

**Sociológica**, año 22, número 63, pp. 253-266  
Enero-abril de 2007

## Inteligencia afectiva y juicio político\*

Primera parte\*\*

George Marcus, Russell Neuman  
y Michael Macquenn

AUNQUE LA DEMOCRACIA moderna depende de los juicios razonados de los ciudadanos sobre el mundo político que los rodea, una perspectiva ahora quizá canónica del ciudadano típico es la de un individuo confiado en el hábito y muy poco comprometido con su propio razonamiento político. Sin polemizar con la evidencia que sugiere que los juicios políticos del individuo descansan en la rutina, nuestro modelo de *inteligencia afectiva* sugiere que los votantes tienen dos modos alternativos de tomar decisiones: el primero y más común, al igual que en otros dominios de la vida, es la casual, incluso impensada, confianza en las disposiciones habituales; el segundo es la consideración razonada. Mostraremos que los ciudadanos se desvían de sus juicios rutinarios cuando están emocionalmente involu-



\* Del original "Emotion and Political Judgment", capítulo 6 del libro de George Marcus, Russell Neuman y Michael MacQuenn, *Affective Intelligence and Political Judgment*, 2000, The University of Chicago Press, Chicago: 95-125. Traducción de Santiago Espinosa Malagón, *Universidad Autónoma de Zacatecas*, cuiaspinosa@yahoo.es; <http://uadas.reduaz.mx/~sespinosa>. Estoy en deuda con Nicolás Loza Otero por su invaluable apoyo para la realización de este trabajo.

\*\* Debido a la extensión de la traducción debimos dividirla en dos partes. La segunda será publicada en el número 64 de *Sociológica*, correspondiente a mayo-agosto de 2006.

crados, produciendo juicios más razonados y comprometidos de lo que frecuentemente se reconoce. Conforme a nuestro argumento, la ansiedad puede mover a la gente a poner más atención en la política y a conseguir información nueva y más precisa.<sup>1</sup>

El conocimiento tradicional sostiene que la gente emocionalmente comprometida tiene menos probabilidades de tomar decisiones racionales (Janis, 1982; Janis y Mann, 1977). Sin embargo, como demostramos en otro lugar,<sup>2</sup> este axioma depende de lo que entendamos como “comprometida emocionalmente”; si queremos decir más ansioso, entonces la teoría de la *inteligencia afectiva* argumenta que el compromiso emocional motivará a la gente a tomar decisiones políticas más razonadas que quienes permanecen desapasionados.<sup>3</sup>

A continuación ofrecemos evidencia de tres clases de estímulos políticos. Primero, examinamos la respuesta del público estadounidense ante el debate contemporáneo sobre el libre comercio y sus efectos sobre los candidatos de las primarias presidenciales de 1996. Después, consideramos cómo reaccionó la gente emocionalmente ante la guerra del Golfo Pérsico en 1991 y cómo afectaron estas reacciones sus juicios políticos. Finalmente, examinamos en forma general y sistemática cómo las emociones asociadas con las cinco campañas políticas de 1980 a 1996 dieron forma a la preferencia política del electorado estadounidense.

### INTELIGENCIA AFECTIVA Y LIBRE COMERCIO

En el debate político estadounidense de la segunda mitad del siglo xx el libre comercio gozó de amplio consenso. La discusión intelectual estuvo gobernada por la teoría económica liberal y las virtudes de la ventaja comparativa: la mayoría de las élites aceptaron el veredicto de lo “correcto”, y con ocasionales excepciones desde la

<sup>1</sup> Se refiere al argumento expuesto en el capítulo cinco de la misma obra. Optamos por cambiar de este modo la referencia para facilitar la lectura. [Nota del traductor]

<sup>2</sup> También en el capítulo 5 de la misma obra. [Nota del traductor]

<sup>3</sup> Desde luego, queremos limitar nuestra discusión a materias de afectos políticos ordinarios, esto es, aquéllos experimentados por los estadounidenses durante el último cuarto de siglo. No tenemos evidencia de emociones profundamente pasionales asociadas con la amenaza a la vida y a la propia identidad. La posibilidad de que esta última clase de compromisos emocionales conduzca a elecciones racionales es aún materia de investigación. Para evidencias poderosas sobre amenazas a la propia identidad, véase Nadeau, Niemi y Amato (1995).

segunda posguerra los presidentes y líderes de ambos campos partidarios trabajaron juntos para mantener el dominio de los principios del libre mercado en la política comercial. Sin embargo, la coincidencia del Tratado de Libre Comercio (TLC)<sup>4</sup> con la reestructuración económica de las décadas de los ochenta y los noventa proporcionó la chispa para volver controversial el libre comercio.

