



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL PERÚ

FACULTAD DE LETRAS Y CIENCIAS HUMANAS

IDEOLOGÍA, EMOCIONES Y ACTITUDES POLÍTICAS DURANTE LAS ELECCIONES
GENERALES PERUANAS DE 2011

Tesis para optar el título de Licenciado en Psicología con mención en Psicología Social que
presenta el Bachiller:

ANDRÉS GUILLERMO CHRISTIANSEN TRUJILLO

AGUSTÍN ESPINOSA PEZZIA

LIMA, 12 DE NOVIEMBRE DE 2015



Resumen

El presente estudio explora las relaciones entre la ideología política, el clima emocional y las emociones expresadas por una muestra de clase media de Lima frente a un posible triunfo de los principales candidatos presidenciales en las elecciones generales de 2011 en Perú. Considerando el sesgo introducido en el muestreo, los candidatos Kuczynski y Humala generan las emociones más antagónicas de apoyo y rechazo respectivamente. Los resultados indican la conformación de dos grupos de candidatos presidenciales: aquellos que buscan la continuidad del sistema, ubicados en la derecha ideológica (Fujimori, Kuczynski y Castañeda), y los disconformes con el sistema, ubicados en la izquierda ideológica (Humala y Toledo). Los votantes de los candidatos de derecha reportan un mejor clima emocional y una mejor percepción de la situación del país que los votantes de los candidatos asociados a la izquierda. Además se encontraron relaciones directas entre el autoritarismo y la mejor percepción de la situación del país con la orientación política de derecha. Ésta última correlaciona positivamente con emociones positivas en el caso de triunfo electoral de Kuczynski y negativas en el caso de ganar Humala.

Palabras clave: emociones, ideología política, clima emocional, autoritarismo.

This study explores the relationship between political ideology, emotional climate and emotions expressed by a middle-class sample of Lima facing possible triumphs of the main presidential candidates in the 2011 general elections in Peru. Considering the bias introduced into the sample, the candidates Kuczynski and Humala generate more support and conflicting emotions of rejection respectively. The results indicate the formation of two groups of presidential candidates: those seeking the continuity of the system, located on the ideological right (Fujimori Kuczynski and Castañeda), and dissatisfied with the system, located on the ideological left (Humala and Toledo). The voters of the right-wing candidates had better emotional climate and a better perception of the situation in the country that voters associate candidates on the left. Also, direct relations were found between authoritarianism and better perception of the country's situation with the right political orientation they found. The latter positively correlated with positive emotions in case of a Kuczynski victory and negative in case of an Humala victory.

Key words: emotions, political ideology, emotional climate authoritarianism.



Tabla de contenidos

Introducción	7
Clima emocional	8
Ideología política.....	9
Contexto político peruano durante las elecciones generales de 2011	11
Método	15
Participantes	15
Medición.....	15
Procedimiento.....	16
Resultados	17
Comportamiento electoral de la muestra.....	17
Análisis de correlación paramétrica: clima emocional, ideología política, percepción del país y tolerancia de la violencia y corrupción	17
Intención de voto y variables del estudio	19
Respuestas emocionales ante los candidatos.....	20
Análisis de ecuaciones estructurales: ideología política, percepción del país y emociones asociadas al triunfo de Ollanta Humala y Pedro Pablo Kuczynski	21
Discusión	23
Comportamiento electoral de la muestra.....	23
Relaciones entre las variables del estudio	23
Intención de voto y variables del estudio	24
Rechazo al cambio: ideología política, emociones y triunfo de Ollanta Humala	26
Preservación del sistema: hipotética presidencia de Pedro Pablo Kuczynski	27
Conclusiones	27
Referencias	29



Introducción

Las emociones consisten tanto de una expresión psicológica afectiva, como de circuitos neurales y sistemas de respuesta que la soportan y la permiten. La sensación provocada por el estado y el proceso de la emoción motiva y organiza la cognición y la acción (Izard, 1991, 1992, 2010). Además la emoción provee información a la persona que la experimenta, dándole una interpretación cognitiva de lo que está sintiendo y pudiendo motivar un comportamiento de acercamiento o alejamiento del estímulo provocador de la misma (Izard, 2010). Es así como las emociones se convierten en desencadenantes de las estrategias de afrontamiento y adaptación, generando luego experiencias emocionales nuevas, que derivan en estructuras cognitivas afectivas más complejas, las que orientan el comportamiento y el procesamiento de información (Izard, 1992).

