



# LA CONSTRUCCIÓN DEL NOSOTROS

**ANTONI GUTIÉRREZ-RUBÍ**

Consultor de comunicación  
estratégica. Director de  
Ideograma  
(@antonigr)

Averiguar las razones profundas e íntimas por las cuales los electores votan a una candidatura u otra sigue siendo una tarea inconclusa. Afortunadamente, inacabada. Predecir el comportamiento electoral es, en parte, una incógnita. Es la grandeza de la democracia, que —todavía— no la podemos analizar como lo hacemos con los mercados, por ejemplo, aunque cada vez más las técnicas con las que podemos analizar consumos (y estimularlos) son parecidas a las que utilizamos en clave electoral y política.

Las razones de los ciudadanos —y su comportamiento electoral— están

determinadas por la coyuntura (mundial, regional o nacional), el contexto (cultural), las condiciones (sociales), los ciclos (electorales), los hechos (los resultados) y las percepciones (subjetivas). Todos estos factores, en grados diversos y no siempre con la misma importancia, afectan y predeterminan el comportamiento electoral. Y hay que añadir la capacidad de los actores políticos (partidos, organizaciones, candidaturas) para interpretar este conjunto de condiciones y darles un sentido político. En definitiva, sigue siendo clave saber interpretar de qué va una cita electoral, cuál es la pregunta central que se va a hacer el electorado para prever si hay escenarios de cambio o de continuidad. Y ofrecer, en consecuencia, una respuesta electoral a la pregunta implícita que se formulan los votantes.

Los líderes políticos, mayoritariamente, siguen creyendo en las alternancias. En la ley del péndulo: tanto se aleja, tanto vuelve —en algún momento— a la posición de salida. En este sentido, el estímulo para hacer algo diferente, más allá de esperar y no moverse, es nulo. El péndulo anima al inmovilismo y a la paciencia estratégica. Esperar tiene premio, afirman o creen quienes practican esta teoría.

Lo mismo sucede con la (supuesta) racionalidad de los votantes. Anthony Downs fue el primero que aplicó la teoría de la elección racional al ámbito político. En su ya clásico *Una teoría económica de la democracia* (1957) explica el comportamiento electoral a través de criterios económicos. Para él, los electores son seres completamente racionales e individualistas que toman decisiones políticas a partir de una evaluación de los beneficios que les ha dado el Gobierno y de los posibles y probables beneficios que creen que pueden recibir de la oposición. En esta teoría, el comportamiento electoral no responde a ideologías ni tradiciones, sino a las percepciones y evaluaciones personales de los individuos, a lo que recuerdan de Gobiernos anteriores y a lo que creen que pueden obtener del resto de opciones. El elector racional de Downs votaría, entonces, a quien cree que le beneficiará en lo personal. ¿Estamos seguros?

Los escenarios políticos contemporáneos no parece que sean tan racionales, ni se crean —simplemente— desde las alternancias, sino desde las alternativas. Este debe ser el primer desafío para los proyectos políticos que quieran competir en sociedades abiertas, cambiantes y volátiles, fuertemente conectadas.

La construcción del nosotros, es decir, «ampliar el círculo del nosotros» (en palabras del filósofo estadounidense Peter Singer) es un proceso complejo que no se reduce a la simple categorización, a un segmento o a un grupo. Las elecciones que hacemos no devienen tanto de nuestra participación en una clase, un grupo social, o un territorio determinado. No se trata tanto de quiénes somos, sino de dónde queremos ir, estar o avanzar. Se trata de causas, no de causas políticas. De las clases sociales a las comunidades sociales. Un concepto más sugerente y dinámico. Encontrar valores compartidos es más relevante que reconocer intereses colectivos.

Esto explicaría, quizá, el desplazamiento de las supuestas causas racionales en los procesos electorales hacia las causas emocionales y aspiracionales. El libro *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America*, del historiador y periodista Thomas Frank analiza el mecanismo que lleva a la disyuntiva entre los intereses materiales de los ciudadanos y su comportamiento político y electoral. «Los valores modelan las decisiones de los ciudadanos con más frecuencia que sus intereses», concluye Frank. Según Drew Westen, autor de *The Political Brain. The Role of emotion in Deciding the Fate of the Nation*, «la gente vota al candidato que le provoca los sentimientos adecuados y los vincula, no al que presenta los mejores argumentos» (o resultados). La lucha por el corazón de los electores es el camino más directo para conseguir su apoyo. La construcción del nosotros no es un proceso de asimilación y reducción, sino de vinculación y ampliación de lazos, sentimientos, intereses y causas. Por eso es tan importante lo estético y ético. La política no es un contrato, es una emoción.

Publicado inicialmente en: [Infobae](#)