El asunto produjo nuevas coaliciones. Los opositores incluyeron tanto a sindicatos como a ambientalistas que argumentaban que el acuerdo permitiría a las industrias estadounidenses desplazar trabajo a México, donde la mano de obra era barata y las reglas ambientales laxas; el efecto de ello, de acuerdo con el aspirante presidencial Ross Perot, sería una gigante succión desde el sur que eliminaría trabajos en Estados Unidos y amenazaría fundamentalmente su economía. Así, cuando el presidente Bill Clinton y el Partido Demócrata tomaron el poder en 1993 el tema modificó los alineamientos partidarios ordinarios. Clinton, junto con la mayoría de los líderes demócratas y republicanos, sostuvo el TLC y el libre comercio en general, mientras que la oposición provino de la base del Partido Demócrata –sindicatos y ambientalistas–, que enfrentó la difícil disyuntiva de permanecer fiel a sus lealtades partidistas o declinarlas y tomar una nueva dirección. Esta disyuntiva se actualizó cuando Pat Buchanan abogó por la eliminación del TLC en la carrera por la nominación presidencial republicana de 1996. El TLC, así, nos proporciona un caso interesante para estudiar los juicios políticos del público: el libre comercio fue un tema relativamente nuevo para la política estadounidense que no había generado alineamientos políticos con anterioridad.

En la primavera de 1996 colaboramos con Richard Morin, el editor de elecciones del *Washington Post*, para aplicar una encuesta sobre el reto de Pat Buchanan en su búsqueda de la nominación presidencial republicana. Buchanan había ganado apenas la primaria de New Hampshire y buscaba un equilibrio para encabezar una nueva coalición populista contra el *establishment* de los viejos votantes del Partido Republicano.<sup>5</sup> En un par de meses ese esfuerzo fracasaría, pero en la primavera parecía que la campaña de Buchanan podría

<sup>4</sup> Se ha optado por traducir TLC y no ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte) dado que es la forma en que se le denomina más comúnmente. [Nota del traductor]

<sup>5</sup> El texto original dice: “GOP [Great Old Party] establishment”, un término utilizado irónicamente para denominar a los votantes tradicionales del Partido Republicano, similar al “ama de casa priista” que utilizamos con un sentido semejante en México. [Nota del traductor]

alterar el orden político. En consecuencia, llevamos a cabo una encuesta nacional para valorar los factores del éxito o fracaso de Buchanan, para la que fue clave su aprehensión del asunto del TLC, que afectó el potencial de su apoyo popular.

En materia electoral el modelo convencional supone que la gente tiene un entendimiento limitado de las políticas públicas, ignora estos temas y sólo en ocasiones los traduce en decisiones electorales. Sin embargo, los políticos –especialmente los provocativos– están en constante búsqueda de temas, asuntos políticos que despierten al electorado, intentando estimularlo a prestar suficiente atención a la política para que reconsidere sus hábitos electorales, pues quieren que se cruce del lado del competidor. En este caso, Pat Buchanan utilizó un llamado tradicional para cortejar a la clase trabajadora y a la clase media trabajadora estadounidenses, que habitualmente apoyaban al Partido Demócrata: “primero América”.

Nuestro propósito aquí es ver si la teoría de la *inteligencia afectiva* nos dice algo sobre la apelación de Buchanan que una consideración cognoscitiva simplemente desearía. Veremos que los *sentimientos* de la gente sobre el abandono del TLC fueron, en parte, dominados por su ansiedad sobre la seguridad en su trabajo. Más importante para la prueba teórica es el hecho de que estos sentimientos fueron una mezcla de personalidades<sup>6</sup> –personas tanto entusiastas como ansiosas sobre la propuesta de Buchanan– y tuvieron distintos impactos en el apoyo cognoscitivo de la gente a la idea de abandonar el TLC y en la forma en que evaluaron la candidatura de Buchanan. En resumen, estos sentimientos sirvieron tanto a las funciones de disposición como a las de vigilancia para dar poder a los juicios de los ciudadanos.

