la psique humana. Asimismo, hay ciertas teorías de la Psicología que se pueden utilizar extremadamente bien para las Relaciones Internacionales, por ejemplo, la Teoría de Imagen⁷⁰, cuyos estudios incluyen recuentos detallados de las percepciones cognitivas de distintos actores, y las respuestas estratégicas asociadas con estas percepciones. Las imágenes o estereotipos que se tienen de otras naciones justifican la reacción o trato de una nación determinada hacia otra. Otra sería el análisis de las características del liderazgo. Éste se ocupa con las características personales del tomador de decisiones, tales como las creencias, motivaciones, estilo de toma de decisiones⁷¹, y comportamiento social para explicar el comportamiento de su política exterior.

Además de las líneas de investigación existentes y en cierta medida ya establecidas en la intersección de la Psicología Política y las Relaciones Internacionales, por supuesto que hay muchas oportunidades emergentes de investigación. Las convulsiones políticas, la desobediencia civil, y las acciones grupales incluyendo el terrorismo son tópicos muy relevantes en el siglo XXI que se verían altamente beneficiados por las explicaciones psicológicas debido a la prominencia de las acciones individuales y los medios de comunicación de dichos fenómenos. Para teorizar sobre los cambios internacionales que se llevan a cabo a través de las acciones individuales y grupales, los internacionalistas deben recurrir a la Psicología Social y la comunicación política para poder entender de fondo las condiciones, motivos y tendencias humanas.

⁶⁹ Reglas sencillas y eficientes que usamos para formar juicios y tomar decisiones. Son atajos mentales que suelen involucrar enfocarse en un aspecto del problema complejo e ignorar los demás.

⁷⁰ Teoría de toma estratégica de decisiones. En las Relaciones Internacionales, las ideas sobre otros actores internacionales se organizan en esquemas o imágenes grupales, a través de cogniciones y creencias sobre los motivos, liderazgo, y características principales del otro. Leer más: Sears, D., Huddy, L., & Levy, J. Perceptions and Image Theory in International Relations, en *The Oxford Handbook of Political Psychology, 2nd Edition*). Oxford University Press. 2013. Doi: 10.1093/oxfordhb/9780199760107.001.0001.

⁷¹ Cosas como la apertura a nueva información, complejidad cognitiva, tolerancia a ambigüedades, y la propensión a tomar riesgos.

Las emociones son una variable explicativa cada vez más popular en la Ciencia Política gracias a la Psicología Política, y también serán útiles en las Relaciones Internacionales. Por ejemplo, es probable que las emociones sean un factor importante en los cambios políticos recientes del Medio Oriente y otras regiones donde los ciudadanos ordinarios se movilizan para tomar formas extremas de participación y acción política.

Otra área de investigación muy prometedora es el estudio del líder político, que es el mismo tópico que dio a luz a la Psicología Política y luego decreció en popularidad. Las investigaciones de Psicología Política existentes nos dan razón para creer que emergerá una nueva perspectiva en los estudios de liderazgo, que tome en cuenta el estado fisiológico del líder para predecir la política exterior y otras decisiones. Por ejemplo, factores como el estado de salud, edad, y las adicciones apuntan hacia cambios específicos, predecibles y reconocibles en la atención, perspectiva de tiempo, capacidad cognitiva, juicio y emociones. Así, las características de liderazgo no se pueden percibir como estables, sino dependientes de las condiciones físicas, psicológicas y emocionales del líder.

En conclusión, hay mucho que los internacionalistas podemos aprender e investigar desde una perspectiva de la Psicología Política, y en algunas partes del mundo, ya se ha comenzado a reconocer esto.

2.4. Adopción de cursos en universidades anglosajonas

Ya vimos las tendencias de estudio de la Psicología Política a nivel licenciatura en universidades estadounidenses. Aquí veremos las tendencias específicamente de los cursos que tratan de la Psicología Política en las Relaciones Internacionales en las universidades anglosajonas (principalmente Estados Unidos e Inglaterra). Como sabemos, las Relaciones Internacionales nacieron en Inglaterra y Estados Unidos, y la mayoría de las tendencias importantes que han surgido a lo largo de su historia han seguido surgiendo de estos países anglosajones. Es por eso que hemos considerado importante tener como modelos a seguir a las tendencias de los cursos de Relaciones Internacionales que incorporan a la Psicología de estas universidades, únicamente al nivel equivalente a una licenciatura.

En la historia de las Relaciones Internacionales como estudio científico, Inglaterra ha sido siempre uno de los primeros países en reconocer la importancia de las nuevas tendencias y lanzar estudios que cambiarán el curso de la disciplina. Por eso nos parece

importante resaltar que son las universidades en Inglaterra las primeras en reconocer la importancia de las Licenciaturas en Psicología Política, así como de que las Relaciones Internacionales, la Psicología, y la Política se estudien conjuntamente. Por ejemplo, la Universidad de Plymouth y la Universidad Liverpool Hope ofrecen licenciaturas en Relaciones Internacionales con Psicología, la Universidad de Strathclyde, ofrece la licenciatura en Política y Relaciones Internacionales y Psicología, y las Universidades de Kingston y St. Andrews ofrecen la Licenciatura en Psicología con Relaciones Internacionales.

En Estados Unidos, una de las mejores escuelas (si no es que la mejor escuela) para estudiar Política es Harvard, y ésta ofrece cursos en Psicología para los estudiantes que buscan recibirse en Relaciones Internacionales. Otra de las 10 mejores escuelas en Estados Unidos y el mundo para estudiar Política y Relaciones Internacionales es el Colegio de William y Mary (College of William and Mary), que también ofrece cursos de Psicología opcionales para la licenciatura en Relaciones Internacionales.

Otro país anglosajón emprendedor que ha reconocido la importancia de estudiar la Psicología conjuntamente con las Relaciones Internacionales es Australia, donde tenemos los ejemplos de la Universidad de Canberra y la Universidad James Cook. Ambas ofertan una ruta pre-establecida, hecha para que los alumnos puedan egresar con una doble licenciatura: Licenciatura en Política y Relaciones Internacionales, y Licenciatura en Psicología.

Con estas prestigiosas universidades como vanguardistas en el estudio conjunto de la Psicología Política con las Relaciones Internacionales, no tardarán las demás Licenciaturas en Relaciones Internacionales en seguir el ejemplo de esos líderes, y México caería en un error al no seguir los mismos pasos.

CAPÍTULO 3:

LA INSERCIÓN DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA EN LOS PROGRAMAS DE ESTUDIO DE RELACIONES INTERNACIONALES

Ahora que ya hemos visto la utilidad de la Psicología Política en el estudio de las Relaciones Internacionales, y propuesto que las universidades mexicanas la adopten en sus planes de estudio de licenciatura de RR. II, en este capítulo se detallará una propuesta de cómo hacerlo, tomando como base de plan de estudios el del plan Minerva de la BUAP. Cuando nos referimos al hecho de insertar la enseñanza de la Psicología Política en los programas de Licenciatura en Relaciones Internacionales, la intención no es inundar los planes con una serie de clases para enseñarles a profundidad sobre la Psicología Política, ya que eso requeriría otra carrera. La intención es seleccionar cuidadosamente los temas para que éstos contribuyan al entendimiento de otras clases claves en las Relaciones Internacionales, por ejemplo, los estudios regionales, la historia mundial, la política exterior, y los conflictos y crisis internacionales. En este trabajo se sugiere introducir sólo dos clases adicionales al tronco común de la Licenciatura en Relaciones Internacionales, y una Opcional. Las obligatorias serían una enfocada a la teoría psicológica, otra enfocada a la teoría política desde una perspectiva psicológica; y la Opcional estaría orientada a tratar el importante tema de la Seguridad y los Conflictos Internacionales desde la perspectiva de la Psicología Política.

Psicología Política I: Teoría Psicológica

Temas:

1. El Estudio de los Líderes Políticos
 - a. Perfiles de las élites políticas
 - b. Personalidad y política
2. Cognición, Identidad Social, Emociones y Actitudes
 - a. La influencia de las emociones y de la cognición en el conocimiento y juicios políticos

- b. Psicología de la negociación
 - c. Aspectos psicológicos del autoritarismo, obediencia ante la autoridad y conformidad
 - d. El desarrollo de ideologías
 - e. Esquemas políticos
3. La Psicología Política de los Grupos
- a. La solidaridad dentro de los grupos y la competencia entre ellos
 - b. La teoría psicológica del pensamiento grupal y cómo éste contribuye al entendimiento de la toma de decisiones en grupo en situaciones de crisis internacional
4. La Psicología Política de los Extremistas Políticos
- a. Psicología de grupos de odio
 - b. Psicología detrás del terrorismo

Psicología Política II: Teoría Política

Temas:

- 1. El Estudio de los Líderes Políticos
 - a. Personalidad y poder
 - b. Posición de clase social y liderazgo
- 2. El Papel de los Medios
 - a. La imagen del “enemigo”
 - b. La psicología de la formación, conservación y cambio de las opiniones
- 3. Campañas y Comunicación Política
 - a. El votante y el político
 - b. Comunicación política
 - c. Mercadotecnia política
- 4. La Psicología Política del Nacionalismo
 - a. Nacionalismo y etnicidad
 - b. El impacto del nacionalismo en la toma de decisiones y la diplomacia

Opcional: La Psicología de la Seguridad y Conflictos Internacionales

1. La psicología subyacente a la violencia masiva y el genocidio
2. Tolerancia
3. "Peacebuilding, peacemaking and peacekeeping"

Se sugiere que Psicología Política I se programe para el cuarto semestre; de esta manera, los alumnos ya habrán tomado "Métodos y Técnicas de Investigación en las Ciencias Sociales" y "Estadística para las Ciencias Sociales", y los temas propuestos podrán complementar y enriquecer las otras materias que se ofrecen en este semestre como "Política Mundial Contemporánea" y "Ciencia Política", y aún no habrán tomado sus estudios regionales, por lo que cuando lleguen a éstos podrán aplicar los conocimientos adquiridos en Psicología Política I. Asimismo, se sugiere que Psicología Política II se programe para tomarse en algún momento antes de las materias optativas, ya que el conocimiento que los alumnos podrán adquirir de Psicología Política II se considera útil para entrar en estas materias más avanzadas; y claramente, la materia Optativa se deberá tomar en los últimos dos semestres, pudiéndose implementar en el área terminal de Política Internacional.

A continuación, se explicará a mayor detalle de qué se trataría cada tema en el programa propuesto.

3.1. Los temas de Psicología Política I: Teoría Psicológica

Como hemos visto en el capítulo anterior, el estudio de la Psicología Política tuvo sus raíces en el psicoanálisis, que llevó a que los primeros psicólogos políticos hicieran estudios de personalidad, o lo que sería conocido como "psicobiografías". Las psicobiografías siguen siendo una parte grande e importante de la Psicología Política, por lo que se consideran indispensables en un curso dedicado a la misma, e incluso sería una buena forma de abrir la materia: comenzando por el principio.

En el primer tema del primer bloque, "Perfiles de las élites políticas", los alumnos podrán aprender sobre fenómenos tales como, por ejemplo, la manera en que los líderes carismáticos afectan a la opinión pública. En este tema será importante que los alumnos sean conscientes de la importancia de sacar el perfil psicológico de las élites políticas, y que sean capaces de relacionar dichos perfiles al estilo de toma de decisiones, pues las estructuras y acciones políticas toman forma a través de las personalidades de los individuos. Este es uno de los axiomas centrales de la Psicología Política. Las personalidades individuales se vuelven aún más importantes en situaciones donde el

poder está concentrado, las instituciones están en conflicto, o en momentos de grandes cambios⁷². Estas condiciones están más presentes en la arena de la política exterior, por lo que es particularmente importante que los internacionalistas aprendan a explicar las decisiones de política exterior a través de la personalidad, además del modelo del “actor racional”.

Está claro que no se espera que el alumno pueda realizar diagnósis completas o hacer investigaciones a fondo de líderes vivos y muertos para los propósitos de esta clase, pero sí podría llegar a realizar ejercicios sencillos y útiles para su área, como analizar el contenido de un texto escrito o transcripciones literales de palabras habladas para categorizar los elementos de la personalidad de una élite política, preferentemente en una categorización sencilla, como la propuesta por David G. Winter de la personalidad de cuatro elementos (Tabla 3).