Para Kneller y Haidt (1999), las emociones cumplen un rol fundamentalmente social, pudiendo sus funciones ser estudiadas desde un punto de vista evolutivo, como resultado de la selección natural y resolviendo problemas adaptativos específicos, pero también como productos culturales, construidos en la interacción entre individuos y grupos. De esta forma existirían cuatro niveles de análisis para las funciones sociales de las emociones: individual, diádico o interpersonal, grupal y cultural.

El nivel más básico es el individual, del sujeto que experimenta la emoción, la cual lo informa sobre las condiciones sociales que lo rodean y lo prepara para responder a los problemas u oportunidades que se generan en la interacción social. A nivel diádico, la función de las emociones es comunicacional, de tal forma, la expresión de la emoción, ayuda a los individuos a conocer las emociones e intenciones de otros, provocar en ellos emociones recíprocas o complementarias e incentivar o disuadir ciertos comportamientos sociales. Por otro lado, a nivel grupal, las emociones permiten definir los límites del grupo, identificando a sus miembros, además ayudan a definir y negociar tanto los roles como el estatus que los éstos tienen, y, finalmente, son útiles para solucionar problemas relacionados al grupo. A nivel cultural, las emociones juegan un rol esencial en los procesos por los cuales los individuos asumen sus identidades culturales y se encuentran insertas en las prácticas de socialización, permitiendo aprender las normas y valores de la cultura. Por último, las construcciones sociales de la experiencia emocional materializan y perpetúan la ideología cultural y las estructuras de poder (Kneller y Haidt, 1999).

Clima emocional

Debido a la función primordial que cumplen las emociones en el entramado social, existen dos formas en que los grupos las comparten: las emociones colectivas y las basadas en el grupo. Las primeras son emociones compartidas por un amplio número de individuos de una cierta sociedad. Por otro lado, las emociones basadas en el grupo son sentidas por los individuos como resultado de pertenecer a un grupo. Ambos conceptos sugieren que los sujetos pueden sentir emociones no como respuesta a los eventos de su vida personal, sino como reacción a las experiencias o interacciones sociales (Bar-Tal, Halperin & De Rivera, 2007).

El clima emocional hace referencia a emociones colectivas predominantes percibidas como compartidas por los miembros de los grupos sociales. Refleja cómo un individuo piensa acerca de lo que la mayoría de personas siente en un grupo (Páez, Espinosa, Bobowik, 2012), y lo que el sujeto cree que el resto de miembros del grupo siente acerca de una situación específica, ya sea de carácter social, económico, político o referido al manejo de los agentes sociales del grupo o entorno (De Rivera, 1992). Si bien el clima emocional es construido socialmente, se considera objetivo ya que se percibe independientemente de los sentimientos personales del individuo (Zubieta, Delfino & Fernández, 2008).

Pueden distinguirse dos tipos de climas emocionales, de afectividad positiva o negativa. El predominio del primero se asocia a conductas altruistas, bajos niveles de absentismo laboral y el contagio de afectividad positiva. Esto conllevaría una mayor cooperación y menor conflicto dentro del grupo, así como una mejora en la percepción del rendimiento. Además un clima emocional positivo genera una alta confianza institucional y una baja percepción de problemas sociales (De Rivera & Páez, 2007; Fernández, Mele, Bombelli & Zubieta, 2011; Zubieta, et al., 2008).

Por el contrario, el clima emocional negativo reduce las conductas altruistas y lleva a mayores niveles de absentismo laboral. Influyen en este tipo de clima, emociones como el miedo, que puede deberse desde la preocupación de la ocurrencia de eventos indeseados hasta como respuesta a repetidos actos violentos. Por otro lado, también puede existir un clima de inseguridad, provocado por la ansiedad generada por el desmoronamiento de normas sociales que brinden un sentido de lo bueno y malo (De Rivera & Páez, 2007).