Primero, es de notarse que la gente ha mezclado reacciones emocionales con el propósito de dejar el TLC. Les preguntamos tres cuestiones separadas: si Estados Unidos debía desechar el TLC y la Organización Mundial de Comercio, el grado de entusiasmo que sentían por esta propuesta, y el grado de ansiedad.<sup>7</sup> En lugar de asumir que

<sup>6</sup> En el original dice *character*, que puede traducirse tanto como personalidad (carácter), o bien como personaje. Algunos sociólogos (por ejemplo Elster) hacen una crítica sobre esta falta de distinción entre carácter y estado emocional, dado que el primero supone una constancia de ese estado mientras que el último no. [Nota del traductor]

<sup>7</sup> Las palabras exactas fueron: “En estos días, la gente está haciendo propuestas para tratar los problemas de Estados Unidos. La gente tiene opiniones diferentes sobre estas propuestas. Me gustaría leerle un par de posibilidades y me gustaría que me dijera cómo le hacen sentir. La

los sentimientos de la gente sobre políticas, incluso políticas controvertidas, son unidimensionales, nos empeñamos en inquirir sobre si lo son o no.<sup>8</sup>

Y, de hecho, no lo eran. El modelo tradicional de valencia de emociones, que sostiene que los sentimientos positivos y negativos son mutuamente excluyentes, como los lados opuestos de una misma moneda, predice que los sentimientos de entusiasmo y ansiedad deberían correlacionarse casi perfectamente de forma negativa. La correlación entre estar entusiasmado o estar ansioso es un mero -0.19, no lo que uno esperaría si las dos variables fueran imágenes reflejas una de la otra. La gráfica 1 muestra la distribución de los sentimientos sobre el TLC, con el entusiasmo representado en el eje horizontal y la ansiedad en el vertical, y una línea de regresión que muestra la asociación entre ambos. La teoría de la valencia espera una línea que corra de la esquina superior izquierda a la inferior derecha y, como podemos ver, las dos reacciones emocionales están relacionadas débilmente una con otra y difícilmente son polos opuestos.

La cuestión consiste en si saber que mucha gente tiene sentimientos mezclados nos ayuda a entender la dinámica del TLC. Consideremos un estímulo potencial para pensar sobre políticas de comercio: el temor de la gente a perder sus empleos, así que preguntamos por la preocupación que ellos o algún miembro de su familia tenían por esta posibilidad. Esta ansiedad económica, esperamos, debería llevar a la gente a pensar acerca del TLC y a desarrollar una postura reflexiva. Y de hecho, cuanto más preocupada estaba la gente por sus empleos, tanto más entusiasta se mostraba ante la propuesta de Buchanan de abandonar el TLC.

Desde luego, todo esto podría haberse pronosticado usando un modelo cognoscitivo típico: Buchanan apelaba claramente a la inseguridad de la gente al tiempo que construía su postura populista, pero lo que puede ser sorprendente, no obstante, es que la inseguridad por el empleo estaba *además* asociada a la *ansiedad* por la propuesta de Buchanan. Esto es, cuanto más preocupada estaba la gente por sus tra-

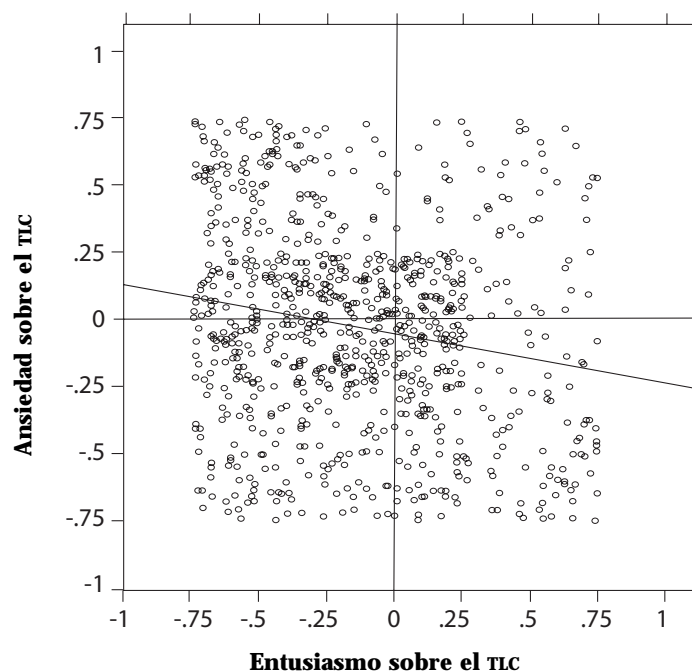
---

primera es: en función de proteger sus empleos, incluso si ello significa tarifas más altas y una guerra comercial, Estados Unidos debería desechar el TLC y la Organización Mundial de Comercio. Esta propuesta, diría usted, lo hace sentir muy entusiasmado, algo entusiasmado, o no entusiasmado en absoluto; diría usted que esta propuesta lo hace sentir muy ansioso, algo ansioso, o no ansioso en absoluto.