Los artículos disponibles para la revisión teórica de este tema son suficientes, siendo algunos ejemplos: Byman, D. & Pollack, K. Let us now praise great men: Bringing the statesman back, en *International Security* 25; Winter, D. Things I’ve learned about personality from studying political leaders at a distance, en *Journal of personality* 73; Winter, D. Motivation and the escalation of conflict: Case studies of individual leaders, en *Peace and Conflict* 10; entre muchos otros.

Tabla 3. Los cuatro elementos de la personalidad.⁷³

	Inferenciales	Observables
Trans-situacionales	Cogniciones	Temperamentos, características
	<i>Variables típicas:</i>	<i>Variables típicas:</i>
	Creencias	Extraversión
	Actitudes	Nivel de energía
	Valores	Neuroticismo
	Auto-conceptos	

⁷² Byman, D. & Pollack, K. (2001). Let us now Praise Great Men: Bringing the Statesman Back In. *International Security* 25, (4). Pp. 107-147. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3092135>

⁷³ Tabla extraída de Winter, D. “Personality Profiles of Political Elites”. En *The Oxford Handbook of Political Psychology, 2nd Edition*, editado por Huddy, L., Sears, D., y Levy, J. NY: Oxford University Press. 2013. Traducción propia.

Dependientes de las situaciones	Motivaciones	Contexto social
	<i>Variables típicas:</i>	<i>Variables típicas:</i>
	Motivaciones	<i>Micro-contextos:</i>
	Objetivos	Situaciones inmediatas
	Mecanismos reguladores	<i>Macro-contextos:</i>
	Mecanismos de defensa	Género
		Clase social
		Riqueza y recursos
		Etnicidad
		Historia
		Cultura
		Generación

En el segundo tema del primer bloque, “Personalidad y política”, los alumnos verán qué rol toma la personalidad en el liderazgo. Ya hemos visto anteriormente y en repetidas ocasiones, que las decisiones de un líder político pueden determinar el destino de una nación, pero ¿qué determina cómo y por qué ese líder toma esas decisiones? A través de muchos estudios de personalidad en la política, los psicólogos políticos se hicieron conscientes de la frecuencia con la que factores no reconocidos presentes en la personalidad de los políticos debilitan o acentúan sus éxitos. En este tema, se analizarán algunos factores tales como las características de líderes exitosos y poco exitosos en la historia, y de líderes carismáticos. Los alumnos podrán también analizar cómo actúan los líderes durante una crisis en escalada y en la guerra, cómo estructuran su gabinete y demás personal cercano, y cómo, y el aparente por qué, toman decisiones.

También, ya que habrán conocido los cuatro elementos de la personalidad de David G. Winter, ahora podrán aprender del “Big Five”⁷⁴, los cinco grandes elementos de la personalidad, comúnmente aceptados por muchos psicólogos alrededor del mundo. Estos son:

⁷⁴ John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (Vol. 2, pp. 102–138). New York, NY: Guilford Press. Extraído de: <http://fetzer.org/sites/default/files/images/stories/pdf/selfmeasures/Personality-BigFiveInventory.pdf>

1. Apertura (a la experiencia). Esto se refiere a una curiosidad sobre el mundo y la disposición correspondiente de aprender sobre distintas perspectivas y participar en nuevas actividades.

2. Consciencia. Se refiere a la disposición a ser confiable, organizado y puntual y una tendencia voluntaria a ser trabajador e industrioso.

3. Extraversión. Se refiere a una sociabilidad inherente; el ser audaz, extrovertido, platicador.

4. Amabilidad. Ser afectuoso, amable, simpático, generoso.

5. Neurosis. Inhabilidad para tolerar la ambigüedad; tenso y emocional; lo opuesto de tranquilo y relajado.

Sería bueno que los alumnos aprendieran de los Grandes Cinco para poder relacionar las características con las tendencias políticas; por ejemplo, si un individuo es muy abierto, suele inclinarse hacia el liberalismo político; si es muy consciente, suele inclinarse hacia el conservadurismo político; y se pueden hacer relación entre los Grandes Cinco y llegar a derivados, por ejemplo, el maquiavelismo, y los individuos que muestran niveles altos de maquiavelismo suelen demostrar proporciones bajas de liberalismo político. Otros derivados serían la psicopatía, el narcisismo, y la honestidad, que en su conjunto apuntan hacia el conservadurismo; la compasión y la equidad, apuntando al liberalismo; el orden y respeto a las normas sociales, que corresponden al conservadurismo político, etcétera. Así, habiendo aprendido a sacar perfiles en el primer tema, ahora podrán relacionar esos perfiles con las actitudes y comportamiento político de líderes del mundo.

El siguiente bloque: “Cognición, Identidad Social, Emociones y Actitudes”, es igualmente importante para que el alumno entienda plenamente las decisiones políticas tomadas. Hay muchos factores – que incluyen la familia, el género, la religión, la raza y etnicidad, y la región en la que se vive – que contribuyen a la formación de las actitudes y comportamiento político. Algunos de esos factores son psicológicos, y son los que se encontrarán en este bloque. Todos los elementos mencionados en el título del bloque se encuentran presentes en todo momento de decisión política, y el primer tema: “La influencia de las emociones y la cognición en el conocimiento y juicio políticos”, es un buen ejemplo inicio para entender la toma de decisiones.

Ha sido evidente para cualquier autor político desde Aristóteles, que la emoción juega un papel importante en la retórica y en los juicios políticos. Por ejemplo, ha sido señalado que la emoción puede disminuir la eficiencia con la que se hacen los juicios

políticos, sin embargo, no es verdad que la presencia de la emoción elimine la presencia de la racionalidad. Las emociones siempre están presentes, e influyen indudablemente en la toma de decisiones. Las emociones pueden afectar los juicios, aun cuando estas emociones no están relacionadas con los juicios; por ejemplo, las emociones producidas por el estado del clima pueden influir sobre la decisión de si ir a votar o no, o incluso una persona que está cansada puede reaccionar diferente a lo que normalmente lo haría. Asimismo, la cognición juega un papel igualmente importante.

La cognición es “El proceso mental de saber, incluyendo aspectos tales como la conciencia, percepción, razonamiento, y juicios. [...] la cognición efectivamente se refiere al proceso mental por medio del cual la información interna o externa se transforma, reduce, elabora, guarda, recupera, y usa.”⁷⁵ Cada persona tiene un proceso cognitivo distinto, de acuerdo a su propia conciencia, percepción, experiencias pasadas, razonamiento, educación, etcétera. Y eso sin contar los sesgos cognitivos⁷⁶ con los que pueda contar una persona. Un ejemplo de cómo la influencia de los sesgos cognitivos pueden afectar las teorías de Relaciones Internacionales es el caso bien conocido del Dilema de Seguridad. El Dilema de Seguridad, como sabemos, sucede cuando el país A percibe al país B como agresivo, y esto lo incita a armarse. Esto a su vez provoca que el país B se arme defensivamente, lo cual refuerza la percepción inicial del país A, y se vuelve un ciclo vicioso y potencialmente catastrófico. Esto es la aplicación del fenómeno conocido en la Psicología como Efecto Pigmalión, o la confirmación de comportamiento, en el que una persona o grupo reacciona a una *percepción influenciada por sus sesgos cognitivos y la heurística*, y esta reacción desencadena una serie de acontecimientos que terminan en confirmar la expectativa inicial de comportamiento. Esta complejidad de acciones y reacciones puede entonces parecer en retrospectiva como si la percepción hubiera sido la correcta desde un principio. Un ejemplo muy accesible para que un estudiante de Relaciones Internacionales analice este fenómeno, puede ser la Primera Guerra Mundial. Por eso este tema es importante para comenzar a entender cómo las personas pueden tener puntos de vista políticos tan radicales y distintos unos de otros, y cómo comienzan a formarse las actitudes.

⁷⁵ Brandimonte, M., Bruno, N., & Collina, S. “Cognition”. En *Psychological Concepts: An International Historical Perspective*, editado por Pawlik, P. y d’Ydewalle, G. Hove, UK: Psychology Press, 2006. Traducción propia.

⁷⁶ Maneras de percibir, contemplar y entender los acontecimientos, situaciones o conductas, especialmente bajo condiciones de incertidumbre.

El siguiente tema del bloque es particularmente interesante para los estudiantes de Relaciones Internacionales: “La psicología de la negociación”. La negociación se encuentra presente en muchos aspectos de la vida de cualquier persona, pero particularmente como internacionalistas, deberíamos aprender a negociar a nivel profesional. Y para entender mejor la negociación debemos entender, a través de la Psicología, cómo se adquiere y procesa la información (el proceso cognitivo), y utilizar estas percepciones junto con el conocimiento sobre los principios de la persuasión⁷⁷ para tomar decisiones estratégicas que afectarán los resultados de la negociación. Un ejemplo:

Un principio de negociación bien conocido por los internacionalistas es que antes de iniciarla, debes conocer los límites mínimos y máximos que estás dispuesto a conceder en la negociación. El alumno aquí podrá entender las justificaciones psicológicas detrás de esto, como lo es el sesgo cognitivo del compromiso con la consistencia. Esta táctica aprovecha el “deseo obsesivo de ser (y aparentar ser) consistente con lo que ya hemos hecho”⁷⁸ del ser humano. La táctica se trata de comenzar con exigencias pequeñas y acrecentarlas gradualmente, lentamente reforzando el deseo de ser consistente con el compromiso, ya sea público o privado, y permite al usuario llevar a la audiencia a una conclusión a la que normalmente habría sido difícil de justificar. Esto también se conoce como la técnica del pie-en-la-puerta (*foot-in-the-door*); puesto simplemente, acceder a una solicitud pequeña acrecienta la probabilidad de volver a estar de acuerdo con una segunda solicitud más grande. Si lo que uno desea es que se acceda fácilmente a una solicitud más razonable, se podría usar la técnica opuesta, la de la puerta-en-la-cara (*door-in-the-face*), que asume que negarse a una solicitud grande acrecienta la probabilidad de acceder a una segunda solicitud más pequeña. Esta técnica funciona debido al principio de reciprocidad⁷⁹.

Las emociones también se encuentran presentes en las negociaciones, no sólo procediendo de ellas, sino también estimulando los procesos y resultados de las mismas. En este tema también se puede analizar cómo la psicología de la negociación difiere entre culturas, pues los antecedentes culturales con que se cuentan van a influenciar el procesamiento de la información de muchas maneras. La cultura moldea y determina las normas que se poseen para manejar disputas y solucionar conflictos, además de afectar

⁷⁷ Entendida como el proceso mediante el cual una persona intenta cambiar la creencia, opinión, posición o curso de acción de otra persona a través de la argumentación, ruegos, o explicaciones.

⁷⁸ Cialdini, R. *Influence: Science and Practice*. New York: Harper Collins. 1993. Pp. 50-51, traducción propia.

⁷⁹ Cialdini et. al. 1975. “Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique.” *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (2). Pp. 206.

la magnitud de los sesgos de procesamiento de información, entre otras cosas que se deberán mencionar dentro de este tema, en el que el alumno siempre deberá preguntarse, ¿Con qué expectativas se declaran las guerras, se firman tratados, se continúa con las relaciones diplomáticas, se lanzan organizaciones internacionales, y se usan otros métodos?, tomando en cuenta que los negociadores exitosos son lo que se enfocan en los intereses mutuos y proponen soluciones integrales.

El siguiente tema, “Aspectos psicológicos del autoritarismo, obediencia ante la autoridad y la conformidad⁸⁰”, es muy interesante porque ha sido investigado, como antes se ha mencionado, desde la Segunda Guerra Mundial. Los orígenes de las investigaciones estuvieron vinculados a determinar algunas de las causas y consecuencias de la Segunda Guerra Mundial. Siendo un tema tan ampliamente estudiado, existen abundantes recursos y lecturas para esta parte de la clase, siendo recomendados “El miedo a la libertad,” de Erich Fromm, y “La personalidad autoritaria,” publicado en 1950 por Adorno, Frenkel-Brunswick, Sanford y Levinson.

Al respecto, Anastasio Ovejero toca el tema en su artículo El Autoritarismo: Enfoque Psicológico⁸¹:

Autoritarismo: es un mecanismo de evasión que consiste en la tendencia a abandonar la independencia del yo individual propio, para fundirse con algo o alguien exterior a uno mismo, que tiene autoridad o se le atribuye. Posee dos formas principales, que suelen ir juntas en los individuos autoritarios: la primera es una fuerte tendencia a la sumisión y a la dependencia, como consecuencia de los sentimientos de inferioridad, impotencia e insignificancia individual. La segunda, también consecuencia de sus sentimientos de inferioridad, se refiere a una tendencia de someter a los demás, pero de una forma tan ilimitada y absoluta que éstos quedan sometidos al papel de meros instrumentos.