Complementando el clima emocional, existen otras dos formas de afectividad colectiva: la cultura y la atmósfera emocional. La primera contiene tres aspectos: la manera en que se conciben y denominan las experiencias emocionales; las normas que regulan cómo, cuándo y de qué forma las se deben sentir las emociones; y la forma en que las personas

deben comportarse respecto a estas emociones. Por otro lado, existe la atmósfera emocional cuando los miembros de un determinado grupo centran su atención en un evento común que afecta a las personas como miembros de éste. La atmósfera refleja cohesión grupal y tiene una gran importancia en el proceso de constitución de los movimientos sociales (Collins, 2001).

Ideología política

Los movimientos políticos basan su accionar y trazan sus objetivos en torno a un conjunto de reglas e interpretaciones de la realidad a la que llaman ideología. Sin embargo, el término la ideología no es un concepto fácil de definir. Ha sido estudiada desde diversas ramas de las ciencias sociales, las cuales no se han terminado de poner de acuerdo en una acepción común. Además indican que existe una carga valorativa del estudio de la ideología, motivada por intereses políticos o filosóficos particulares. Sin embargo, se intentará adoptar aquella definición que haya encontrado algún consenso, como la de Denzau y North (1994) donde se define la ideología como un modelo mental compartido por un grupo de individuos, que los provee de una interpretación del ambiente y cómo éste debería estar estructurado. Ahora bien, la ideología política, restringe esta interpretación y grupo de creencias hacia la forma en que se organiza la sociedad, cuáles son sus metas y cómo estas deben alcanzarse (Erikson & Tedin, 2003).

Tradicionalmente se ha estudiado la ideología a través del discurso y la acción política. Esto significa hacer un análisis de lo que se dice y hace en las organizaciones políticas, sobre todo de aquello que traza un ideal de sociedad y de los medios que se proponen para llegar a él. Se hace un especial hincapié en esto último, en los caminos que trazan las organizaciones para la consecución de un estado de sociedad deseado. Las consideraciones resultantes de este análisis permiten a las ciencias políticas calificar a los diversos movimientos a lo largo de un continuo determinado por dos polos considerados irreconciliables: la izquierda y la derecha (Bobbio, 1996; Greenberg & Jonas, 2003; Jost, Federico & Napier, 2009; Jost, Glaser, Kruglanski & Sulloway, 2003; McCann, 2008).

Este acercamiento unidimensional y bipolar a la ideología política proviene desde la Revolución francesa, y se ha fundamentado en posiciones antagónicas recurrentes en enfrentamientos sociales y electorales. Si bien cada movimiento político ha solido defender un extremo del continuo, la multiplicidad de matices y de posiciones particulares frente a diversos temas ha llevado a que no se tenga definiciones categóricas sobre lo que cada una representa. Sin embargo, se tiene cierto consenso sobre las esferas que atañen tanto a la izquierda, como a la derecha. Se identifica la primera con la búsqueda del cambio social y de la igualdad. En contraparte, la derecha se caracterizaría por el apego a las formas tradicionales

de organizar la sociedad y a la justificación de la desigualdad (Bobbio, 1996; Jost et al., 2009).

Esta aproximación a la ideología política resulta insuficiente. Es por ello que la psicología ha intentado complementarla considerando factores personales y subjetivos de los individuos que defienden una determinada postura. Es así que la psicología también se aproxima al fenómeno a través del estudio de la personalidad. Ésta es capaz de predecir e influenciar en las actitudes políticas de los individuos (Pratto, Sidanius, Sallworth & Malle, 1994), generando la aceptación o rechazo a diferentes ideologías o políticas. Puede además, determinar la adscripción a un movimiento político que refuerce las características de la personalidad del individuo (Sibley & Wilson, 2007).

El estudio de la ideología política a través de la personalidad se ha basado en parte en la investigación sobre el autoritarismo y la personalidad autoritaria, que tuvo sus inicios en el trabajo de Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford (1950). Altemeyer (2006) complementa esta postura, argumentado que el autoritarismo se construye entre dos tipos de personajes: los líderes autoritarios y sus seguidores. De estas facetas se propone un estudio más detallado de dos tipos de personalidad: la dominante (autoritaria sobre los demás) y la sumisa (acepta la autoridad y cree en ella).