<sup>8</sup> Para más sobre medición de reacciones emocionales a propuestas y asuntos políticos, véase el Apéndice B de la obra citada al inicio de esta traducción. [Nota del traductor]

bajos, más lo estaba además por el rechazo de la nación a los antaño aceptados principios del libre comercio.<sup>9</sup>

GRÁFICA 1  
CORRELACIONES ENTRE ANSIEDAD Y ENTUSIASMO  
POR ABANDONAR EL TLC Y LA OMC



Nota: Todos los puntos en esta gráfica tienen añadida una variación aleatoria para mejorar la distribución; los análisis en el texto están basados en los datos originales. Fuente: *Washington Post*, encuesta realizada en la primavera de 1996.

<sup>9</sup> Hicimos una regresión tanto al entusiasmo como a la ansiedad por la preocupación de la probable pérdida de empleos debido al TLC. Los coeficientes para las dos ecuaciones son 0.12 y 0.10, respectivamente, ambos estadísticamente importantes. Es decir, cada reacción emocional es modestamente guiada por lo concerniente a la seguridad en el empleo. Además, utilizamos esta encuesta para experimentar con la forma de interrogación: a una mitad de la muestra le preguntamos si estaban preocupados por perder sus empleos; a la otra mitad si era importante para la gente no perder sus empleos. La explícita "preocupación" pronto produjo una respuesta que figura en los mapas de ansiedad por el TLC, mientras que la cuestión

Así, encontramos que la gente insegura sobre el estado actual del país estaba tanto más entusiasmada como más ansiosa sobre las propuestas de un cambio radical, más próxima al compromiso en el debate y a desarrollar ambas reacciones emocionales. Esta complicación, por supuesto, no proviene de la teoría cognoscitiva convencional, pero es consecuente con la de la *inteligencia afectiva*.

Además, las dos emociones, entusiasmo y ansiedad, tienen una característica relación distintiva con el apoyo verbal a la política de abandonar el TLC; si las dos emociones fueran meras imágenes reflejas, entonces deberíamos esperar que cada una tuviera un impacto igual y opuesto más allá del apoyo de la política. Sin embargo, conforme a los resultados de años de investigación en la evaluación de candidatos encontramos que el entusiasmo es casi directamente traducido en apoyo, mientras que la ansiedad es casi (pero no enteramente) inconsecuente con el apoyo. En otras palabras, el entusiasmo instrumenta las disposiciones de la gente, mientras que la ansiedad no. En la primera columna del cuadro 1 mostramos los regresores del apoyo a la política de abandonar el TLC con el entusiasmo y la ansiedad de la gente sobre políticas de valorar el poder relativo a las dos emociones sobre los juicios de las políticas. Compárese 0.61, el impacto del entusiasmo, con -0.13, el impacto de la ansiedad.

Asimismo, las dos respuestas emocionales se transfieren en canales separados en el apoyo al candidato. Medimos la extensión sobre cómo influían los sentimientos acerca de la propuesta del TLC en los sentimientos de la gente por Buchanan, y observamos que el entusiasmo por el TLC influyó directamente en el entusiasmo por Buchanan lo que no hizo la ansiedad. En la segunda columna del cuadro 1 mostramos los regresores del entusiasmo por Buchanan en respuesta a los sentimientos por abandonar el TLC: compárese 0.15 con -0.05<sup>ns</sup>. En su lugar, la ansiedad por el TLC influye en la ansiedad por Buchanan, pero no en el entusiasmo por él (en la tercera columna, compárese 0.20 con -0.05<sup>ns</sup>).

---

más abstracta sobre la "importancia" de la seguridad en el empleo, no. En el lado del entusiasmo/disposición, la "preocupación" y la "importancia" apuntaron a tener un efecto igual. Aunque estos resultados deben esperar los datos de nuevas investigaciones y, por lo tanto, son provisionales, parece claro que identificar la ansiedad de la gente requiere de una atención explícita sobre cómo se formulan las preguntas.