Conformidad automática: también como consecuencia de sus sentimientos de inferioridad, insignificancia e impotencia, el hombre abandona su yo

⁸⁰ Entendido como un “cambio en el comportamiento solicitado por otra persona o grupo; el individuo actuó de alguna manera porque otros se lo pidieron (pero era posible rehusarse)”. Breckler, Olson & Wiggins. *Social Psychology Alive*. Belmont, CA: Thomson Wadsworth. 2006, pp. 307.

⁸¹ Ovejero, A. “El Autoritarismo: Enfoque Psicológico.” *El Basilisco* 13. Extraído de: <http://www.fgbueno.es/bas/pdf/bas11303.pdf>.

individual, deja de ser uno mismo para ser uno de tantos, se identifica y conforma con la mayoría.

Lo anterior tiene todo que ver con la obediencia, que es la sumisión a las exigencias de una autoridad. Si la autoridad es competente, esto es normalmente una acción prudente, como hacer alto en la luz roja del semáforo; sin embargo, cuando la autoridad es destructiva, entonces la obediencia también será destructiva, como cuando un comandante ordena una masacre. Este tema surgió para explicar el comportamiento de la Alemania Nazi, pero sigue siendo útil para los internacionalistas para entender actitudes y comportamientos de ciertos regímenes alrededor del mundo contemporáneo; esto está ligado al siguiente tema: “El desarrollo de ideologías”.

Una ideología es un conjunto de creencias relacionadas sobre la teoría política y políticas que tiene un individuo, grupo de individuos o una clase social en particular. La ideología política de una persona forma las bases de cómo ve el mundo a su alrededor y el rol apropiado del gobierno en el mundo. Existen cientos, si no es que miles, de artículos sobre los rasgos de personalidad e ideología política que afirman que hay una causalidad, mientras que otros afirman que existe la covariación. Mucha de la literatura señala claramente que las actitudes políticas se encuentran incrustadas dentro de la personalidad. Por ello sería útil e interesante para los internacionalistas entender estos principios.

El quinto tema del segundo bloque es el de “Esquemas políticos”. Un esquema en Psicología se puede definir como una estructura cognitiva de “conocimiento organizado a priori abstraído de la experiencia, con instancias específicas” que guía “el procesamiento de información nueva y la recuperación de la información guardada”⁸². Un esquema se desarrolla como consecuencia de la interacción con el medio ambiente, y subsecuentemente forma una estructura interna que influye en cómo se organiza la información nueva, moldeando su propio desarrollo continuamente. En otras palabras, cada persona tiene un cúmulo de conocimiento, creencias, y expectativas preexistentes guardadas en su memoria (estas son los esquemas), que influirán en sus percepciones y decisiones futuras, incluyendo las políticas.

Para entender a la gente, hay que entender a los grupos. Cada persona es un individuo autónomo que busca sus propios objetivos, sin embargo, también es miembro

⁸² Fisk, S. & Linville, P. “What does the Schema Concept Buy Us?” *Personality and Social Psychology Bulletin* 6 (4). Pp. 543-557. Cita extraída de la página 543, traducción propia.

de grupos constriñen, guían y sostienen. Así como cada persona tiene una influencia sobre el grupo y las otras personas dentro del mismo, también es influenciada por el grupo y sus integrantes. Para los internacionalistas, los grupos son muy significantes, ya que gran parte del trabajo que se hace en el mundo es por grupos en vez de individuos. Por lo tanto, el siguiente bloque se dedica a la comprensión de los grupos.

Normalmente el conflicto entre grupos surge por un conflicto de intereses. Lo más interesante de este tema desde el punto de vista de la Psicología Política, es a qué nivel se renuncia a la individualidad dentro del grupo y hasta qué punto las decisiones del individuo son las decisiones del grupo. Por ejemplo, es entendible que Francia y Alemania tengan conflictos de intereses, y por eso han tenido varios conflictos a través de la historia; sin embargo, ¿por qué un individuo alemán tendría un mal concepto de un individuo francés, sin conocerse? Eso es un ejemplo de lo que se explorará en este bloque.

En el primer tema, “La solidaridad que se presenta dentro de los grupos, y la competencia entre ellos”, se desglosa el fenómeno en que la gente, generalmente, está más dispuesta a cooperar con miembros de su propio grupo que con externos. Se explorarán de las causas, y se torna más interesante cuando se expande el tamaño de los grupos a nivel de Estado. Es, de hecho, la disposición para luchar y morir por el grupo lo que hace posible la existencia de las guerras tradicionales. Sin embargo, el internacionalista estará más familiarizado con la segunda parte de este tema: la competencia entre los grupos. Claramente, para comprender adecuadamente a los conflictos entre grupos, los niveles intra- e inter-grupales deben ser considerados de manera simultánea. No obstante, los paradigmas existentes para los internacionalistas son demasiados restrictivos para ello. Los juegos de dos personas (que han sido usados ampliamente para modelar los conflictos internacionales) tratan a los grupos en competencia como jugadores unitarios, dejando de considerar algunos problemas, como el del *free rider* (aquellos actores que se benefician del grupo pero contribuyen poco) que existe dentro de los grupos. Otro factor intra-grupal es el hecho de que la sola existencia de otro grupo cuyas elecciones afectarán el resultado de los acontecimientos requiere que cada grupo haga consideraciones estratégicas complejas en cuanto a decidir si cooperar, competir, o llegar a un cierto balance entre la cooperación y la competencia. También es sabido que en épocas de crisis, la solidaridad intragrupal suele elevarse, mientras que la discriminación hacia los externos también aumenta. En fin, este tema ayudará al internacionalista a comprender las decisiones y sentimientos intra- e inter-estatales.

El siguiente tema, “La teoría psicológica del pensamiento grupal y cómo éste contribuye al entendimiento de la toma de decisiones en grupo en situaciones de crisis internacional”, tiene que ver con el pensamiento grupal (*groupthink*). Es un término que se usó por primera vez en 1972 por Irving L. Janis⁸³, que se refiere a un fenómeno psicológico en el que la gente tiende a buscar consenso dentro de un grupo. La calidad de la toma de decisiones sufre cuando un grupo cohesivo se aísla de los puntos de vista diferentes, especialmente cuando el líder del grupo promueve una solución o acción particular; esto sucede porque las personas que se oponen a las decisiones o a la opinión prevalente del grupo tienden a permanecer callados, prefiriendo mantener la paz en vez de irrumpir en la conformidad⁸⁴ colectiva.

El pensamiento grupal tiene algunos beneficios; por ejemplo, cuando se trabaja con un gran número de personas, permite que el grupo tome decisiones, complete tareas, y concluya proyectos de manera rápida y eficaz. Sin embargo, este fenómeno también tiene costos: la supresión de opiniones individuales y el pensamiento creativo puede llevar a la toma de malas decisiones y vuelve ineficiente la resolución de problemas.

Hay varios factores que pueden influenciar este fenómeno psicológico. Tiende a ocurrir más cuando los miembros son muy similares los unos a los otros (como en la OPEP) y es más probable que ocurra cuando un líder poderoso y/o carismático comanda el grupo (como en los gabinetes presidenciales). Las situaciones donde del grupo es puesto bajo un estrés extremo o donde existen los dilemas morales también incrementan la ocurrencia del pensamiento grupal, lo cual pone en grave riesgo de caer en el pensamiento grupal durante las situaciones de crisis internacional. De hecho, el autor Irving Janis se inspiró en las crisis de la Guerra Fría para crear la idea del pensamiento grupal: La invasión a Corea del Norte, la Bahía de los Cochinos, la Crisis de los Misiles, la escalada de la Guerra de Vietnam, entre otras, además de fenómenos como la complacencia de Roosevelt ante Pearl Harbor y demás. Y es precisamente por esto que se debe incluir en el plan de estudios de los internacionalistas.

El bloque 3, el del Pensamiento Grupal, está concatenado al bloque 4: La Psicología Política de los Extremistas Políticos, en donde los alumnos estudiarán la psicología detrás de los grupos de odio y los grupos terroristas.

⁸³ Janis, I. *Victims of Groupthink*. Boston: Houghton, Mifflin, 1972.

⁸⁴ La conformidad se puede definir como un cambio en la conducta u opinión de una persona como resultado de una presión real o imaginaria por parte de una persona o grupo de personas. Un grupo induce a la conformidad más efectivamente si 1) está conformado por expertos, 2) los miembros (individual o colectivamente) son importantes para el individuo, o 3) los miembros (individual o colectivamente) son comparables al individuo de alguna forma.

Primero debemos entender que los miembros de los grupos de odio no creen que su agresividad hacia las poblaciones vulnerables sea irracional, destructiva, o injusta. De hecho, la mayoría no describirían su orientación hacia la gente y el mundo como odiosa; no dirían ni creerían que pertenecen a un grupo de odio, sino que pertenecen a un grupo justo y superior de individuos que piensan igual que ellos y que tienen un mandato moral de propagar un mensaje válido.

Lo que podemos esperar del típico miembro de un grupo de odio es un pasado con:

- Fracasos y humillaciones,
- Abusos a manos de figuras de autoridad o colegas,
- Bajas calificaciones y resultados académicos pobres si es que estudiaron,
- Falta de oportunidades laborales, pobre desempeño laboral o múltiples despidos,
- Frustraciones en búsquedas románticas,
- Poco tiempo activamente desarrollando habilidades en cualquier dominio, y/o
- Poco éxito en el desarrollo de habilidades en algún dominio, sobre todo intelectuales.

Estos individuos, bombardeados por la negatividad y con pocos atributos positivos desarrollados, se encuentran con un grupo que les recibe y les dice que pueden enorgullecerse de atributos que no hicieron nada por merecer y por los que no se tienen que preocupar de desarrollar, por ejemplo, la raza o el género. Hoy en día es más fácil que nunca que esto suceda, gracias a las tecnologías de la comunicación.

El psicoanálisis nos muestra que los sentimientos secretos e inconscientes de inferioridad tienden a manifestarse como sentimientos conscientes de superioridad. Estos desconcertantes sentimientos secretos de odio propio, baja auto-estima, y falta de valor se proyectan sobre poblaciones vulnerables en un esfuerzo de librarse de estos sentimientos no deseados. Estas poblaciones se vuelven los chivos expiatorios y se les califica como deficientes, malas, criminales, indignas, peligrosas, mezquinas, etc. Estas caracterizaciones son proyecciones, resultado de haber habitado primero en un miembro del grupo de odio, y luego rechazadas, donde a través de esta proyección la psique se libera temporalmente del dolor psicológico y emocional de esas auto-caracterizaciones negativas secretas. Esto puede afectar el nivel estatal principalmente de dos maneras: que un líder poderoso lo filtre a la política nacional, como en la Alemania Nazi, o que un Estado lo promueva y que estas proyecciones y sentimientos se extiendan a y adopten

por gran parte de la población, como ha sucedido en Estados Unidos en la Guerra Fría y la Guerra contra el Terror.

Si los grupos de odio son una versión extrema de la identidad en los grupos cotidianos, los grupos terroristas son la versión extrema de los grupos de odio, pues los grupos terroristas también proveen al individuo de una comunidad que piensa en forma similar a ellos, con sentimientos de superioridad, y posiblemente dentro de una estructura cuasi-familiar. También le da estatus a individuos que nunca lo tendrían en un contexto normal. Este sentido de identidad y de propósito puede ser tan embriagador que las personas estén inconscientemente dispuestas a desactivar su empatía. Alentados por sus líderes y demás miembros del grupo, los terroristas usan varias técnicas para lograr esto. Aíslan a los individuos de otros sistemas de creencias sin tolerar disenso y deshumanizan⁸⁵ a los miembros de otros grupos mientras se desindividualizan⁸⁶ a sí mismos. Esto es efectivo porque borramos sistemáticamente las distinciones para que todo acto que se cometa, no sea en contra de hombres, mujeres y niños, sino en contra de una identidad colectiva, y vemos a cada miembro del grupo como responsable de los “crímenes” de toda la colectividad, mientras que nuestros crímenes son desindividualizados hacia el colectivo, removiendo nuestra responsabilidad. La moralidad se extrae del otro grupo, y su sufrimiento se minimiza. Hay que recordar que la categorización es una actividad normal del cerebro, y en el contexto de un grupo, abstenerse de denigrar al Otro requiere de esfuerzo. La conducta de los terroristas se “neutraliza” a través de la creencia de que la magnitud de su caso hace necesarios e insignificantes los actos individuales de brutalidad. Así es como también el hecho de llamar a un guerrillero ya sea “terrorista” o “justiciero” depende de nuestro punto de vista sobre la causa por la que se está luchando.