Dado que el autoritarismo se puede dar tanto en orientaciones políticas de derecha o de izquierda, desde la psicología se lo ha estudiado a partir de dos constructos: autoritarismo de ala derecha (RWA) y autoritarismo de ala izquierda (LWA). En el primero los individuos tienen un alto grado de sumisión a la autoridad, que perciben como legítima, se adhieren a las convenciones sociales y tienen actitudes hostiles hacia personas que no las respetan (Altemeyer, 2006; Duckitt, 2001; Stenner, 2009). Además es considerado un predictor de prejuicio a otros grupos como causa de miedo y sentimientos de amenaza (Altemeyer, 2006; Duckitt, 2001). Por otro lado el LWA está relacionado a una reacción ante el statu quo, justificando una intervención autoritaria para provocar el cambio (Van Hiel, Duriez & Kossowska, 2006).

Por lo tanto, el autoritarismo puede definirse como la propensión a favorecer un uso estricto, punitivo y coercitivo del control social (Duckitt, Bizumic, Krauss & Heled, 2010). Ahora bien, como antes se ha mencionado, para que esto ocurra las personas tendrán que tener una tendencia a colocarse en situaciones de sumisión frente a otros (Adorno et al., 1950; Altemeyer, 2004; Ovejero, 1982) o tender a colocarse en situaciones de dominio sobre otros (Altemeyer, 2004). Es así, que el autoritarismo se construye entre dos tipos de personas: los líderes autoritarios y sus seguidores (Altemeyer, 2006).

Contexto político peruano durante las elecciones generales de 2011

Las elecciones generales de 2011 en Perú se caracterizaron por altos niveles de conflictividad y polarización, de las cuales participaron tanto los medios de comunicación como los ciudadanos principalmente a través de las redes sociales (Ferrándiz, Ibáñez & Espinosa, 2011; Guevara & Espinosa, 2014; Rottenbacher, 2012). Esta atmósfera fue alimentada por mensajes racistas y prejuiciosos desde cada acera política (Ferrándiz et al., 2011; Guevara & Espinosa, 2014; Rottenbacher, 2012) y por la reaparición de los términos izquierda y derecha para catalogar a los movimientos involucrados. De esta forma, las opciones políticas catalogadas como más antagónicas (Ollanta Humala y Keiko Fujimori) terminaron por imponerse en primera vuelta, representando ideales políticos diametralmente distintos en teoría, aunque ambos radicales en su esencia. Durante las últimas semanas previas a la elección eran cuatro los candidatos que lideraban las encuestas y que parecían tener alguna posibilidad de entrar al balotaje. Éstos eran: Ollanta Humala, Keiko Fujimori, Pedro Pablo Kuczynski y Alejandro Toledo (IOP-PUCP, 2011; Ipsos Apoyo, 2011).

Ollanta Humala, líder del Partido Nacionalista Peruano, principal integrante de la alianza Gana Perú se posicionó desde un inicio como representante de la izquierda tradicional peruana. Para ello estableció alianzas con líderes históricos de este espectro político, los cuales nunca habían tenido la posibilidad de integrar un gobierno. Humala se había postulado previamente a la presidencia, en 2006, y a pesar de haber pasado a la segunda vuelta perdió contra Alan García (ONPE, 2006). En su contra jugó una supuesta concordancia de ideales y de formas de entender al Estado con Hugo Chávez y otros integrantes de la Marea rosa (El País, 2006, 2011; Espinosa, 2008; Rottenbacher, 2012), que propugnaban por un cambio de sistema económico y de la distribución de la riqueza. La percepción de líder autoritario con tintes dictatoriales provocó que su propuesta sea rechazada por un número importante de la población. En esto tuvo una especial incidencia el accionar de los principales medios de comunicación, con una campaña fuertemente en contra (Bury, 2005; Crabtree, 2002; Dancourt, 1999; Reyes, 1999). Así, en el estudio de Espinosa (2008) se muestra que la candidatura de Humala generaba altos niveles de miedo, condicionado por la creencia generalizada de los medios de comunicación de que Humala significaba una grave amenaza contra el sistema económico y social establecido. Para la campaña de 2011, Humala se distanció simbólicamente de la izquierda sudamericana, e intentó encontrar un espacio propio como político no tradicional, entendido como ajeno a la corrupción y a las componendas políticas. Sin embargo, continuó con una propuesta de cambio en la distribución de la riqueza con una fuerte insistencia en lo que denominó “inclusión social”.

