

Narcisismo y política: ¿buena o mala combinación en tiempos de crisis?

Por: Dialektika. 20/03/2023

¿Qué alternativas tiene el votante para elegir a sus líderes políticos?, ¿cómo distinguir entre competencia y excesiva autoconfianza?

[Gabriel Rubio Valladolid](#), [Universidad Complutense de Madrid](#) and [Francisco López-Muñoz](#), [Universidad Camilo José Cela](#)

El término narcisismo fue ampliamente utilizado por los psicoanalistas para describir a aquellas personas que parecían estar enamoradas de sí mismas o, como vulgarmente se dice, “están encantadas de haberse conocido”. Pero ¿qué elementos componen la personalidad narcisista?

Sin entrar en los aspectos patológicos descritos en la literatura psiquiátrica, las investigaciones más recientes han considerado que las dos facetas que se integran en el narcisismo son la búsqueda de admiración y la rivalidad. Ambas sirven para mantener una imagen positiva de uno mismo.

Siguiendo el esquema mostrado en la figura adjunta, las personas con rasgos pronunciados de narcisismo tienen una especial habilidad para detectar en qué situaciones pueden o no darse “autobombo”. En el primer caso, la persona se lanza, de manera inmisericorde, a la autopromoción, a exhibir sus logros, a intentar seducir al auditorio. En el caso de que el ambiente no sea el más favorable para hablar de sus múltiples éxitos, puede que intente ridiculizar o ningunear a alguno de los que estén siendo el centro de la reunión. A su vez, los comportamientos de autopromoción y de ninguneo podrían provocar reacciones que, o bien generan admiración, o, en caso contrario, rechazo, lo que desencadenaría de nuevo uno u otro proceso.