El terrorismo no es algo que de pronto suceda. Surge entre personas cuyas dolencias comunes los unen. Cuando interactúan aislados de influencias moderadoras, se vuelven progresivamente más extremistas debido al fenómeno de la polarización de los grupos⁸⁷, y el resultado son actos violentos que los individuos, separados del grupo,

⁸⁵ El acto de tratar a los seres humanos como algo inferior a lo humano.

⁸⁶ Pérdida de autoconsciencia y autoevaluación; ocurre en situaciones de grupo que intensifican la respuesta a las normas del grupo. Los miembros no sienten que resalten como individuos, esto resulta en una reducción de restricciones internas contra hacer varias cosas (linchamientos, violaciones en grupo, vandalismo robo, engaño)

⁸⁷ La intensificación de tendencias pre-existentes de los miembros de un grupo; el fortalecimiento de la tendencia promedio del grupo. Segal, M. & McCauley, C. “Social Psychology of Terrorist Groups”, en *Group Processes and Intergroup Relations*. Ed. Clyde Hendrick. London: Sage Publications. 1987. McCauley, C. “The Psychology of Terrorism”. *Social Science Research Council*. 2002.

jamás hubieran cometido. El alumno podrá examinar el papel de los factores culturales tales como la pobreza, desesperación, fanatismo, influencias políticas, globalización, desarrollo económico, avaricia, guerra, y adoctrinamiento ideológico en el desarrollo de los terroristas. A través de una examinación de las percepciones partidistas, los alumnos podrán discutir estrategias enfocadas a la prevención del terrorismo.

Y así concluyen los temas de la primera materia: Psicología Política I: Teoría Psicológica. En la siguiente materia, Psicología Política II: Teoría Política, los alumnos retomarán conceptos que fueron vistos en la primera.

3.2. Los temas de Psicología Política II: Teoría Política.

El primer bloque de Psicología Política II se llama igual que el primer bloque de Psicología Política I: El Estudio de los Líderes Políticos; sin embargo, no contienen los mismos temas, sino que el de la primera materia es necesario para comprender el de la segunda.

En el primer tema del primer bloque: “Personalidad y Poder”, se estudian las características del hombre inherentemente político. El hombre político seguirá los siguientes postulados⁸⁸ (con una enumeración arbitraria):

1. Acentúa el poder; hace énfasis en esta cualidad por sobre otras,
2. Desea el poder, y otros valores, para sí mismo (el ego primario más símbolos incorporados de otros egos),
3. Acentúa las expectativas que conciernen al poder,
4. Adquiere al menos un mínimo de pericia en las habilidades del poder.

El alumno deberá buscar la respuesta a la pregunta: ¿Cómo operan los patrones básicos de carácter en situaciones básicas de poder?; y, de manera más general, ¿Cómo se ve afectada la acentuación del poder por el tipo de personalidad? Además, se podrá aprender sobre los cambios que sufre una personalidad al adquirir poder, por ejemplo, un incremento de creatividad, hipocresía, excepcionismo moral, auto-confianza, egocentricidad y falta de empatía. Estas últimas dos pueden resultar en la percepción de los demás como instrumentos para lograr un fin. Esto resulta útil para entender los cambios de la personalidad y por ende las decisiones políticas que se llevan a cabo durante la transición hacia el poder, aun cuando el líder político se haya visto en una posición de poder durante un largo tiempo; y también para dispersar algunas de las creencias populares del poder, por ejemplo, que el poder corrompe. El alumno podrá con

⁸⁸ Lasswell, H. *Power and Personality*. New Haven: W.W. Norton & Company, Inc. 1948.

este tema plantearse cuestionamientos como: Si el poder corrompe, entonces la debilidad en el centro de poder, con la necesidad constante de tratos y sobornos y acuerdos comprometedores, debe corromper aún más.

El siguiente tema es “Posición de clase social y liderazgo”. El poder puede estar basado en una posición social (o de respeto). El impacto de un apellido de familia de clase alta ha jugado papel en la vida pública muy frecuentemente. Cuando examinamos el grado al que una persona posee poder notable, es apropiado examinar la posición social de su familia y la expectativa política de los nacidos en ese estrato.

Un análisis⁸⁹ de la “Cámara de los Comunes” británica que incluyó a todos los Parlamentos de 1918 a 1935 mostró, por ejemplo, que las familias con títulos hereditarios, tenían al menos 400 veces la representación que hubieran tenido en una base proporcional. Más indicación de la relación entre la clase social (clase de respeto) y la política en Gran Bretaña viene de un análisis hecho por Harold J. Laski. Él encontró que de las 306 personas que tuvieron oficios de gabinete entre 1801 y 1924, casi 60% de los ministros eran de linaje inmediata aristocrática, y casi el 80% estuvieron en Oxford o Cambridge. Sólo el 30% dependían de sus propios esfuerzos para el sustento, y de esos casi la mitad eran abogados.

Las tablas de predicción podrían hacerse para cada posición en una sociedad determinada; sin embargo, esto no significa que sólo los de la clase alta tienen una ventaja política. Cualquier clase tiene sus propias ventajas y desventajas, y eso es lo que el alumno comprenderá en este tema. Por ejemplo, sabemos que los hogares de clase media son hervideros de ambición, que tienen a sus hijos con muy altos estándares de rendimiento. Además, en las sociedades modernas donde reinan condiciones de crisis, la clase media educada y profesional ha contribuido de manera significativa al liderazgo de los movimientos políticos.

Una ventaja de una posición marginal tanto en términos de estructura de clase y territorio, en cambio, es que las nuevas oportunidades de poder pueden ser percibidas y utilizadas libre de otros compromisos. Y la ventaja del lado de la motivación es superar una posición de poco respeto a través del uso del poder y otros medios disponibles. No olvidemos también que a veces una posición de poco respeto es una ventaja en cuanto a percepción pública (la tradición de la “cabaña de madera” en los E.U.A., o la virtud de un origen “proletario” en la U.R.R.S.).

⁸⁹ Walkland, S.A. *The House of Commons in the twentieth century: essays by members of the Study of Parliament Group*. Oxford: Clarendon Press, 1979

El segundo bloque: “El Papel de los Medios”, abre con el tema “La imagen del enemigo”, que son percepciones que se usan para justificar la violencia de la guerra y la opresión. Aunque los conflictos y las enemistades tienen muchas fuentes – políticas, económicas, religiosas, y demás – también tienen causas psicológicas. Una de las más significativas es la imagen exagerada del enemigo y sus características negativas.

El alumno recordará el último tema de la primera materia, en el aprendió sobre cómo los grupos terroristas crean al enemigo: deshumanizándolo. Se describe al enemigo como sombra inconsciente; lleno de avaricia, odio, descuido, crueldad; no como un individuo; nunca sonriente, feliz, o cariñoso; en algunos casos la propaganda⁹⁰ llega hasta a retratarlo como un esqueleto, bestia, insecto, alimaña; acompañado de diablos, demonios, y otras criaturas malvadas de pesadilla, demonizándolo⁹¹. Ya que es visto como completamente inferior, inhumano y extremadamente peligroso, ahora se le puede matar sin sentimientos de culpa, se le puede masacrar sin vergüenza. La imagen del enemigo en los medios, como la propaganda, las películas, los cómics, la televisión, las redes sociales y demás, contribuyen a la extensión del racismo, creando estereotipos⁹² negativos. Los estereotipos se desarrollan porque son cognitivamente útiles; reducen la tremenda complejidad del mundo que nos rodea a unas cuantas directrices sencillas que podemos usar como atajos en nuestro pensamiento y decisiones cotidianas. Crear imágenes de enemigo en el Otro es cognitivamente fácil y seductor, pero también contraproducente. No sólo no son reales estas categorizaciones socialmente construidas, sino que distorsionan nuestro pensamiento al influir en procesos cognitivos como la atención, la memoria y la atribución⁹³. De nuevo, no se está sugiriendo que los prejuicios y la discriminación surjan únicamente de los procesos cognitivos; todo internacionalista sabe que también son función de instituciones y sistemas de cambio lento como la cultura, ley, política, historia y economía. Sin embargo, vale la pena tener en mente la influencia de la dinámica de grupos para llegar a un entendimiento más profundo del tema.

También se retomará, desde otra perspectiva, el tema de la psicología de los grupos, y complementará aquella información con el de este tema. Pensar en blanco y

⁹⁰ El esparcimiento de ideas, información o rumores con el fin de ayudar o perjudicar a una institución, causa o persona.

⁹¹ El acto de atribuir cualidades demoníacas a la oposición o al otro grupo. Atribuirles el mal permite que los ataques en contra de ellos parezcan heroicos. Se descuenta cualquier evidencia de que sean seres humanos reales.

⁹² Una serie de características que se cree son compartidas por todos los miembros de alguna categoría social en particular.

⁹³ El proceso cognitivo de explicar el comportamiento propio y de los demás.

negro (“bueno” y “malo”) es importante para la formación de la identidad y el proceso de toma de decisiones, y tener un oponente fortalece el sentido de pertenecer a una familia/grupo/nación que distingue entre el “ellos” y el “nosotros”. No se puede entender al Otro sin un Nosotros. La auto-identidad ideal, capaz de proteger a sus miembros contra la contaminación externa, se compone en parte de:

1. Tradiciones (patrones de conducta habituales vinculadas a creencias culturales),
2. Historia (o la narrativa de),
3. Héroes (una mitología específica que contiene obras detalladas de resonancia simbólica), y
4. Conocimiento democrático (en los países que aplique; un término cargado que implica no sólo una forma de gobierno, sino un estilo de vida).

Las representaciones de identidad colectiva son matrices complejas compuestas por símbolos activos, narrativas de interpretación dominantes y las muchas voces que forman la opinión y perspectiva pública. Naturalmente, estas matrices cambian a través del tiempo. Muchos de los mismos símbolos pueden ser usados, pero los significados pueden sufrir cambios sutiles de una generación a otra. El alumno podrá explorar en este tema la relación simbiótica entre el terrorismo y los medios.

El segundo tema del bloque, “La psicología de la formación, conservación y cambio de opiniones”, analiza cómo las opiniones surgen de una multitud de procesos neurológicos, psicológicos y sociales, y no son inmutables: los individuos modifican sus creencias a través de la interacción social, experiencia y reflexión personal, y a su vez, las normas de la sociedad cambian en respuesta a eventos globales y la opinión pública.

La influencia social es un proceso por medio del cual los individuos adaptan sus opiniones, revisan sus creencias, o cambian su comportamiento como resultado de una interacción social con otras personas. Este es un proceso con el que estamos familiarizados, como cuando un padre se refiere a los amigos de su hijo o hija como una “buena” o “mala” influencia, o cuando hablamos del “lavado de cerebro” para referirnos a una influencia social de una institución de la que no aprobamos. Una forma en la que procesamos información es la evidencia social, que es “cuando estamos inseguros sobre nosotros mismos, cuando la situación no es clara o es ambigua, cuando reina la incertidumbre, es más probable que busquemos y aceptemos las acciones de los demás

como correctas.”⁹⁴ Por ejemplo, como es casi imposible que el ciudadano común sea experto en, digamos, causas y efectos nucleares, éste observa lo que dicen los demás como medio para formar su opinión. Esto le permite ser persuadido de una ideología que no es la propia. Además, es posible depender de estereotipos pasados como forma de vincular una idea a otro grupo.

En nuestra sociedad íntimamente interconectada, la influencia social tiene un papel importante en muchos fenómenos auto-organizados, tales como la extensión de las ideas e innovaciones y la amplificación de los temores durante epidemias, conflictos y demás. Como resultado de nuestra creciente sofisticación para construir la civilización actual, hemos creado un ambiente tan complejo, tan veloz y tan saturado de información, que el ser humano no ha podido crear mecanismos nuevos para lidiar con todo ese procesamiento de información, y la mente debe recurrir cada vez más a los procesos cognitivos primitivos como los sesgos y la heurística. Las personas están constantemente expuestas a un flujo continuo de las opiniones, consejos y juicios de otros acerca de ideas políticas, tecnologías nuevas, productos comerciales, etcétera. El grado al que las personas son persuadidas por las evaluaciones subjetivas de otros depende de numerosos factores, sin embargo, es cierto que los efectos globales de los medios masivos constituyen un mecanismo importantísimo para la formación de opiniones, y si bien usar las emociones para ahogar la razón no es un fenómeno nuevo, ha adquirido un poder impresionante a través del alcance de las redes sociales, que pueden atenazar y magnificar un determinado asunto, meros instantes después de que haya sucedido.