CUADRO 1  
SENTIMIENTOS POR ABANDONAR EL TLC Y EVALUACIÓN DEL CANDIDATO

	Apoyo al TLC	Entusiasmo por Buchanan	Ansiedad por Buchanan	Apoyo a Buchanan
Entusiasmo por TLC	0.61	0.15	-0.5 <sup>ns</sup>	-
Ansiedad por TLC	-0.13	-0.5 <sup>ns</sup>	0.20	-
Entusiasmo por Buchanan	-	-	-	0.55
Ansiedad por Buchanan	-	-	-	-0.06
Constante	0.20	0.20	0.39	0.05
Ajuste R <sup>2</sup>	0.23	0.03	0.03	0.26
RMSE	0.42	0.32	0.40	0.31
N total	868	859	865	840

Fuente: Los datos son de una encuesta nacional aplicada por Rich Morin y el *Washington Post* durante la primavera de 1996, después de la victoria de Buchanan en la primaria republicana de New Hampshire.

Nota: Cada columna representa una ecuación de regresión simple, con todas las variables en escalas 0-1, para efectos de comparabilidad. El apoyo a Buchanan indica si el entrevistado lo prefería para la nominación presidencial republicana.

<sup>ns</sup> No significativo estadísticamente a  $p < 0.05$ .

Conforme a nuestro trabajo previo sobre reacciones emocionales y apoyo a los candidatos (Marcus, 1988), encontramos que es el entusiasmo relativo y no la ansiedad el que conduce el apoyo cognoscitivo a Buchanan en las nominaciones republicanas. En la última columna del cuadro 1 ofrecemos los regresores entre el apoyo y el entusiasmo y la ansiedad por Buchanan, siendo claramente el primero el que domina (0.55 comparado con -0.6).

Para respaldar estas conclusiones, podemos examinar si los resultados son únicos para Buchanan y su llamado, pues el asunto TLC, desde luego, no preocupó sólo a Buchanan. De hecho, Ross Perot ya había articulado el tema antes que Buchanan decidiera tomarlo como una pieza central entre los suyos. Afortunadamente, en esta encuesta también pedimos a la gente reportar sus emociones hacia Perot para examinar si existía una traslación paralela del TLC en los sentimientos acerca de Perot, y la hay. Exactamente de la misma manera que



con Buchanan, encontramos que el entusiasmo por desechar el TLC se traslada al entusiasmo por Perot, y la ansiedad por el TLC a la ansiedad por Perot.<sup>10</sup>

Saber que entusiasmo y ansiedad son emociones distintas para los temas así como para los candidatos resulta de gran ayuda, pues entendemos que el fenómeno no se reduce simplemente a cómo trata la gente con las personas; y sabemos también que las reacciones emocionales hacia los temas se traducen en emociones sobre los candidatos en la forma en que la teoría de la *inteligencia afectiva* predice. El entusiasmo conduce por el canal de las disposiciones a la elección del candidato; las ansiedades sobre temas y candidatos están relacionadas una con otra, pero son independientes del canal de las disposiciones. Queremos demostrar que éste es un punto importante.

Consideremos de nuevo nuestro aparato teórico fundamental. Debido a que el entusiasmo marca la operación del sistema de disposiciones, refleja una respuesta rutinaria. Por rutina queremos decir los repertorios aprendidos que la gente utiliza cuando analiza la política; la ansiedad, por otra parte, se refleja en el sistema de vigilancia, que se dispara cuando la gente está confrontada con amenazas nuevas e inusuales, cuando debe considerar y reconsiderar las formas tradicionales de pensar sobre las cosas. En este caso –el del libre comercio y la habilidad de Buchanan para ganar apoyo– esperábamos que la gente que permanecía sin perturbarse por el tema confiara en formas tradicionales para evaluar al candidato, al mismo tiempo que esperábamos que la gente que encontraba desestabilizadores al TLC y a Buchanan reconsiderara sus estructuras evaluativas. Si están ansiosos, los normalmente “liberales” y “conservadores” repasarán sus perspectivas sobre comercio y estarán preparados para abandonar sus arraigadas guías ideológicas al evaluar la candidatura de Buchanan.