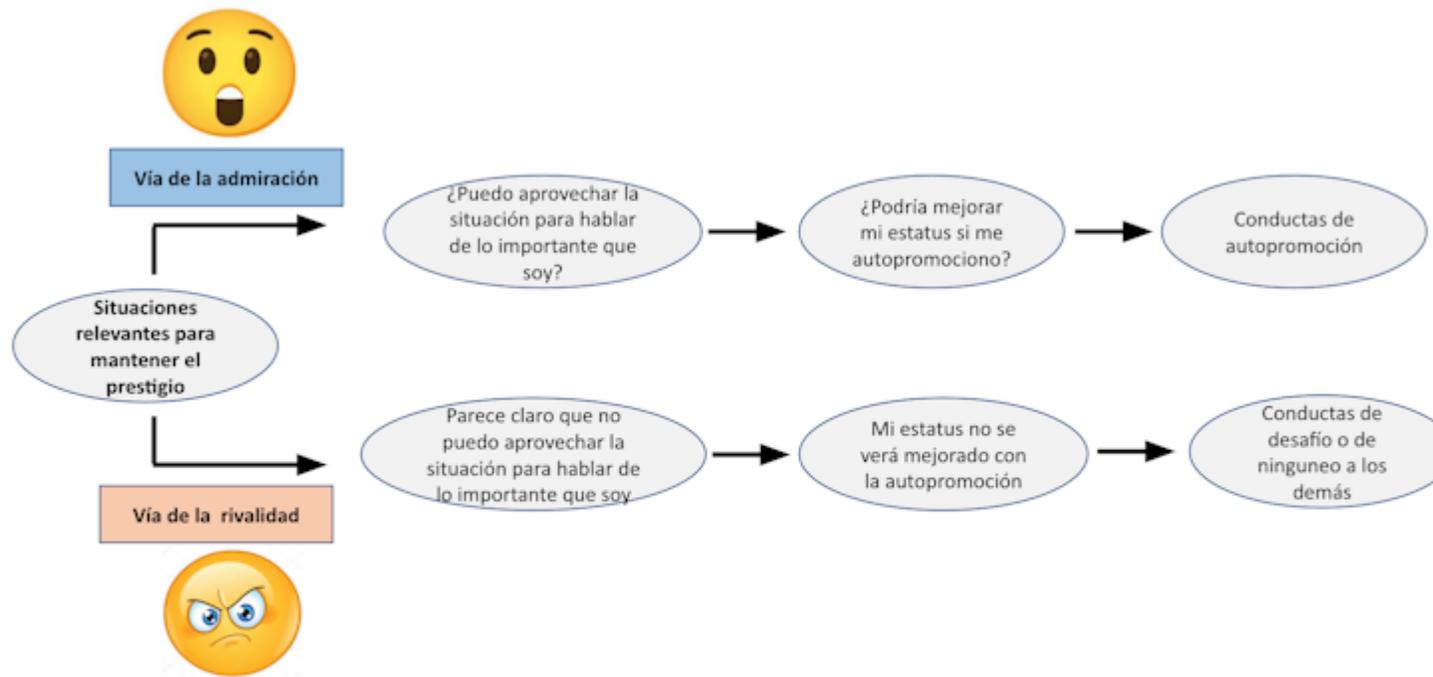


Figura. Una vez que los narcisistas seleccionan o se encuentran con una situación relevante para el estatus, es más probable que presten atención a las señales ambientales que les indican la facilidad o dificultad para hablar de sí mismos, para autpromocionarse. Si consideran que el ambiente es favorable, buscan argumentos podrían aumentar la admiración de los demás y los exponen (vía de la admiración). Por el contrario, la percepción de un obstáculo para su autpromoción podría activar la búsqueda y la posterior puesta de marcha de conductas de derogación o desafío hacia los demás (vía de la rivalidad).

¿Son los líderes políticos más narcisistas que los votantes?

En los últimos años se han desarrollado dos interesantes líneas de investigación que relacionan la política con el narcisismo. De un lado, resultaba importante conocer si los líderes políticos eran, o son, cada vez más o menos narcisistas; y de otro, averiguar si precisamente los rasgos narcisistas son los que favorecen que las personas que los poseen se involucren en política.

Para resolver la primera cuestión, [Watts y colaboradores](#) llevaron a cabo un estudio que pretendía conocer el grado de narcisismo de los 42 últimos presidentes de EE.UU., finalizando en George W. Bush. Los autores concluyeron que en la historia presidencial norteamericana se observaba un incremento del grado de narcisismo y que sus líderes tenían rasgos de narcisismo más elevados que la media americana. La parte positiva del estudio era que los presidentes más narcisistas se mostraron más activos a la hora de poner en marcha sus agendas políticas o de afrontar las crisis,

así como por su capacidad de persuasión. Mientras que la negativa se evidenciaba por el elevado número de impugnaciones que recibieron en el Congreso y por los comportamientos poco éticos.

La segunda cuestión ha sido abordada recientemente en [otro estudio](#) en el que los investigadores analizan las entrevistas de 5 230 ciudadanos procedentes de Dinamarca y de EE.UU. A los entrevistados se les solicitaba que informaran con qué frecuencia habían participado en cada una de las siguientes acciones: firmar peticiones, boicotear o comprar productos por razones políticas, participar en manifestaciones, asistir a reuniones políticas, contactar con líderes, hacer donaciones sociales, contactar con los medios de comunicación y participar en foros políticos.

Los autores hallaron correlaciones positivas entre las puntuaciones en narcisismo y la participación política, tanto en los ciudadanos daneses como en los norteamericanos. Sin embargo, no encontraron ninguna asociación entre el grado de narcisismo y su participación en las votaciones, posiblemente por la elevada participación que hubo ese año en las elecciones danesas (88%).

Otros hallazgos interesantes del estudio fueron que los sujetos con puntuaciones elevadas en búsqueda de autoridad, capacidad de liderazgo percibida y sentimientos de superioridad participaban frecuentemente en actividades políticas. Para los autores esta asociación tenía bastante sentido: si una persona cree que tiene las cualidades de líder, participar en la actividad política podría ser una forma de ejercer ese sentido de “superioridad moral”.

¿Por qué los líderes narcisistas son más peligrosos en tiempos de crisis?

Los resultados de los trabajos señalados indican que los políticos narcisistas pueden obtener resultados positivos, como sería el caso de Alejandro Magno, y también negativos, como el de Benito Mussolini. Los líderes con acusados rasgos narcisistas suelen ser locuaces, valorados por la facilidad con la que se desenvuelven en las relaciones sociales y por la capacidad para alcanzar la fama, a pesar del acreditado escaso talento. Son muy hábiles en vender sus ideas como innovadoras, incluso sin serlo.

Por el contrario, el lado oscuro de estos líderes se caracteriza por su exceso de confianza a la hora de tomar decisiones, su capacidad para el engaño y por sus dificultades para aprender de sus errores. Todos ellos anteponen sus deseos a las necesidades de las organizaciones que dirigen y la ausencia de ética en la actividad política se convierte en norma.