Como principal contendora de Humala, y con una posición firme en las encuestas durante los dos años previos a la elección se encontraba Keiko Fujimori, candidata por la agrupación Fuerza 2011. Parte del apoyo de Fujimori provenía del apoyo al gobierno de su padre, el ex presidente Alberto Fujimori. Durante el gobierno de Alberto Fujimori (1990-2000) se consiguió amainar de forma considerable el terrorismo de Sendero Luminoso y el MRTA, reduciéndolo a su mínima expresión y sacándolo de la capital y las principales ciudades del país. Además se logró que el Perú saliera de la grave crisis económica de la década de 1980-1990. Estos dos logros eran los principales activos políticos de los Fujimori y fueron utilizados como principal argumento durante la campaña. Keiko Fujimori defendía un planteamiento económico liberal, muy cercano al *laissez-faire*, pero con un Estado autoritario. Los principales pasivos de Fuerza 2011, y sus integrantes, eran los casos de violación de los derechos humanos y los casos de corrupción durante el gobierno de Alberto Fujimori, condenado a 25 años de cárcel, la cual purgaba durante el proceso electoral.

También identificado con los planteamientos económicos liberales se encontraba Pedro Pablo Kuczynski, quién fuera ministro en varias ocasiones y gobiernos, relacionado a personajes e instituciones políticas conservadoras. Su principal bastión fue Lima, debido a ser presentado como alternativa económica a Humala y democrática a Fujimori, además de una alianza con diversos partidos minoritarios, incluyendo el Partido Popular Cristiano (PPC). Este partido ocupa históricamente en el Perú la tercera plaza en preferencias electorales. Kuczynski lideraba la Alianza por el Gran Cambio, y se presentaba como un candidato ajeno a ideología alguna, lo que lo ayudó a proyectar una imagen de tecnócrata especializado. Sin embargo, presentaba un plan económico liberal, pero con mayor injerencia estatal que el planteamiento fujimorista, y conservador en el terreno social y religioso. Kuczynski no logró pasar a segunda vuelta y secundó, junto con los partidos que lo apoyaron, la candidatura de Keiko Fujimori.

Finalmente, en cuarto lugar se ubicó el ex presidente Alejandro Toledo, con la Alianza Perú Posible, integrada por los partidos Perú Posible, Acción Popular y Somos Perú. Toledo se presentó como candidato alternativo de centro, defendiendo tanto la economía liberal como una distinta distribución de la riqueza. Sin embargo, sus errores durante la campaña como la falta de radicalismo en un ambiente polarizado, con posiciones claramente definidas terminó por desinflar su candidatura, que llegó a estar primera en las encuestas meses previos a la elección (IOP-PUCP, 2011; Ipsos Apoyo, 2011). Toledo fue presidente en el período 2001-2006 ganando la presidencia gracias a posicionarse como líder alternativo a la reelección de Alberto Fujimori en 2000 y como opción en contra de la reelección de Alan García en 2001.

Sobre la base de la revisión bibliográfica realizada, la presente investigación se propone analizar las relaciones entre las preferencias electorales, las emociones que despierta el triunfo de cada candidato, el clima emocional y la ideología política. En primer lugar, se analizarán las preferencias electorales, en forma de apoyo y rechazo a cada candidato. En segundo lugar, se examinarán las relaciones existentes entre el clima emocional, la percepción de la situación actual del país, la ideología política y la tolerancia a la corrupción y la violencia. A continuación se explorarán cómo los seguidores de cada candidato se desenvuelven en estas variables y las repuestas emocionales que despierta el triunfo de cada uno. Finalmente, se construirán diagramas estructurales que muestren las relaciones entre las variables analizadas.