Dentro de estos procesos de creación y modificación de opiniones, no debemos desestimar a los medios. Dicen que el que controle los medios, controla la opinión de la gente. “[A] la gente simplemente le gusta tener motivos por las cosas que hacen.”⁹⁵ Por eso los medios sólo necesitan dar una razón para su mensaje, muchas veces a pesar de la invalidez de ésta, para que este mensaje sea aceptado, y la presentación de la información es mucho más que solamente los datos que uno utiliza. El posicionamiento y ordenamiento de los datos puede moldear lentamente el entendimiento del público. Los medios tienen la habilidad de utilizar tácticas de persuasión al pie de la letra de la propaganda, y ésta ya no tiene que ser la propaganda muy obvia como la de la Segunda Guerra Mundial o la Guerra Fría, sino que la presentación es sutil y puede pasar

⁹⁴ Cialdini, R. *Influence: Science and Practice*. New York: Harper Collins. 1993. Pp. 106, traducción propia.

⁹⁵ *Ibid* (pp. 3).

desapercibida al ojo no entrenado, de tal manera que incluso una pequeña diferencia en la presentación de la información puede ayudar a cambiar el entendimiento contextual.

Avanzamos al bloque 3: Campañas y Comunicación Política, el cual abre con el tema del votante y el político. La psicología del votante es uno de los temas cruciales de la Psicología Política. Es indispensable a la hora de planear una campaña electoral y analizar el resultado de las elecciones, lo que lo vuelve un tema importante también para el internacionalista.

Hay una gran variedad de factores ideológicos, culturales, sociales, históricos, y demás, involucrados en la toma de decisión sobre una elección, porque la política incorpora todas estas cosas, pero hay también numerosos factores inconscientes que pueden influenciar mucho en la conducta en la votación. Aunque puede haber mil factores individuales que afecten el voto de una persona, desde detalles como el orden de los candidatos sobre la boleta hasta los sesgos más grandes como el racial o el de género, hay tres temas recurrentes en la psicología del voto que parecen ser los más importantes:

1. *Negatividad y repulsión.* Franklin P. Adams mencionó que “las elecciones se ganan por los hombres y mujeres principalmente porque la gente vota en contra de alguien en vez de a favor de alguien.”⁹⁶ Es mucho más probable que la asociación negativa nos motive a votar (por el candidato opuesto) que la asociación positiva. Mucho de esto tiene que ver con el sesgo de la negatividad: un fenómeno por el cual el cerebro tiende a recordar más fácilmente la información negativa que la positiva, e informar a la toma de decisiones más con emociones negativas que con las positivas. Asimismo, los sentimientos de repulsión tienden a hacernos sentir un poco más conservadores, quizás porque estimule el instinto de aislarnos de los “otros” grupos.
2. *Percepción.* Es bien sabido que la imagen importa, y la Psicología Política indica que la buena apariencia puede ser más importante en las votaciones de lo que se cree. El candidato más atractivo tiene ventaja, sobre todo en tiempos de guerra. Este efecto se vuelve más pronunciado mientras más exposición tenga el candidato, por lo que hoy en día con un ciclo de noticias sin fin, puede volverse bastante poderoso. Empero, no todo se trata de la guapura objetiva; aún más que a un candidato atractivo, confiamos instintivamente en el candidato que tiende a parecerse a nosotros. Para las personas con sesgos

⁹⁶ Adams, F. *Nods and Becks*. New York, NY: Mc-Graw Hill. 1944. Traducción propia.

raciales o de género subyacentes, la etnicidad y el género adquieren mucha mayor importancia, aunque la persona no reconozca esas creencias. Para los que tengan sesgos menos pronunciados, la percepción que un político se parezca a ellos es lo que importa. La gente tiende a votar por el candidato que comparte su estatus económico, nivel de educación, o rasgos de personalidad mucho más que un candidato que no lo hace. Es importante notar que estas similitudes se basan en la percepción y no en la realidad, por lo que una persona podría desarrollar esta afinidad, por ejemplo, por un candidato que se haga pasar por humilde cuando en realidad éste sea muy rico.

3. *Miedo*. Cuando se está perdiendo una guerra, en momentos económicos difíciles, u otros tiempos de temor, el electorado tiende hacia la derecha. Empero, este efecto es limitado si al conservador que le incumbe no ha “resuelto” el problema con éxito, ya que la gente prefiere al que incumbe con mucha más fuerza cuando las cosas van bien que cuando se exige un cambio.

No se está diciendo que estos factores sean más poderosos que la lógica, sino solamente que son cosas que pueden influenciar nuestro voto de manera inconsciente, y pueden tomarse en cuenta para analizar los resultados de una elección.

Anteriormente se trató sobre el análisis psicológico del político, así el cierre de este bloque será familiar y fácil de comprender. Se identifican seis tipos o categorías de personalidad que suelen poseer los políticos, y aunque difícilmente nos encontraremos con el sujeto que caiga perfectamente dentro de una categoría, será útil que el alumno los identifique y así pueda ir relacionando a la élite política con las distintas categorías de personalidad que se le adjudica a la clase política.

1. *El Narcisista*. El narcisista siempre busca la atención, anda con una grandiosidad que se aproxima al exhibicionismo, y tiende a echar culpas cuando las cosas salen mal. Mienten de manera extraordinariamente convincente, y piden lealtad de los demás que ellos no suelen corresponder. Suelen poseer buena capacidad de liderazgo y son altamente carismáticos. Ejemplo: Ronald Reagan.
2. *El Obsesivo-Compulsivo*. Es una personalidad trabajadora, consciente y ética que se motiva por la necesidad de la precisión. Su estilo de toma de decisiones muy deliberada y su amor por la complejidad los hace extremadamente hábiles para la política, pero no tanto para liderar, sobre todo en un momento de crisis en el que se deben tomar decisiones con información limitada y/o ambigua.

Además, los obsesivos-compulsivos normalmente llegan muy lejos para evitar perturbar el orden actual. Ejemplo: George Bush.

3. *El Maquiavélico*. Son maestros manipuladores. Son del tipo que entran a una habitación e inmediatamente comienzan a evaluar a los presentes para identificar sus intereses y explotar sus personalidades y debilidades para ganancia personal y profesional. Los maquiavélicos se enfocan más en el juego que en los resultados; son fríos y calculadores y no suelen apesadumbrarse por las cuestiones éticas. Para los maquiavélicos, ganar lo es todo y lo demás es negociable. Ejemplo: Hosni Mubarak.
4. *El Autoritario*. Son esencialmente jerárquicos: Serviles ante los superiores, competitivos ante los iguales, y dominantes ante los subordinados. Valoran la fuerza y creen que ésta lo puede arreglar todo, y desprecian la piedad. También suelen ser conservadores, sexualmente pudibundos, orientados hacia las reglas y prejudiciales, proyectando sus propias fallas e inseguridades a los grupos de bajo estatus. Ejemplo: Vladimir Putin.
5. *El Paranoico*. Reservados y suspicaces, las personalidades paranoicas perciben significados ocultos en las cosas ordinarias y rechazan las evidencias que desmentirían sus intuiciones conspiratorias. Albergan dudas sobre la lealtad de hasta los confidentes cercanos, y son capaces de mantener rencores hasta por décadas. Sus fantasías paranoicas sirven una función psicológica importante: la inflación del ego. La personalidad paranoica en realidad compensa por sentimientos de inferioridad, a menudo mezcladas son ira y resentimiento. Ejemplo: Richard Nixon.
6. *El Totalitario*. Son extremadamente raros en la política electoral, pues piden obediencia absoluta de parte de sus subordinados, creen en su propia infalibilidad, y ostentan el poder a través de una combinación de asombro, terror, y la credulidad de los que los apoyan. Las marcas del totalitario son el culto a la personalidad, el rechazo de los hechos que contradicen sus objetivos, y el fanatismo. Ejemplos: Adolf Hitler y Kim Jong-Un.

Estas caracterizaciones ejemplifican un poco el rango de diferencias que puede haber entre los políticos. Sin embargo, aunque las caracterizaciones sean correctas como generalidades, no hay que dejar de tomar en cuenta que cada político es una persona única e irrepetible que requiere su propio análisis. Ahora, habiendo entendido un poco

más al votante y al político, el alumno analizará la comunicación entre ellos: la comunicación política.

El segundo tema del tercer bloque es “La comunicación política”, que se define formalmente como el intercambio de información, mensajes y símbolos entre instituciones, oficiales electos, grupos sociales, medios y ciudadanos, con implicaciones para el balance del poder en la sociedad⁹⁷. Ésta claramente involucra el uso de la Psicología para intentar afectar 1) la atención, aprendizaje y memoria, 2) el interés, y 3) la acción y la conducta. Llamar la atención, despertar interés y emociones, y motivar a la acción suelen estimularse por medio de los procesos mediáticos de la primacía⁹⁸ y el encuadre⁹⁹. Ahora bien, los mensajes no se comunican de manera transparente de una persona otra, sino que involucran también la codificación y la interpretación. La codificación se refiere a las convenciones por medio de las cuales sabemos lo que es un mensaje y la manera en que se entrega, por ejemplo, ficción, factual, ironía, implicación, sátira, y demás. Sobre la interpretación influyen muchos factores, incluyendo las emociones, la información de fondo y el entendimiento (esquemas), y el encuadre. La interpretación también es sujeta por los sesgos cognitivos.

Existen otros factores y técnicas para la comunicación política. Al enfatizar algún elemento en un debate, los juicios subsecuentes pueden anclarse a ese elemento, especialmente en lo que se refiere a las explicaciones causales (por ejemplo, culpar a un grupo específico de algo). En el referendo sobre el “Brexit” del 2016, un lado se ancló a las amenazas económicas que involucraba el irse, y el otro a las amenazas sociales y políticas que involucraba el quedarse. Cuando un factor es más imaginable, se sobreestima; por ejemplo, como los fuegos artificiales son más fáciles de imaginar, se estima que causan más muertes que la diabetes. Como ejemplos más cercanos a nuestra disciplina, está el impacto de los ataques terroristas o las fotografías de guerra estimados por sobre las muertes por infecciones en el campo de batalla. Las emociones también están presentes de manera significativa en la comunicación y entendimiento político, e informan a nuestras percepciones.

El bloque avanza hacia el estudio de la “Mercadotecnia política”. Si la mercadotecnia es “el proceso de planear y ejecutar el concepto, precio y promoción de

⁹⁷ McLeod, Kosicki & McLeod. *Media effects: Advances in theory and research*, editado por J. Bryant & M.B. Oliver. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. 2008.

⁹⁸ Llamar algo a la atención o preparar algo para saltar a la atención, enfatizando su importancia.

⁹⁹ Presentar algo o entender algo de alguna manera en particular para reformular la percepción y la actitud hacia esa cosa.

ideas, bienes y servicios para hacer cambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales”¹⁰⁰, la mercadotecnia política sería el proceso mediante el cual los candidatos e ideas políticas se dirigen a los votantes para satisfacer sus necesidades políticas y así obtener su apoyo para dichos candidatos e ideas políticas. La esencia de una campaña política realmente se reduce a la mercadotecnia: la habilidad de convertir las percepciones sobre los ciudadanos y competidores a una posición estratégica superior y un plan que persuada a los votantes a elegir un candidato en específico. Para esto se utilizan una gran variedad de técnicas para influenciar la opinión pública de una política, partido o candidato. Aquí mencionaremos sólo algunas que se estudiarán en el tema.