Podemos evaluar el impacto del sistema de vigilancia examinando cómo alteró la forma en que la gente juzga a Pat Buchanan. En nuestra encuesta pedimos a los entrevistados que nos dijeran su preferencia entre los candidatos republicanos. Desde luego, en esta de-

<sup>10</sup> Como antes, el entusiasmo por el abandono del TLC está relacionado con el entusiasmo por Perot (0.19), en tanto que la ansiedad por la propuesta está relacionada de manera significativa con la ansiedad por Perot (0.12); lo inverso (la ansiedad por el TLC relacionada con el entusiasmo por Perot y el entusiasmo por el TLC relacionado con la ansiedad por Perot) también da pruebas estadísticamente significativas.

cisión muchos elementos entran en juego. Para esta prueba teórica nos concentramos en una comparación de la ideología liberal-conservadora de la gente con sus perspectivas sobre el libre comercio.

Dado el arraigado papel de Buchanan como portavoz de la causa conservadora, esperábamos que la gente se alineara de acuerdo con sus preferencias, conservadoras y liberales, con o contra Buchanan, respectivamente. Y nuestras expectativas se confirmaron: 23% de los conservadores eligió a Buchanan frente a 13% de los liberales que hizo lo propio. Además, esperábamos ver a los oponentes del TLC preferir a Buchanan y éste también fue el caso: 23% de los oponentes del TLC eligió a Buchanan, comparado con 12% de quienes lo apoyaban.<sup>11</sup>

Notamos, no obstante, que los conservadores fueron ligeramente más opositores al TLC que los liberales. Y controlamos el llamado ideológico de Buchanan antes de atribuirle una influencia causal. Hicimos una ecuación de regresión con la cual predecimos la preferencia de Buchanan como candidato en función de la ideología conservadora y de la oposición al TLC. Los resultados, presentados en la primera columna del cuadro 2, confirman el análisis bi-variado elemental: los conservadores y los partidarios del *comercio justo* prefirieron a Buchanan.<sup>12</sup>

La cuestión es si estas relaciones se acentúan o disminuyen cuando la gente está inquieta por Buchanan. Examinamos el impacto del sistema de vigilancia aplicando la misma regresión para dos diferentes clases de personas. Dividimos la muestra entre “complacientes”, que reportaron una nula o mínima ansiedad sobre Buchanan, y “ansiosos”, que dijeron estar “suficiente” o “bastante” ansiosos sobre Buchanan. Este procedimiento divide bruscamente al público en dos mitades iguales.

La teoría de la *inteligencia afectiva* predice que cuando el sistema de vigilancia activa la consideración consciente, la gente confiará menos en el hábito y más en la nueva información, lo cual quiere decir que sería menos probable que la mitad de la muestra preocupada por Buchanan confiara en su ideología previa y que estaría

<sup>11</sup> En todo esto, el partidismo importa poco. Todos los análisis –y sus inferencias– se mantienen intactos incluso después de controlar las lealtades partidarias.

<sup>12</sup> La variable dependiente dicotómica –apoyo a Buchanan o no– podría correrse con un *probit* o una regresión logística, aunque preferimos los análisis logísticos para confirmar el mismo juego de inferencias. Por razones de exposición conservamos el formato de la regresión, donde los coeficientes cobran sentido fácilmente.

CUADRO 2  
**PREFERENCIA POR BUCHANAN COMO FUNCIÓN  
 DE LA IDEOLOGÍA Y LA POLÍTICA COMERCIAL QUE DEPENDEN  
 DE LA OPERACIÓN DEL SISTEMA DE VIGILANCIA**

	Preferencia por Buchanan		
	Muestra total	Ciudadanos complacientes	Ciudadanos ansiosos
Ideología	0.13	0.21	0.08 <sup>ns</sup>
Oposición al TLC	0.10	0.05 <sup>ns</sup>	0.16
Constante	0.05	0.05	0.05
R <sup>2</sup> ajustado	0.02	0.02	0.05
RMSE	0.36	0.38	0.34
N total	815	395	368

Fuente: Los datos son de una encuesta nacional realizada por Rich Morin, el *Washington Post* y ABC News durante la primavera de 1996, después de la victoria de Buchanan en la primaria republicana de New Hampshire.

Nota: Cada columna representa una ecuación de regresión simple, con todas las variables en escalas 0-1, para efectos de comparabilidad.

<sup>ns</sup> No significativo estadísticamente a  $p < 0.05$ .

más dispuesta a tomar una decisión basada en información nueva sobre políticas de comercio. Y es exactamente lo que confirmamos en la segunda y tercera columnas del cuadro 2.