Método

Participantes

Participaron en el presente estudio 826 personas con derecho a votar durante las elecciones generales de 2011 de Perú. Entre los participantes 54.5% eran mujeres y 45.5% hombres, las edades oscilaban entre 18 y 75 años ($M = 32.50$, $DE = 11.99$) y el 91.8% tenía educación universitaria o superior. Un 44.9% manifestó la intención de votar por Pedro Pablo Kuczynski, 33.2% por Alejandro Toledo, 9.1% por Ollanta Humala, 3.5% por Keiko Fujimori y 3.5% por Luis Castañeda.

Medición

Datos de control

Ficha de datos sociodemográficos. Con el fin de recolectar datos generales de los participantes, se utilizó una ficha que incluía edad, sexo y grado de instrucción.

Preferencias electorales. Para conocer las preferencias electorales de los participantes, se les preguntó por qué candidato votarían y por cual no votarían nunca.

Emociones y situación del país

Respuestas emocionales ante candidaturas. Izard (1991) propone un modelo de 10 emociones básicas: alegría, sorpresa, tristeza, interés, ira, asco, desprecio, miedo, culpa y vergüenza. Tomando en cuenta este listado de emociones, se pidió a los participantes que marcaran aquellas que sentirían si ganara las elecciones alguno de los cinco candidatos que lideraban las encuestas durante la recolección de la información (IOP-PUCP; Ipsos Apoyo, 2011).

Clima emocional. El clima emocional fue evaluado mediante la escala de Clima Socio-emocional de Páez et al. (1997). Esta escala evalúa la percepción de emociones negativas dominantes en el clima social, (tristeza, miedo y enojo), y las emociones positivas dominantes en el clima social (alegría, esperanza, solidaridad, confianza y tranquilidad). Se les preguntó a los participantes sobre el ambiente o clima social en el país con respecto a cada una de estas emociones. Las preguntas fueron presentadas en una escala Likert de 5 puntos, en la que 0 = “Nada” y 5 = “Mucho”. La escala de clima emocional positivo tuvo un aceptable nivel de fiabilidad ($\alpha = .77$). Los ítems de clima emocional negativo tuvieron también un adecuado nivel de fiabilidad ($\alpha = .70$).

Situación del país (SITPAI). Se evaluó la percepción que tenían los participantes sobre la situación del país mediante seis preguntas sobre la situación actual del país, además de una pregunta sobre la situación futura del país. Las preguntas fueron presentadas en una

escala Likert de 5 puntos, en la que: 1 = “Muy mala” y 5 = “Muy buena”, y se agruparon en una escala con un adecuado nivel de fiabilidad ($\alpha = .72$).

Ideología política

Orientación política de derecha (OPD). Con el fin de evaluar la expresión de la orientación ideológica en términos del continuo izquierda / derecha, se utilizó un solo ítem, cuya opción de respuesta es una escala de diferencial semántico de Osgood de 10 puntos en la que: 1 = “Izquierda” y 10 = “Derecha”. Se pidió a los participantes que se ubiquen en algún punto de este continuo.

Autoritarismo de ala derecha (RWA). El autoritarismo de ala derecha fue evaluado a través de una versión traducida al castellano de la versión reducida de la Escala de Autoritarismo de Ala Derecha (RWA) de Zakrisson (2005). Esta escala está compuesta de 12 ítems cuya opción de respuesta es una escala Likert de 6 puntos, en la que: 1 = “Totalmente en desacuerdo” y 7 = “Totalmente de acuerdo”. Para el presente estudio la escala presentó un aceptable nivel de fiabilidad ($\alpha = .73$).

Actitudes políticas

Tolerancia de la corrupción. La tolerancia a la corrupción de los participantes fue evaluada mediante el grado de acuerdo con dos afirmaciones: “No importa que el candidato robe con tal que haga obras” y “Preferiblemente que gobiernen los ricos que ya no necesitan robar”. Se presentaron en una escala tipo Likert de 4 puntos, en la que: 1 = “Totalmente en desacuerdo” y 4 = “Totalmente de acuerdo”.

Tolerancia de la violencia. Con el fin de medir la tolerancia de la violencia por parte de los entrevistados se realizaron tres preguntas sobre la necesidad de la violencia para el mantenimiento del orden y la autoridad. Las preguntas fueron presentadas en una escala Likert de 4 puntos, en la que: 1 = “Totalmente en desacuerdo” y 4 = “Totalmente de acuerdo” y se agruparon en una escala con un nivel de fiabilidad aceptable ($\alpha = .63$).