- El aspecto más importante de cualquier campaña política es la narrativa. La narrativa es la historia detrás de un candidato: su pasado, sus creencias, su personalidad y todos los aspectos y características que hacen que valga la pena votar por ellos.
- Las redes sociales son una de las plataformas más efectivas para crear consciencia de los asuntos políticos, alentar a la gente a votar y promover candidatos políticos. Puesto que las redes sociales son usadas primordialmente por los jóvenes, es una excelente plataforma para energizar a una demografía votante que normalmente no se interesa mucho por la política cotidiana. Los mercadólogos políticos usan gran variedad de estrategias para conectar con los potenciales votadores en las redes sociales; éstas varían desde las más honestas y directas, hasta las más deshonestas y manipulativas.
- Ya se han mencionado las campañas negativas; son una forma de mercadotecnia política que se enfoca en convencer a los votantes de no votar por algún candidato. Normalmente la campaña negativa se manifiesta en forma de anuncios televisivos, artículos periodísticos, debates políticos y mercadotecnia directa. Las redes sociales también se utilizan cada vez más como plataforma de campaña negativa.
- Las plataformas de los antiguos medios como la televisión y la radio atraen públicos masivos, lo que los hace herramientas valiosas para cualquier plataforma de mercadotecnia política. Poder organizar presentaciones de radio

¹⁰⁰ Fine, S. (Ed.). *Marketing the Public Sector: Promoting the Causes of Public and Non-Profit Agencies*. New Brunswick: Transaction. 1992. Traducción propia.

y televisión es uno de las tareas más importantes de cualquier mercadólogo político.

El último bloque trata sobre “La psicología del nacionalismo”¹⁰¹. El tema suele ser tratado como fenómeno político, económico, e incluso sociológico; sin embargo, es esencialmente un fenómeno psicológico y actitudinal, al grado que los individuos desarrollan actitudes sobre sus naciones y las de otros (cuando “ellos” exaltan a su país y a su gente, es nacionalismo; cuando “nosotros” lo hacemos, es patriotismo). Estas actitudes reflejan sentimientos de afecto que son el núcleo del nacionalismo, y que son alentados por los medios masivos, banderas, canciones, símbolos, feriados nacionales, propaganda, y otros.

Si la cualidad esencial de una nación es un apego psicológico y emocional a ella por parte de sus miembros, los grupos étnicos poseen esa medida de auto-consciencia de grupo y auto-diferenciación que los convierte en naciones desde mucho antes. Antes de existir la idea de la nación, sólo existían los grupos étnicos. Es importante que los internacionalistas entiendan esto y aprendan no sólo sobre la nacionalidad cívica, sino de la nacionalidad étnica y sus efectos y consecuencias. Si el Estado y la nación se encuentran unidas por la percepción popular, entonces los que posean poder en el Estado pueden generar mucho apoyo para sus programas mediante la apelación a la nación. No es lo mismo, por ejemplo, pedir que un alemán o un japonés hagan sacrificios, incluso con su vida, por Alemania o Japón (dos de los Estados más étnicamente homogéneos), que pedirselo a un ibo por Nigeria, a un flamenco por Bélgica, a un tatar o uzbeko por Rusia, o a un tibetano o uigur por China.

Dijo Terhune¹⁰², “Las maneras en las que un individuo se relaciona con su nación tiene aspectos en común con las maneras en las que un individuo se relaciona con cualquier grupo del que es miembro.” Nuevamente, el alumno recordará el tema de los grupos de la materia anterior. A nivel de nación, el grupo llena necesidades económicas, socioculturales, y políticas, dándole a los individuos un sentido de seguridad, pertenencia, y prestigio. Tales lealtades y apreciaciones influyen y ayudan a formar la lente a través del cual los líderes y hacedores de políticas interpretan al mundo. Las imágenes resultantes angostan el rango de opciones a considerar y proveen de racionalización a ciertas acciones.

¹⁰¹ Entendido como el sentido de identidad con la nación.

¹⁰² Terhune, K. (1964). “Nationalism among foreign and American students: an exploratory study.” *Journal of Conflict Resolution*, 8 (3). Pp. 258. Traducción propia.

Es importante que los internacionalistas estudien con nuevo vigor el tema del nacionalismo, pues estamos pasando por una época en la éste que es muy importante. Aunque a finales del siglo XX muchos teóricos sostuvieron que el sentido del nacionalismo disminuiría en importancia y eventualmente desaparecería como resultado de la modernización, industrialización e individualismo, esto nunca sucedió. Los acontecimientos internacionales demuestran una gradual renacionalización de la política exterior, motivada en parte por preferencias económicas incompatibles y en parte por temores recurrentes de que las identidades locales (i.e., nacionales) estén bajo amenaza. Como ejemplos de estas evidencias, tan sólo en Europa tenemos la Islamofobia, los deseos de separatismo de las naciones españolas, la falta de solidaridad de Alemania y Gran Bretaña ante los efectos de la crisis económica, las negativas de la UE ante el deseo de integración de Turquía, entre otros. Y si los internacionalistas no aprecian plenamente el poder y las influencias del nacionalismo, se equivocarán respecto a muchos aspectos de la vida política contemporánea.

3.3 Los temas de la optativa La Psicología Política de la Seguridad y Conflictos Internacionales

Primeramente, me gustaría tomar un momento para explicar por qué consideré este tema tan importante como para darle su propia materia y no dejarlo sólo como bloque de alguna de las anteriores. No sólo es por su extensión, sino que el siglo XX estuvo marcado por la crueldad humana, conflictos etnopolíticos, guerra, terrorismo, y genocidio sin paralelo. Desafortunadamente, esta tendencia de violencia masiva está continuando sin disminución en el siglo XXI. La Psicología tiene cualidades únicas para dirigirse a las causas y consecuencias de la violencia masiva; uno puede entender fácilmente el rol de la Psicología en la evaluación, intervención y tratamiento de los refugiados y sobrevivientes de la tortura y conflictos extremos. Pero quizás aún más importante es la contribución significativa que puede hacer la Psicología al entendimiento de las raíces psicosociales de la crueldad humana y violencia masiva, incluyendo la guerra, el terrorismo y el genocidio. Armado con este conocimiento, un internacionalista podría trabajar colaborativamente con otras disciplinas y programas para desarrollar modelos y políticas encaminadas hacia la

alerta temprana¹⁰³, prevención, resolución pacífica de conflictos, reconciliación y reconstrucción, en todas las fases del conflicto: pre-conflicto, conflicto, y post-conflicto¹⁰⁴, y en todos los niveles: individual, intergrupales e internacional, a través de métodos como la negociación, mediación, y facilitación, entre otros.

Abrimos la materia con el tema de la psicología subyacente a la violencia masiva y el genocidio. El Manifiesto de Sevilla sobre la Violencia¹⁰⁵ nos dice que la guerra no es intrínseca a la naturaleza humana y no se basa en la genética, en el cerebro, ni en factores instintivos. Sin embargo, muchos psicólogos opinan que es evidente que el enemigo más grande del hombre es el hombre; o, más precisamente, la destructividad humana.

La destructividad humana se manifiesta de dos maneras: los impulsos destructivos y las prácticas destructivas. Los impulsos destructivos son las fases iniciales de los actos que, si se llevan a la manifestación, destruyen las relaciones interpersonales congeniales y creativas. Las prácticas destructivas son las que expresan o excitan a los impulsos destructivos. Un equilibrio social libre de la destructividad se libraría de muchas de los azotes tradicionales de la humanidad. El hombre no asesinaría propositivamente a otro, ya fuera en la guerra, la revolución, el levantamiento, la violencia criminal o la represión criminal. Los seres humanos no se mutilarían ni se castigarían.

Este primer tema se orientará a la pregunta de qué permite que las personas, colectiva e individualmente, perpetren violencia masiva y genocidio; la naturaleza del prejuicio extremo; se retomará la psicología de la propaganda; el impacto de la victimización extrema; la pregunta de qué permite a los individuos, grupos, o naciones involucrarse activamente en la resistencia, mientras que otros permanecen como observadores pasivos y otros más, simpatizadores o colaboradores; se retomarán los temas de la obediencia, la conformidad, la difusión de la responsabilidad, y el comportamiento de los observadores pasivos; para después pasar el segundo tema: la tolerancia.

¹⁰³ Programa en donde los psicólogos y expertos de otras áreas monitorean los acontecimientos internacionales para intentar encontrar aquellos que tengan el potencial de llevar al genocidio y otras actividades violentas mayores.

¹⁰⁴ La fase de pre-conflicto es donde se acumulan las tensiones, pero salvo por pequeños actos de violencia, no hay verdadera lucha.

La fase del conflicto es cuando las tensiones de la fase de pre-conflicto alcanzan el punto en que estalla la lucha armada. Hay violencia sistemática por parte de una o más partes involucradas en el conflicto.

La fase del post-conflicto es cuando el conflicto ha terminado, ya sea con la rendición de una o más partes del conflicto, o con un cese al fuego acordado entre las partes. La violencia se ha detenido, pero la paz es precaria.

¹⁰⁵ UNESCO. *El Manifiesto de Sevilla sobre la violencia*. Cataluña: UNESCO. 1992.

A propósito del tema de la tolerancia, me permito transcribir (traducción propia) parte del Artículo 1 la Declaración de Principios sobre la Tolerancia¹⁰⁶, por los Estados Miembros de la UNESCO, del 16 de noviembre de 1995:

- 1.1. La tolerancia [...] no sólo es un deber moral, sino además una exigencia política y jurídica. La tolerancia, la virtud que hace posible la paz, contribuye a sustituir la cultura de guerra por la cultura de paz.
- 1.2. Ante todo, la tolerancia es una actitud activa de reconocimiento de los derechos humanos universales y las libertades fundamentales de los demás. [...] La tolerancia han de practicarla los individuos, los grupos y los Estados.
- 1.3. La tolerancia es la responsabilidad que sustenta los derechos humanos, el pluralismo (comprendido el pluralismo cultural), la democracia y el Estado de derecho.
- 1.4. Conforme al respeto de los derechos humanos, practicar la tolerancia no significa tolerar la injusticia social ni renunciar a las convicciones personales o atemperarlas.

Hoy en día, para muchas personas la tolerancia ideológica significa que todos los puntos de vista son igualmente válidos, y que es arrogante creer que uno tiene el punto de vista correcta acerca de algo, al menos cuando se refiere a política, ética o religión. Es importante que los alumnos que pasen por este curso comprendan que la tolerancia es más bien la capacidad de estar en fuerte desacuerdo con alguien acerca de algún tema, incluyendo los importantes, manteniendo la civilidad y respetando el derecho de tener un punto de vista distinto al propio, aunque se esté convencido de que sea falso. Si caemos en la aceptación indiscriminada en su forma más extrema, podría llevar al reconocimiento de prácticas dudosas o violaciones de derechos humanos.

La tolerancia no sólo significa tolerar; también abarca intentos de comprender los orígenes de los diferentes puntos de vista, persuasiones, ideologías y muy a menudo incluso intereses e inclinaciones irracionales. La tolerancia requiere el entendimiento o aproximación a las debilidades, motivos, irracionalidades, fallas, añoranzas, pulsaciones,

¹⁰⁶ UNESCO. “Declaración de Principios sobre la Tolerancia”. UNESCO. Disponible en: http://portal.unesco.org/es/ev.php-URL_ID=13175&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html

voluntad y carácter humanos. Es precisamente por eso que es tan importante acercarse a la tolerancia con apoyo de teorías y perspectivas psicológicas.

Luego del tema de la tolerancia, el alumno podrá avanzar al último tema: *Peacebuilding, peacemaking and peacekeeping*. Comencemos por comprender las diferencias entre los tres conceptos. He decidido dejarlos en inglés por falta de términos suficientemente desarrollados en español, a mi consideración.

El *peacebuilding*, *peacemaking* y *peacekeeping* no son mutuamente excluyentes, y pueden ocurrir de varias maneras. Las diferencias más básicas entre ellas es la etapa del conflicto en la que aparecen:

1. El *peacebuilding* ocurre antes de que comience la lucha armada. Los desacuerdos y tensiones pueden ser resueltos sin necesidad de recurrir a la violencia por medio del establecimiento de instituciones efectivas para la resolución de conflictos, el enaltecimiento de la “cultura de la paz”, y la búsqueda de la diplomacia preventiva. El *peacebuilding* también puede incluir el desarrollo económico.
2. El *peacemaking* ocurre durante la lucha armada. Una fuerza externa, usualmente un solo país, entra en el conflicto y pone fin al conflicto a través de la violencia (por ejemplo, Rusia e Irán en Siria). Esto es un acontecimiento raro en la historia moderna comparada con los otros dos fenómenos y generalmente se considera en contra de las normas y leyes internacionales.
3. El *peacekeeping* ocurre después del cese de la violencia; se asume que hay paz para conservar. Esto generalmente se da por parte de las Naciones Unidas o alguna organización regional como la Unión Africana. En el caso de las Naciones Unidas, el Consejo de Seguridad autoriza las misiones de paz (*peacekeeping operations*) y establece un mandato (la misión de la operación). Los *peacekeepers* se dirigen luego al área de conflicto reciente y a través de, principalmente, la amenaza de la fuerza (aunque a veces también con el uso de la fuerza) alientan a los combatientes a adherirse a los términos del cese de fuego. Los mandatos de mantenimiento de la paz frecuentemente incluyen la protección de los civiles como parte de su misión.

