LA VANGUARDIA
BARCELONA
01/08/11
Prensa: Diaria
Tirada: 233.229 Ejemplares
Difusión: 200.370 Ejemplares
Página: 17
Sección: OPINIÓN Valor: 8.276,00 € Área (cm2): 523,0 Ocupación: 49,92 % Documento: 1/1 Cód: 49296477

José Luis Álvarez

¿Se parece usted a los políticos?

La personalidad de los políticos, como la del lector, es una combinación de características genéticas y otras originadas en experiencias vitales tempranas. Como los rasgos psicológicos son estables, se conocen sus consecuencias profesionales. De la misma manera que hoy sabemos el perfil psicológico ideal del alto directivo, también conocemos el que más facilita la acción política.

Por supuesto, no todos los políticos con carreras exitosas cuentan con un perfil psicológico idóneo. La suerte (errores del oponente), una reputación ganada en dominios distintos a la política (ganar unas oposiciones de élite) o pertenecer a una familia de políticos (heredar los contactos y el capital cultural), puede compensar perfiles psicológicos subóptimos.

¿A qué debemos prestar atención cuando queremos captar la psicología de las personas en general, y de los políticos en particular? La teoría de la personalidad hegemónica es la llamada de las *cinco grandes*, la manita de características psicológicas que explican un rango mayor de comportamiento.

La primera de estas grandes características es la "extraversión". Es importante para un político que la sociabilidad inherente a su actividad no le suponga desgaste emocional. En contraste con Europa –Berlusconi, Chirac, Sarkozy, Kohl–, la derecha española ha sido históricamente introvertida –Calvo-Sotelo, Aznar, Rajoy y el que residió en El Pardo–. Uno sospecha que es debido a que la *tropa* de la derecha es tan *garrula* y excesiva en su sociabilidad, que aquellos que no pierden el tiempo en gregarismos tienen ventaja competitiva. Pero la extraversión gana representantes, tanto en derecha como izquierda, a medida que nos acercamos a la política local y distancias cortas: Pujol, Fraga, Aguirre, Barberá, Rodríguez Ibarra, Bono y un largo etcétera.

La segunda de las características psicológicas básicas es la llamada "responsabilidad": fiabilidad en el trabajo, minuciosidad, persistencia, orden, planificación, esfuerzo. Es el mejor indicador del éxito directivo. Sin embargo, no el de los políticos, los más exitosos de los cuales no suelen ser muy organizados, especialmente los de izquierda (Roosevelt y Clinton serían los máximos ejemplos de caos en sus oficinas). Ya veremos si Mas, tan elevado en esta dimensión, y por tanto muy diferente aquí de Pujol, es una excepción.

La tercera es la llamada "amabilidad" (visión positiva de la naturaleza humana y trato igualitario y gentil): predice la ideología y voto de las personas con extraordinaria precisión. Si el lector es alto en amabilidad votará hacia la izquierda, será buenista, compasivo, optimista antropológico, pro Zapatero y Joan Herrera y querrá vivir en Barcelona ciudad, y si es bajo en esta dimensión votará a la derecha, será duro, agresivo, pesimista antropológico y admirará a Aznar y a Duran Lleida

MESEGUER

La cuarta es la "resistencia al neuroticismo" (la tendencia a experimentar ira, vulnerabilidad, ansiedad). A pesar de rumores en su día de depresiones de Suárez y de González, incluso de Aznar, de quien Gregorio Morán escribió en estas páginas que era "carne de cañón" psicoanalítica, todos nuestros presidentes muestran una resiliencia emocional muy por encima del promedio de la población. Piense el lector en las presiones que soportan día a día, en público. Como corchos, nunca se hunden.

La última variable es la "apertura" a las artes, la innovación y nuevas ideas e intelectualidad: la única que está algo relacionada con la inteligencia. Nuestros presidentes son poco intelectuales. Suárez, como el legendario L.B. Johnson a quien tanto se parecía, apenas leía libros. Aznar, el que más libros ha firmado como autor, es hombre de acción. Tampoco es intelectual Zapatero. González, más intuitivo que analítico, tiene orientación al arte, desde los bonsáis hasta el tallado de piedras. Quizá Calvo-Sotelo sea el presidente con un tanteo más elevado en esta dimensión y ejemplo de que la política no es una actividad intelectual.

Comparados con usted, querido lector promedio (sí, ya sé que no le gusta que le consideren promedio, pero, por favor, entienda que los científicos nos basamos en estadísticas que no hacen justicia a su individualidad), los políticos son algo más extravertidos, algo menos organizados, menos limpios en su higiene personal, mucho más estables emocionalmente que usted y menos abiertos a la experiencia, es decir, sorprendentemente parece que creen en sus ideas. Otras diferencias entre los políticos exitosos y usted, más allá de las *cinco grandes*, es que ellos son más altos, más atractivos (lo vuelvo a sentir por usted), menos fieles a los suyos ("mis trajes me los pago yo") y mucho más fríos, en especial y curiosamente los de izquierda, como González y Zapatero (hasta que llegó Rajoy). Los políticos son más *cool*.

Lo interesante es que estas diferencias, claras pero cuantitativamente no muy importantes, irán a más si se acaban implantando algunas de las reformas electorales que, bajo la retórica de una mayor democracia, se están considerando, como listas abiertas, distritos más pequeños... Todas estas reformas empujan en la dirección de una política más populista que exige un perfil psicológico del político más extremo y distinto del suyo. Ahora usted no se parece psicológicamente a los políticos. En el futuro, se parecerá menos.●

J.L. ÁLVAREZ, *profesor de Esade*