Procedimiento

Se elaboró un cuestionario virtual en la plataforma *Google Docs* que contenía el consentimiento informado y los instrumentos para la medición de las variables del estudio. La difusión de la encuesta estuvo a cargo del Grupo de Psicología Política de la Pontificia Universidad Católica del Perú. El enlace de la encuesta fue enviado a diversos contactos personales por correo electrónico y se compartió en diversas redes sociales. La información fue recolectada entre febrero y marzo de 2011. Los datos obtenidos fueron analizados utilizando el software estadístico IBM SPSS© 20 y el paquete AMOS© 20.

Resultados

Comportamiento electoral de la muestra

El candidato con mayores preferencias electorales por parte de la muestra fue Pedro Pablo Kuczynski con el 44.9% de intención de voto. Lo siguieron Alejandro Toledo con 32.2%, Ollanta Humala con 9.1%, Luis Castañeda con 3.5% y finalmente Keiko Fujimori con 1.5%. Por otro lado, los candidatos que presentaban mayor rechazo por parte de la muestra fueron Ollanta Humala (51.9%) y Keiko Fujimori (40.6%). En la Tabla 1 puede apreciarse como los electores de cada candidato manifestaron su rechazo a los demás. Ollanta Humala es rechazado principalmente por los seguidores de Fujimori (91.7%), Kuczynski (77.6%) y Castañeda (62.1%). Por otro lado, Keiko Fujimori presenta los mayores porcentajes de rechazo en los electores de Humala (88.9%) y Toledo (57.9%).

Tabla 1

Intención de voto y rechazo por candidato

Intención de voto		Nunca votaría por					
		Total	1	2	3	4	5
1. Ollanta Humala	9.1%	51.9%	-	88.9%	5.6%	1.4%	4.2%
2. Keiko Fujimori	1.5%	40.6%	91.7%	-	0.0%	8.3%	0.0%
3. Pedro Pablo Kuczynski	44.9%	2.3%	77.6%	17.6%	-	3.2%	1.6%
4. Alejandro Toledo	32.2%	2.4%	36.8%	57.9%	3.0%	-	2.3%
5. Luis Castañeda	3.5%	2.7%	62.1%	20.7%	0.0%	17.2%	-
Ninguno	8.8%	-	17.8%	61.6%	9.6%	1.4%	9.6%

Análisis de correlación paramétrica: clima emocional, ideología política, percepción del país y tolerancia de la violencia y corrupción

En la Tabla 2 se muestra la matriz de correlación paramétrica entre las siete variables del estudio, así como los estadísticos descriptivos de cada una. En el caso del Clima emocional positivo, éste presentó correlaciones directas con todas las variables del estudio, destacando su relación con la Percepción de la situación del país. Por otro lado, la escala de RWA mostró relaciones directas con la Orientación política de derecha y la tolerancia de la corrupción y la violencia. Finalmente, estas dos variables presentaron una correlación directa alta entre sí, como también una relación directa media con la Orientación política de derecha.

Tabla 2*Matriz de correlaciones y estadísticos descriptivos de las variables del estudio*

VARIABLES	2	3	4	5	6	7	Punto medio de la escala	M	DE
1. Clima emocional positivo	-.346***	.272***	.228***	.487***	.140***	.186***	2.00	1.59	0.63
2. Clima emocional negativo		-.126***	-.052	-.273***	-.050	-.035	2.00	2.16	0.79
3. RWA			.490***	.225***	.274***	.447***	4.00	3.43	0.80
4. Orientación política de derecha				.284***	.354***	.402***	5.50	5.42	1.85
5. Percepción de la situación del país					.156***	.123***	3.00	2.66	0.47
6. Tolerancia de la corrupción						.470***	2.50	1.52	0.55
7. Tolerancia de la violencia							2.50	2.27	0.76

*** $p < .001$

Intención de voto y variables del estudio

Se obtuvieron las medias de cada variable del estudio por intención de voto y rechazo a candidatos. En la Tabla 3 se exponen los resultados que presentaron diferencias significativas. Los votantes de Pedro Pablo Kuczynski presentaron mayores niveles de Clima emocional positivo diferenciándose de los electores de Humala y Toledo. Con respecto a la ideología política los simpatizantes de Kuczynski y Fujimori registraron una tendencia hacia la derecha en ambas variables, ubicándose los de Toledo al centro y los de Humala hacia la izquierda. Finalmente los simpatizantes de Kuczynski y Fujimori obtuvieron mayores puntuaciones de Tolerancia de la corrupción.