Evidentemente, la manera más efectiva de lidiar con los conflictos es el *peacebuilding*, pues éste evita la destrucción y la pérdida de vidas humanas. El problema es que es difícil que la comunidad internacional de suficiente importancia a una situación que no está en conflicto total; en ese punto hay muchos otros conflictos “reales” en otras

partes del mundo como para distraer la atención hacia el conflicto emergente. Lo que generalmente sucede, es que las tensiones se acumulan, estalla el conflicto, se lucha por un tiempo, eventualmente se negocia un cese al fuego, y luego comienza una misión de mantenimiento de la paz. Lo que también se puede comenzar a observar es la incorporación de actividades de construcción de la paz en las operaciones de mantenimiento de la paz, y la extensión de estas actividades hasta después de haber terminado las operaciones de mantenimiento de la paz. Las sociedades en post-conflicto son más frágiles y más propensas a recaer en el conflicto, así que necesitan ayuda adicional tanto para reconstruir y regresar al punto en que estaban en el pre-conflicto, como para progresar más allá de ese punto para prevenir futuros conflictos.

Lo que se buscará comprender en este tema es: el papel del *peacekeeping*, *peacemaking* y del *peacebuilding* durante cada una de las fases del conflicto (pre-conflicto, conflicto y post-conflicto); los importantes factores psicosociales presentes durante una situación de pre-conflicto y las estrategias de *peacebuilding*, *peacemaking* y *peacekeeping* que se pueden usar para evitar el conflicto; los métodos para la resolución de conflictos y cuáles de estos, si se usan inapropiadamente, sólo sirven para escalar el conflicto (i.e., la negociación dura, las sanciones y el uso de la fuerza); cómo analizar un conflicto y cómo articular el problema desde múltiples marcos de referencia; cómo articular el concepto de las percepciones de las partes y aplicar este concepto a una situación de conflicto; la examinación de los pasos involucrados en poner en marcha un plan de resolución de conflictos y los métodos para lidiar con la ambigüedad y el cambio dentro de un plan; cómo dirigirse a los temas del perdón, reconciliación y reconstrucción; los alumnos podrán articular los problemas y preocupaciones que rodean el asunto, tales como las minas antipersonales, la desmilitarización, y el desarrollo de un sistema civil de justicia; los alumnos se dirigirán a los problemas inherentes en una situación de post-conflicto particular tanto general como específicamente.

3.4. Recursos

Los docentes que impartan las tres materias propuestas no tendrán problema para encontrar acervo bibliográfico, hemerográfico, y de multimedios para apoyar sus clases. En esta sección mencionaremos sólo algunos de los recursos recomendados para enriquecer el proceso de enseñanza-aprendizaje.

3.4.1. Organizaciones

International Society of Political Psychology. La Sociedad Internacional de Psicología Política fue fundada por Jeanne N. Knutson, de la Universidad de California en Los Ángeles, en 1978. Como lo indica su página web¹⁰⁷,

La ISPP es una organizacional interdisciplinaria que representa todos los campos de investigación que se preocupen por explorar la relación entre los procesos políticos y psicológicos. Los miembros incluyen psicólogos, científicos políticos, psiquiatras, historiadores, sociólogos, economistas, antropólogos, así como reporteros, oficiales de gobierno, entre otros. La Sociedad también es internacional, contando con miembros de todas las regiones del mundo: las Américas, Europa, Asia, el Medio Oriente y África.

Además de saber que la ISPP es fuente fidedigna de información y artículos sobre Psicología Política, el docente podrá encontrar en su página web currículos de cursos de Psicología Política y áreas afines, por ejemplo, de Relaciones Internacionales, opinión pública, conflicto y violencia, relaciones intergrupales, conducta política, prejuicios, liderazgo, etc. Al momento de hacer la presente revisión¹⁰⁸, la página ya contaba con más de 30 currículos en línea y el acceso a ellos se incluye en una membresía a la ISPP, la cual sería extremadamente valiosa para el docente de Psicología Política, sobre todo si no se tiene mucha experiencia dando clases en esta área. Para los que no quieran comprometerse con una membresía, aún es muy útil la página, pues en cierta sección refiere al visitante a una lista de útiles recursos y sitios relacionados con la Psicología Política en la web.

Society for the Study of Peace, Conflict and Violence. Esta Sociedad trabaja para promover la paz en el mundo y dentro de las naciones, comunidades y familias. Fomenta la investigación, educación y entrenamiento psicológico y emocional sobre asuntos afines a la paz, resolución de conflictos no violentos, reconciliación y las causas, consecuencias y prevención de la violencia y conflictos destructivos. Es una división de la *American Psychological Association* que promueve la comunicación entre investigadores, maestros y practicantes que trabajan sobre estos temas y aplican los conocimientos y métodos de

¹⁰⁷ International Society of Political Psychology. “About ISPP”. Disponible en: <http://www.ispp.org/about>. Traducción propia.

¹⁰⁸ 25 de mayo del 2017

la psicología para el avance de la paz y prevención de la violencia y conflictos destructivos. La división busca hacer conexiones entre todas las áreas de la labor psicológica y la paz y recibe participación de todas las áreas de la disciplina. Es valiosa para el docente que vaya a impartir las materias propuestas, pero sobre todo la materia Optativa; en la página web de la Sociedad¹⁰⁹ se encuentran a su disposición currículos de materias tales como la resolución de conflictos en guerras etnopolíticas y la psicología social del genocidio y las matanzas masivas. También hay presentaciones de diapositivas sobre temas como la prevención del pensamiento grupal, entender y manejar los conflictos, y la imagen del enemigo. Además, el docente podrá encontrar sugerencias para actividades de la clase, guías para diseñar seminarios y currículos sobre la psicología de la paz, guías a recursos mediáticos, y muchos otros links útiles para el docente.

3.4.2. Journals

Journal of the International Society of Political Psychology. Remitámonos nuevamente a la página web del ISPP¹¹⁰:

Political Psychology, el *journal* de la Sociedad Internacional de Psicología Política, se dedica al análisis de las interrelaciones entre los procesos políticos y psicológicos. Los contribuidores internacionales recurren a un rango diverso de recursos, incluyendo a la Psicología Cognitiva, Ciencia Política, Economía, Historia, Relaciones Internacionales, Filosofía, Teoría Política, Sociología y Psicología Clínica y Social.

De acuerdo a esta misma página, este *journal* se posiciona en el octavo lugar entre las revistas de Psicología Política, y el décimo-segundo entre las de Psicología Social; y se encuentra implementada en más de 4,000 instituciones alrededor del mundo; en el año 2013, hubo más de 605,000 descargas de manuscritos publicados en este *journal*.

Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology. Este *journal* recibe manuscritos académicos que examinan la paz, el conflicto y su interacción en todos los niveles de análisis, desde asuntos interpersonales hasta comunitarios, regionales, nacionales e

¹⁰⁹ <http://peacepsychology.org/peace-course-syllabi/>

¹¹⁰ International Society for Political Psychology. "Journal of the International Society of Political Psychology". Disponible en: <http://ispp.org/journal.html>. Traducción propia.

internacionales. El *journal* publica reseñas y *papers* empíricos, teóricos, clínicos e históricos sobre asuntos de interés emergentes y duraderos para investigadores, practicantes, políticos y, lo más importante para nuestros propósitos, educadores.

3.4.3. Libros y artículos

A continuación se presenta un listado de libros y artículos útiles para la impartición de las materias propuestas:

Ascher, W., & Hirschfelder-Ascher, B. (Eds.). (2005). *Revitalizing political psychology: The legacy of Harold D. Lasswell*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Chirot, D., & Seligman, M. (Eds.). (2001). *Ethnopolitical warfare: Causes, consequences, and possible solutions*. Washington, D.C.: American Psychological Association.

Cottam, M. L., Dietz-Uhler, B., Mastors, E., & Preston, T. (2004). *Introduction to political psychology*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Christie, D. J., Wagner, R. V., & Winter, D. D. (Eds.). (2001). *Peace, conflict, and violence: Peace psychology for the 21st century*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Hermann, M. G. (Ed.). (1986). *Political psychology*, San Francisco, Jossey-Bass.

Hoffman, B. (1999). *Inside terrorism*. New York: Columbia University Press.

Iyengar, S., & McGuire, W. J. (Eds.). (1993). *Explorations in political psychology*. Durham, NC: Duke University Press.

Jost, J. T., & Sidanius, J. (Eds.). (2004). *Political psychology: Key readings*. New York: Psychology Press.

Kecmanovic, D. (1996). *The mass psychology of ethnonationalism*. New York: Plenum Press.

Kressel, N. (2002). *Mass hate: The global rise of genocide and terror*. New York: Plenum Press.

Kressel, N. J. (Ed.). (1993), *Political psychology: Classic and contemporary readings*. New York, Paragon House.

Kuklinski, J. H. (2002). *Thinking about political psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Langholtz, H. J. (Ed.). (1998). *The psychology of peacekeeping*. Westport, CT: Praeger.

Moghaddam, F. M., & Marsella, A. J. (Eds.) (2004). *Understanding terrorism: Psychosocial roots, consequences, and interventions*. Washington, DC: American Psychological Association.

Monroe, K. R. (Ed.). (2002). *Political psychology*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Post, J. (2004). *Leaders and their Followers in a Dangerous World: The Psychology of Political Behavior*. New York: Cornell University Press,

Pyszczynski, T., Solomon, S., & Greenberg, J. (2002). *In the wake of 9/11: The psychology of terror*. Washington, DC: American Psychological Association.

Reich, W., & Laqueur, W. (Eds.). (1998) *Origins of terrorism: Psychologies, ideologies, theologies, states of mind*. Washington, DC: Woodrow Wilson Center Press.

Renshon, S., & Duckitt, J. (Eds.). (2000). *Political Psychology: Cultural and Cross-Cultural Foundations*. New York: York University Press.

Sears, D. O. (Ed.). (2003). *Oxford handbook of political psychology*. London: University Press

Staub, E. (1999). The origins and prevention of genocide, mass killing, and other collective violence. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology, 5*, 303-336.

Staub, E. (2003). *The psychology of good and evil: Why children, adults, and groups help and harm others*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Stout, C. (Ed.). (2002). *The psychology of terrorism*. Westport, CT: Praeger

Woolf, L. M., & Hulsizer, M. R. (2005). Psychosocial roots of genocide: Risk, prevention, and intervention, *Journal of Genocide Research, 7*, 101-128.

Woolf, L. M., & Hulsizer, M. R. (2002/2003). Intra- and inter- religious hate and violence: A psychosocial model. *Journal of Hate Studies, 2*, 5-26.

Woolf, L. M., & Hulsizer, M. R. (2004). Hate groups for dummies: How to build a successful hate group. *Humanity and Society, 28*, 40-62.

3.4.4. Otros recursos

El estudio de la Psicología Política se presta para utilizar una variedad de recursos multimedios. Uno clásico es el análisis de vídeos, documentales y películas de interés a través del lente de la Psicología Política de las Relaciones Internacionales. Por ejemplo, en la película "Munich" se puede analizar dentro del contexto de las raíces psicosociales del terrorismo y conocimientos de métodos de contraterrorismo. El documental del mismo

acontecimiento, “Un día en septiembre”, se puede usar para analizar la relación simbiótica entre los medios y el terrorismo.

Otro recurso que los docentes tienen a la mano son campañas, discursos y debates políticos; los alumnos pueden analizar su contenido, público intencionado, métodos de persuasión, etc. Un análisis interesante involucraría las percepciones de los estudiantes en relación a la efectividad de un discurso o debate y luego comparar esa percepción con las encuestas post-discurso/debate. Una dinámica interesante es, por ejemplo, que la mitad de los alumnos vean el discurso o debate con sonido y la otra mitad sin sonido, y que luego califiquen la eficacia o calidad del discurso o, en el caso de un debate, que decidan quién ganó. Muchas veces, las calificaciones de los alumnos basados en ver el discurso o debate sin el sonido serán más acertadas en comparación a los resultados de las encuestas, y los alumnos podrán analizar también este fenómeno. Estos recursos serían más adecuados para Psicología Política II: Teoría Política.

Incluso los acontecimientos y noticias internacionales son un buen recurso para el docente que imparta estas clases, para analizarlos o usarlos de ejemplo. Los recursos no tradicionales pueden ser tantos como permita la creatividad del docente y deberán adecuarse a cada clase y experiencia educativa.