Nótense las dramáticas diferencias: para el “complaciente” la ideología y no el debate comercial fue la que gobernó las evaluaciones sobre Buchanan (compárese 0.21 con un estadísticamente insignificante 0.05); la historia es la inversa para aquellos que se mostraron ansiosos acerca de Buchanan: la oposición al TLC fue más importante (0.16), en tanto que la ideología casi no importó en absoluto (0.08, con poca significación estadística). Mientras que el complaciente confió en su disposición ideológica al evaluar a Buchanan, aquellos cuyo sistema de vigilancia fue activado usaron su evaluación sobre política comercial.

Así, las emociones hacen mucho más que añadir color a la elección. En nuestro ejemplo del libre comercio vemos cómo el entusiasmo actúa como un poder emocional para la preferencia política; los votantes entusiastas en desechar el TLC también son entusiastas con la candidatura de Buchanan y están próximos a elegirlo como su

favorito. La ansiedad funciona diferente, en paralelo, sin afectar al entusiasmo, y conduciendo a la ansiedad por el candidato. Y la ansiedad por el candidato sirve como un marcador emocional que lleva a la gente a desechar sus indicadores habituales y a considerar información nueva –sobre la política del TLC– en sus evaluaciones del candidato. El perturbado, y no el complaciente, es quien de forma consciente reconsidera a la luz de información nueva su preferencia por el candidato, haciendo el trabajo extra que el inhabitual escenario demanda.



**BIBLIOGRAFÍA**

- Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller y Donald E. Stokes  
 1960 *The American Voter*, Willey, Nueva York.
- Converse, Philip E.  
 1966 "The Concept of the Normal Vote", en Angus Campbell, Philip E. Converse, Warren E. Miller y Donald E. Stokes (eds.), *Elections and the Political Order*, Willey, Nueva York.
- 1976 *The Dynamics of Party Support: Cohort-Analyzing Party Identification*, Sage, Beverly Hills.
- Erikson, Robert S., Michael B. MacKuenn y James A. Stimson  
 1998 "What Moves Macropartisanship? A Response to Green, Palmquist, and Schikler", *American Political Science Review*, vol. 92, núm. 4, pp. 901-912.
- Fiorina, Morris P.  
 1981 *Retrospecting Voting in American National Elections*, Yale University Press, Nueva Haven.
- Green, Donald P. y Bradley Palmquist  
 1995 "How Stable is Party Identification?", *Political Behavior*, vol. 43, núm. 4, pp. 37-66.
- Green, Donald P., Bradley Palmquist y Eick Schikler  
 1998 "Macropartisanship: A Replication and Critique", *American Political Science Review*, núm. 92, vol. 883-899.
- Janis, Irving L.  
 1982 *Groupthink*, segunda edición, Houghton Mifflin, Boston.
- Janis, Irving L. y Leon Mann  
 1977 *Decision Making*, Free Press, Nueva York.
- Key Jr., V. O. y M. C. Cummings  
 1966 *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting, 1936-1960*, Vintage, Nueva York.
- Kinder, Donald R. y Lisa D'Ambrosio  
 1996 "War, Emotion and Public Opinion", manuscrito inédito, Universidad de Michigan, Ann Arbor.
- MacKuenn, Michael B., Robert S. Erikson y James A. Stimson  
 1989 "Macropartisanship", *American Political Science Review*, vol. 80, pp. 505-520.

Marcus, George E.

- 1988 "The Structure of Emotional Response: 1984 Presidential Candidates", *American Political Science Review*, vol. 82, núm. 3, pp. 735-761.

Marcus, George E., W. Russell Neuman, Michael B. MacKuenn y John L. Sullivan

- 1996 "Dynamic Models of Emotional Response. The Multiple Role of Affects in Politics", en Michael Delli Carpini, Lenonie Huddy y Robert Y. Shapiro (eds.), *Research in Micropolitics*, Greenwich, Connecticut, pp. 35-59.

Miller, Warren E.

- 1991 "Party Identification, Realignment and Party Voting: Back to the Basics", *American Political Science Review*, vol. 85, núm. 2, pp. 557-568.

Nadeau, Richard, Richard G. Niemi y Timothy Amato

- 1995 "Emotions, Issue Importance, and Political Learning", *American Political Science Review*, vol. 39, núm. 3, pp. 558-574.