

NEUROPOLÍTICA

Por: Raquel Pousada Iglesias. 09/02/2021

¿Qué significa el término *neuropolítica*? ¿En base a qué candidato votamos? ¿Influyen nuestras estructuras cerebrales en esta decisión? ¿Tiene que ver el aspecto físico del líder político con nuestra elección? ¿Hay diferencias neurobiológicas entre las personas de izquierdas y derechas?

Neuropolítica es una rama del conocimiento que investiga las implicaciones de la neurociencia en el ámbito de la política; dicho de otra manera, es la explicación de cómo interactúa el cerebro en el ámbito político.

Al ser esta una ciencia, trata de estudiar el correlato neuronal en la **toma de decisiones** de la elección de un representante, la participación en el entorno político y la inclinación o no hacia los líderes políticos.

Las investigaciones han utilizado una gran serie de técnicas como: imágenes de Resonancia Magnética, electroenfacelogramas, electromiogramas, análisis de los niveles de hormonas y cuestionarios de evaluación sobre las diferentes actitudes políticas.

Si nos preguntaran ahora mismo: **¿Qué criterios has utilizado para decidir tu voto en estas elecciones?** Seguramente obtendríamos miles de respuestas diferentes, pero lo que las investigaciones nos demuestran es que los mecanismos de elección para votar a un líder político son los mismos que los mecanismos que utilizamos en situaciones más simples como por ejemplo la de escoger una marca de zapatillas.

Los criterios en los que se basa el ser humano son todos aquellos relacionados con la toma de decisiones, la empatía, la cognición social, las emociones, así como la implicación de varios neurotransmisores como la dopamina y la serotonina, y algunas hormonas tales como la testosterona y oxitocina.

Existe un **estudio de resonancia magnética funcional** donde se mostró un aumento de la estimulación en la ínsula y la corteza anterior ventral en los participantes que observaron la cara de su líder político al éste perder las

elecciones. En cambio, en los participantes que observaron ganar a su representante político no se mostró ninguna diferencia en la activación. Esto parece decir que es muy importante la primera impresión de la cara del candidato, el impacto emocional que tiene el político en sus electores y cómo las emociones tienen un papel determinante en las votaciones, dejando en segundo plano los procesos más racionales en la conformación de la conducta política.

El procesamiento que el cerebro lleva a cabo a partir del **rostro de una persona** para generar una atribución de confianza o desconfianza es espontáneo y automático e implica estructuras cerebrales como la amígdala o la ínsula inferior.

La **forma de las cejas y la boca** puede influir en la percepción que nos hagamos del candidato: las caras con la boca en forma de U y las cejas en forma de A suelen indicar confianza; en cambio las caras con la boca en forma de U invertida y las cejas en forma de V suelen ser rostros que nos denotan desconfianza.

Las **emociones** y cómo estas se reflejan en el rostro parecen ser de suma importancia. Así cuando un candidato coge a un niño en brazos, aprieta la mano a un anciano o replica de forma descortés a su oponente, a los votantes les genera una inconsciente y casi imperceptible expresión facial la cual es analizada por ciertos órganos del partido. El estudio de esos algoritmos delata lo que nos preocupa, conmueve o indigna.

Estos **estudios faciales** son propiamente *neuropolítica* y abro debate: ***¿deberían los votantes disponer de este tipo de informaciones y herramientas, como el reconocimiento de expresiones faciales, para hacerse conscientes de si un político nos miente o si está convencido de lo que realmente habla en sus discursos?*** Pero no todo son procesos racionales o emotivos. Si hablamos de psicología social, varios estudios de neurociencia corroboran que los amigos y familia votan de forma similar. Cuando un individuo tiene que tomar una elección difícil y duda entre que escoger, éste mira a su alrededor y termina eligiendo lo que eligen los demás. Esto es lo que llamamos en psicología *Teoría de la influencia social*. Dicha teoría está basada en los cambios de conducta o pensamiento que se producen en una persona debido a una serie de procesos mentales derivados de la comunicación con otras personas de su entorno.

Algunos de estos **factores que afectan al nivel de influencia** son la cohesión grupal, el tipo de normas sociales, el tamaño de los grupos o las posiciones y roles

de los diversos elementos que se van a influir entre sí, las expectativas sobre la conducta propia y ajena o el valor otorgado a la propia opinión y a la de los demás.

En cuanto a la cuestión de si hay **diferencias neurobiológicas entre gente de izquierda y de derechas**, nos encontramos con que las personas con una ideología de izquierdas son más sensibles a la reactividad emocional, mientras que las personas con una ideología de derechas tienen una mayor capacidad de reprimir sus emociones. Las personas de izquierdas son más colectivistas y más capaces de identificarse con el grupo de fuera, en cambio las personas conservadoras son más individualistas. Esto nos puede indicar que las personas de izquierdas rigen más su voto por las emociones y la influencia social del grupo, mientras que las personas de derechas se rigen más por lo puramente racional en base a sus propios intereses. Sin embargo se necesitaría más investigación para dilucidar los correlatos neurocognitivos con las actitudes políticas.

Del ámbito de la **neuropolítica** nos resultaría difícil sacar una serie de conclusiones ya que es un campo que ha nacido hace poco y se sigue investigando en él. Pero seguramente nos estén llegando a nuestra mente un montón de cuestiones, como por ejemplo si sabemos que esta ciencia de lo que se encarga es de saber cómo está funcionando el sistema nervioso y cómo se explican las conductas del ser humano: ***¿puede haber quien le está sacando beneficio para incitar a que un individuo tenga ciertas tendencias como está haciendo el neuromarketing con ciertas modas como la del Black Friday? Y lo más importante, ¿llegará un punto en el que votemos inconscientemente lo que otros quieran debido a los avances en neuropolítica?...***

[LEER EL ARTICULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ](#)

Fotografía: Psicólogos Princesa 81

Fecha de creación

2021/02/09