3.5. Sugerencias para el educador

Impartir un curso de Psicología Política no debería ser un foro para discusión no crítica y desfogue político. Sin embargo, sí llegan a surgir discusiones y análisis políticos en la clase que pueden ser conducentes a situaciones potencialmente descontroladas y retos de parcialidades políticas. Para evitar esto, recomendamos al docente tener en mente los siguientes puntos:

- Mantenerse lo más centrado posible en la investigación y academia de los diferentes tópicos. Es importante tanto para el educador como para el educando mantener el rigor del curso y enfocarse en el desarrollo de habilidades de pensamiento crítico. Uno debe siempre usar fuentes fidedignas y evitar artículos y programas de opinión y entretenimiento (*The Daily Show*, *Last Week Tonight*, etc.), salvo que se trate de una evaluación crítica basada en lo que se esté viendo en la clase.
- Usar ejemplos de distintos momentos históricos y aplicar principios a todos los niveles de análisis. Por ejemplo, al discutir un tópico como la efectividad de

premios y sanciones, uno podría referirse tanto a los temas actualmente en boga como el conflicto sirio, como tomar temas de décadas atrás, como la Guerra de Vietnam; y al aprender sobre tópicos como la psicología de grupos, habría que intentar generalizar los conceptos desde lo interpersonal hasta lo internacional.

- Ser un analista de oportunidades equitativas. Usar ejemplos de diferentes grupos políticos y procurar no sólo hablar mal de un grupo y/o sólo hablar bien de algún otro.
- Reconocer y respetar la diferencia de opiniones, y alentar a los alumnos a ser respetuosos de las opiniones de los demás. Estar consciente de las tendencias o parcialidades personales e intentar que no se manifiesten en el salón de clases. Fomentar un ambiente donde el alumno sienta que puede decir sus opiniones, pero también sepan que deben fundamentar sus posiciones dentro del contexto de las lecturas de Psicología Política.
- Muchos tópicos de Psicología pueden tener un significado especial para los individuos y sus vidas personales. No se puede evitar impartir temas sólo porque son controversiales, pero sería bueno conocer la institución donde se imparte y los estándares culturales, y evitar extremar demasiado de las creencias del público intencionado.

Con estos puntos en mente y la propia experiencia de enseñanza del docente, debe ser más fácil evitar situaciones embarazosas en el salón de clases.

CONCLUSIONES

En el presente trabajo, se demostró que la Psicología Política es una disciplina muy adecuada para complementar, informar y nutrir a las Relaciones Internacionales, ya que ambas tienen objetivos paralelos: Explicar la conducta humana, reducir los efectos que se consideren negativos y aumentar los efectos que se consideren positivos; sólo que la Psicología Política toma consideraciones a pequeña escala y las Relaciones Internacionales se manejan en el escenario a gran escala. Sin embargo, no por eso deben ser excluyentes.

Mientras que los estudiosos de las Relaciones Internacionales suelen enfocarse en el nivel sistémico y regional de análisis, dejan atrás el nivel individual, lo cual, como se ha visto en el presente trabajo, es un error, pues finalmente las decisiones que repercuten a escala internacional son tomadas por individuos y grupos de individuos, influenciados todos por sus procesos cognitivos, emociones, actitudes, ideologías, y otros procesos psicológicos. Es por ello que propongo en el presente trabajo incorporar el estudio de la Psicología Política en el plan de estudio de las Relaciones Internacionales, basándome en el plan de estudios de la BUAP.

Se propone que se agreguen tres materias al plan: Psicología Política I: Teoría Psicológica, a tomarse idealmente en el cuarto semestre; Psicología Política II: Teoría Política, para ser tomada en algún momento antes de las materias optativas; y una Optativa, que sería la Psicología de la Seguridad y Conflictos Internacionales, que podría incorporarse a la terminal de Psicología Internacional. En este trabajo se desglosan las materias que a mi parecer serían útiles y benéficas para el desarrollo de los internacionalistas, y se finaliza con una serie de recursos, referencias y sugerencias para el docente que vaya a impartir dichas materias.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, F. *Nods and Becks*. New York, NY: Mc-Graw Hill. 1944
- Aristotle. *Politics*. London, UK: Aeterna Press. 2015.
- Barber, P. *Diplomacy: The World of the Honest Spy*. London: British Library, Reference Division Publications. 1979. Pp. 8-9.
- Bekerian, D.A. & Levey, A.B. *Applied Psychology: Putting theory into practice*. New York: NY. Oxford University Press. 2012.
- Brandimonte, M., Bruno, N., & Collina, S. "Cognition". En *Psychological Concepts: An International Historical Perspective*, editado por Pawlik, P. y d'Ydewalle, G. Hove, UK: Psychology Press, 2006
- Bray, C.W. *Psychology and Military Proficiency: A history of the applied psychology panel of the national defense research committee*. Princeton: Princeton University Press. 1948
- Brezzezinski, Z. *The Grand Chessboard: American Primacy and its Geostrategic Imperatives*. New York: NY. Basic Books. 1997
- Byman, D. & Pollack, K. (2001). Let us now Praise Great Men: Bringing the Statesman Back In. *International Security* 25, (4). Pp. 107-147. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3092135>
- Cialdini et. al. 1975. Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (2). Pp. 206.
- Cialdini, R. *Influence: Science and Practice*. New York: Harper Collins. 1993. Pp. 50-51
- Documentos del Departamento de Ciencia Política, No 19: Enseñanza, Investigación y Política Internacional (TRIP) en América Latina. Comité de Publicaciones del Departamento de Ciencia Política, 2012.
- Egger, E. *Études Historiques sur les Traités Publics chez les Grecs et chez les Romains*. Kessinger Publishing. 2009.
- Fine, S. (Ed.). *Marketing the Public Sector: Promoting the Causes of Public and Non-Profit Agencies*. New Brunswick: Transaction. 1992
- Fisk, S. & Linville, P. What does the Schema Concept Buy Us? *Personality and Social Psychology Bulletin* 6 (4). Pp. 543-557
- Fried, R. *Nightmare in Red*. NY: Oxford University Press. 1990

Funk, C.L. & Sears, D.O. (1991). Are we reaching undergraduates? A survey of course offerings in political psychology. *Political Psychology*, 12. 559-572. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3791762>.

Garnes, B., Kuklinski, J., & Quirk, P. (2006). The Logic of the Survey Experiment Reexamined. *Political Analysis*, 15 (1). Doi: 10.1093/pan/mpi008.

Goldgeier, J.M. & Tetlock, P.E. (2001). Psychology and International Relations Theory, *Annual Review of Political Science*, 4. P. 67

Goldgeier, J.M. & Tetlock, P.E. "Human Nature and World Politics: Cognition, Identity, and Influence". *International Journal of Psychology* 35 (2). Pp. 87-96. 2000.

Goldgeier, J.M. "Psychology and Security". *Security Studies* 6 (4). Pp. 137-166. 2007.

Hamann, B. *Hitler's Vienna: a dictator's apprenticeship*. New York: Oxford University Press. 1999.

Harding, S. *Essentials in Medieval and Modern History*. New York: NY. American Book Company. 2010.

Herodotus. *The Histories*. Radford, VA: SMK Books. 2014.

Hershey, A. (1911). The History of International Relations During Antiquity and the Middle Ages. *The American Journal of International Law*, 5 (4), 901-933. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2186529>

Hertz, F.. *Nationality in History and Politics*. New York: Routledge & Kegan Paul PLC. 1994. Pp. 16 y 271-272. Traducción de Juan García García, en: Juan García García (2016). Sujetos de la Masa. Visiones del nacionalismo después de la Primera Guerra Mundial. *Revista de Estudios Sociales* 56.

Horowitz, I. (1979). Paradigms of Political Psychology. *Political Psychology*, 1 (2), 99-103. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3791112>

Houghton, D. *Political Psychology: Situations, Individuals, and Cases*. New York, NY: Editorial Routledge. 2009

Howard, M. *War in European History*. Oxford: Oxford University Press. 1976.

International Society for Political Psychology. "Journal of the International Society of Political Psychology". Disponible en: <http://ispp.org/journal.html>.

International Society of Political Psychology. "About ISPP". Disponible en: <http://www.ispp.org/about>.

Janis, I. *Victims of Groupthink*. Boston: Houghton, Mifflin, 1972.

John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (Vol. 2, pp. 102–138). New York, NY: Guilford Press. Extraído de: <http://fetzer.org/sites/default/files/images/stories/pdf/selfmeasures/Personality-BigFiveInventory.pdf>

Jung, C.G. *Civilization in Transition (Jung's Collected Works #10)*. New York: Princeton University Press. 1964

Keltner, D. *The Power Paradox: How we gain and lose influence*. NY: New York. Penguin Random House L.L.C. 2016.

Lasswell, H. *Power and Personality*. New Haven: W.W. Norton & Company, Inc. 1948.

Lasswell, H. *Psychopathology and Politics*. Viking Press. 1960.

Levin, S. (2000). Undergraduate Education in Political Psychology. *Political Psychology*, 21 (3), 603-620. Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/3791855>

Lindley, D. "Avoiding Tragedy in Power Politics: The Concert of Europe, Transparency, and Crisis Management." *Security Studies* 13 (2). 2003. Pp. 195-229.

McLeod, Kosicki & McLeod. *Media effects: Advances in theory and research*, editado por J. Bryant & M.B. Oliver. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. 2008.

Merriam, C. (1924). The Significance of Psychology for the Study of Politics. *The American Political Science Review*, 18 (3).

Müller-Hegemann, D. *Die Berliner Mauer-Krankheit*. Berlín: Nicolaische Verlagsbuchhandlung. 1973.

Ochoa, L., Schiavon, J., Tawil, M., & Velázquez, R. (Ed.). *La disciplina de las relaciones internacionales en México: Enseñanza, enfoques y programas docentes*. 2013.

Ovejero, A. El Autoritarismo: Enfoque Psicológico. *El Basilisco* 13. Extraído de: <http://www.fgbueno.es/bas/pdf/bas11303.pdf>.

Pauselli, G. (2013). Teorías de las Relaciones Internacionales y la Explicación de la Ayuda Externa. *Revista iberoamericana de estudios de desarrollo*, 2 (1). Pp. 72-92.

Plato. The Republic. *The Influential Classic*. West Sussex, UK: Capstone Publishing. 2012.

Schlesinger, R. *In the Wake of Columbus: The Impact of the New World on Europe 1492-1650*. Harlan Davidson. 1996.

Segal, M. & McCauley, C. "Social Psychology of Terrorist Groups", en *Group Processes and Intergroup Relations*. Ed. Clyde Hendrick. London: Sage Publications. 1987. McCauley, C. "The Psychology of Terrorism". *Social Science Research Council*. 2002.

Seward, D. *The Hundred Years War: The English in France 1337-1453*. New York: NY. Penguin Books. 1999.

Smith, A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan, 1776.

"Statement to the Knesset by President Sadat," 20 de noviembre de 1977. Disponible en: <http://www.jewishvirtuallibrary.org/address-by-egyptian-president-anwar-sadat-to-the-knesset>.

Sternhell, Z. *La droite révolutionnaire, 1885-1914: Les origines françaises du fascisme*. París, Francia: Editorial du Seuil. 1978.

Terhune, K. (1964). "Nationalism among foreign and American students: an exploratory study." *Journal of Conflict Resolution*, 8 (3). Pp. 258

UNESCO. "Declaración de Principios sobre la Tolerancia". UNESCO. Disponible en: http://portal.unesco.org/es/ev.php-URL_ID=13175&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html

UNESCO. *El Manifiesto de Sevilla sobre la violencia*. Cataluña: UNESCO. 1992.

Volkan, V.D. *Psychoanalysis, International Relations, and Diplomacy: A Sourcebook on Large-Group Psychology*. London, UK: Karnack Books, Ltd. 2014.

Walkland, S.A. *The House of Commons in the twentieth century: essays by members of the Study of Parliament Group*. Oxford: Clarendon Press, 1979

Watson, A. *Aurelian and the Third Century (Roman Imperial Biographies)*. New York, NY: Routledge. 1999.

Watson, A. *The Evolution of International Society*. New York: NY. Routledge, 1992.

Winter, D. "Personality Profiles of Political Elites". En *The Oxford Handbook of Political Psychology, 2nd Edition*, editado por Huddy, L., Sears, D., y Levy, J. NY: Oxford University Press. 2013.