En situaciones sociales complejas, como las de las crisis económicas, la gente tiende a interpretar las señales que reflejan autoconfianza en sí mismo como indicios de capacidad. La seguridad que transmiten los “vendedores de humo” puede convencer a muchas personas de que él o ella son los que mejor pueden liderar un país en crisis. La otra cara de la moneda es que esa sobreexpresión de autoconfianza se encuentra especialmente entre los líderes narcisistas.

Podría decirse que las crisis económicas son el terreno abonado para la tormenta perfecta: una sociedad necesitada de líderes que sean capaces de pilotar la recuperación y unos líderes capaces de prometer lo que el público está deseando escuchar, pero que, una vez hayan conseguido el poder, se ocuparán de aquello que únicamente a ellos o a ellas les satisface: alimentar su vanidad.

Algo similar apuntaba el Premio Nobel [Bertrand Russell](#) cuando se lamentaba del ascenso del nazismo alemán: “La causa fundamental del problema es que en el mundo moderno los estúpidos son engreídos, mientras que los inteligentes están llenos de dudas”.

Estas consideraciones tienen una especial trascendencia en el diseño de las campañas. De un lado, porque muchos líderes tienden a incluir en sus agendas aquellas cuestiones que “los votantes desean”. Por otro lado, si los posibles votantes más activos son precisamente los que tienen puntuaciones más elevadas en narcisismo, es muy posible que el resultado de las políticas se centre en las propuestas del sector del electorado más egoísta.

Maximizar el beneficio personal a costa de los demás

Ese segmento de la sociedad prefiere liderar y tener autoridad sobre otros, con el objetivo de maximizar el beneficio personal a costa de los demás. Estos hallazgos

están en línea con la teoría de la participación centrada en el interés personal y las motivaciones instrumentales: “voto a aquellos que prometen lo que egoístamente deseo”.

En conclusión, es muy probable que, en las actuales crisis, las agendas políticas incluyan de forma diferenciada y manifiesta aquellas cuestiones planteadas por los grupos más activos, que según lo estudiado serían los que poseen mayores rasgos de narcisismo, y por lo tanto afectarían a sectores concretos, dejando de lado políticas de gran calado para el bien común.

¿Qué alternativas tiene el votante para elegir a sus líderes políticos?, ¿cómo distinguir entre competencia y excesiva autoconfianza?

La duda sobre a quién votar en periodos de crisis no es tarea fácil. Los expertos en liderazgo, como [Chamorro-Premuzic](#), advierten que, en esa situación, antes de decidir el voto, los ciudadanos deberían analizar la competencia y la sensación de seguridad del líder por el que hayan mostrado simpatía. Por competencia se entiende “lo que uno sabe hacer”, mientras que por autoconfianza, “lo que uno dice que sabe hacer”.

En la mayor parte de los casos, los ciudadanos no disponen del curriculum vitae de los políticos. Además, muchos de ellos se encargan de maquillarlos, por lo que es muy posible que el votante tenga que estar atento a aquellas conductas que denoten un elevado narcisismo, ya que, como se ha mostrado, si los narcisos consiguen gobernar un ayuntamiento, una comunidad autónoma o el país, los efectos negativos suelen ser más devastadores y perjudiciales para la democracia y la sociedad que las posibles ganancias de ser gobernados por uno de ellos.

Retrato robot de un líder narcisista

A tenor de lo publicado en la literatura científica, a continuación resumimos las características de personalidad de los líderes narcisistas:

- Prometen soluciones rápidas y sencillas que benefician a todos (o que perjudican a un sector de la sociedad sobre el que se lanzan acusaciones de egoísmo).
- Prometen beneficios para el país a costa de ir contra otros países (recuerden eso de “*America first*”).

- No tienen respeto por el adversario político.
 - No hay empatía por el adversario, ni por la ciudadanía.
 - Perseveran en los errores (explicando que lo hacen por convicción de obtener éxito).
 - Responden de forma agresiva y despiadada frente a las críticas (especialmente de los medios de comunicación).
 - Intentan convencer a los ciudadanos de que ellos/as son la única y real alternativa.
 - Intentan polarizar la política, lo que les permite ningunear al adversario y presumir de sus “planteamientos”.
 - Exhiben escasos o nulos principios éticos.
-

This article is republished from [The Conversation](#) under a Creative Commons license. Read the [original article](#).

[**LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ**](#)

Fotografía: Dialektika

Fecha de creación

2023/03/20