



La disonancia cognitiva y el discurso del voto útil

Política Nacional, 26/05/2019



Leon Festinger, psicólogo social estadounidense, autor de la Teoría de la Disonancia Cognitiva, elaborada en 1957, planteó que los seres humanos son reticentes a reconocer su inconsistencia entre la conducta y las actitudes del individuo, pero también los estímulos a los que esté expuesto.

La idea central de la disonancia cognitiva es la siguiente: "La existencia de cogniciones que no son coherentes (consonantes) entre sí produce en la persona un estado psicológico

de incoherencia (disonancia) que es incómodo y que la persona se reforzará en paliar intentando hacer esas cogniciones más coherentes" (Festinger, 1957).

La disonancia cognitiva se entiende como una experiencia psicológicamente desagradable, influenciada por la incongruencia entre actitudes y comportamientos que dan como resultado sensaciones de inquietud.

Dentro de esta teoría existen cuatro paradigmas:

Paradigma de la libre elección. Paradigma de la complacencia inducida. Paradigma de la desconfirmación de la información. Paradigma de la desconfirmación de la información. Este paradigma se caracteriza porque la persona está sujeta a recibir determinado tipo de información que no es compatible con su orden de creencias. La nueva información recibida genera nuevas cogniciones que no tienen concordancia con las ya existentes, por lo tanto, se produce disonancia. Esta última suele reducirse por estar en peligro las creencias previas. Sin embargo, si este orden de creencias es muy fuerte, es habitual que la nueva información sea rechazada, se le dé una interpretación diferente o busquemos nueva información que afiance nuestro orden de creencias previo a la aparición de tal información. Os pondré un ejemplo sobre este efecto para que pueda ser más claro:

Votante fiel de Partido PX

Aparece un caso de corrupción vinculado a Partido PX

(Disonancia Cognitiva)

Trata de minimizar o rechazar esa información ("Y tu más" o "Todos los políticos roban")

(Consonancia Cognitiva)

Tras este ejemplo, vamos a observar la concatenación de los hechos desde el comienzo de la campaña electoral para las elecciones generales del pasado 28 de abril hasta el final de la jornada electoral.

En el bloque conservador, se caracterizó por la articulación de tres discursos con muchas semejanzas y los tres liderazgos pendientes de que su caladero de votos no fuera a menguar tanto como no se preveía. Confirmó también la crisis del Partido Popular y su líder, Pablo Casado por perder la hegemonía en el ámbito conservador de la política española, dando lugar a la pérdida de poder legislativo en el Congreso de los Diputados en detrimento de Ciudadanos y VOX. Muchos electores conservadores desencantados con el Partido Popular prefirieron otras opciones políticas, ya que veían a este demasiado posibilista y se encontraban defraudados.

Trasvase de votos de PP a Ciudadanos y VOX:

Ciudadanos ha recibido de PP = 1.363.000 votos.

VOX ha recibido de PP = 1.562.000 votos.

Por otro lado, la campaña del PSOE y Pedro Sánchez giró en torno a la creencia de que si gobernaba la derecha iba a haber un recorte de derechos y retroceso social. Esto se hizo patente el discurso del voto útil en el bloque de la izquierda dirigido principalmente al votante que anteriormente votó a Podemos, pero también al votante de izquierdas en potencia. Que desde la teoría de la disonancia cognitiva se podría traducir así:

Puede gobernar la derecha con la extrema derecha

(Disonancia cognitiva)

Voto útil para evitar a la derecha

(Consonancia cognitiva)

Trasvase de votos de Podemos a PSOE:

PSOE ha recibido de Podemos = 1.116.000 votos.

Este último dato avala el éxito en estas elecciones del discurso del voto útil ejecutado por el PSOE. Pero también observamos desde la Psicología Social como ambos discursos invocaban al miedo. Uno de que si gobierna el PSOE España se iba a romper y el otro discurso de la posibilidad de gobernar las "tres derechas". Por un lado, el votante conservador ya no se sentía seguro votando al PP y prefirió hacerlo por Vox, el votante liberal se sentía defraudado por el PP y se ha refugiado en Ciudadanos. Por otro lado, el votante progresista o de izquierdas se ha creído ese discurso del miedo porque vienen las derechas y ha preferido refugiarse en esa mayoría que suele aglutinar el voto útil y que también tiene mucho que ver la influencia social de los líderes.

Por último, creo que es necesario y bastante importante observar y analizar el comportamiento político del individuo desde la psicología social en general y más en particular desde la teoría de la disonancia cognitiva. Ya que para sobrevivir y obtener recursos este depende de la sociedad.