En el caso de rechazo a candidatos, se encontraron diferencias significativas en los participantes que manifestaron que nunca votarían por Ollanta Humala o Keiko Fujimori. De esta forma quienes rechazaban a Humala se acercaban a posiciones ideológicas de derecha y los que rechazaban a Fujimori se ubicaron en el centro de la escala. Otra diferencia resaltante fue la mayor Tolerancia de la corrupción y la violencia por parte de quienes nunca votarían Humala en diferencia de los que manifestaban que nunca votarían por Fujimori.

Tabla 3
Intención de voto, rechazo por candidato y variables del estudio

Variables	Intención de voto				Nunca votaría por	
	Humala	Fujimori	Kuczynski	Toledo	Humala	Fujimori
Clima emocional positivo	1.39 ¹	1.48	1.75 ¹²	1.47 ²	1.70***	1.46***
RWA	3.02 ¹	4.42 ¹²	3.71 ¹²³	3.14 ²³	3.74***	3.04***
Orientación política de derecha	3.36 ¹	6.83 ¹²	6.35 ¹³	4.95 ¹²³	6.44***	4.25***
Percepción de la situación del país	2.33 ¹	2.69	2.79 ¹²	2.60 ¹²	2.77***	2.54***
Tolerancia de la corrupción	1.20 ¹	1.71 ¹²	1.69 ¹³	1.40 ¹²³	1.71***	1.29***
Tolerancia de la violencia	1.92 ¹	2.64 ¹	2.52 ¹²	2.08 ²	2.50***	1.94***

1, 2, 3 = Diferencias significativas ($p < .05$) entre candidatos por variable.

*** = Diferencias significativas ($p < .001$) entre candidatos por variable.

Respuestas emocionales ante los candidatos

Se analizaron las respuestas emocionales asociadas a los triunfos de los cinco candidatos de toda la muestra. Esto se expone en la Tabla 4.

Tabla 4

Medias de respuestas emocionales ante hipotético triunfo de cada candidato

Emociones	Triunfo de				
	Humala	Fujimori	Kuczynski	Toledo	Castañeda
Miedo	2.65	1.99	0.68	0.53	0.69
Ira	1.83	2.16	0.54	0.63	1.08
Vergüenza	1.81	2.36	0.59	0.88	1.19
Desprecio	1.74	2.20	0.54	0.66	1.11
Tristeza	1.69	1.91	0.58	0.73	1.37
Sorpresa	1.65	1.46	2.13	1.17	1.64
Asco	1.54	2.06	0.50	0.61	0.98
Interés	1.25	0.88	2.33	1.66	1.06
Culpa	0.90	0.77	0.26	0.37	0.33
Alegría	0.41	0.41	1.89	1.33	0.66

Las respuestas emocionales asociadas al triunfo de Ollanta Humala (el candidato más rechazado por la muestra) y Pedro Pablo Kuczynski (el candidato con mayores preferencias electorales entre los participantes) fueron las que presentaron diferencias más importantes entre ellas. En concordancia con el comportamiento electoral de la muestra, el triunfo hipotético de Humala despierta principalmente emociones negativas. Por el contrario, el triunfo de Kuczynski provoca en los entrevistados mayores niveles de Alegría e Interés. Todas las emociones (excepto Culpa y Sorpresa) presentan una correlación inversa entre los dos candidatos, exponiendo así una respuesta emocional polarizada entre ellos. Los resultados se presentan en la Tabla 5.

Tabla 5*Medias de respuestas emocionales ante el triunfo hipotético de Humala y Kuczynski*

Emoción asociada al triunfo de...	Medias		<i>t</i>	<i>r</i>
	Humala	Kuczynski		
Miedo	2.65	0.68	29.5***	-0.100***
Ira	1.83	0.54	18.0***	-0.184***
Vergüenza	1.81	0.59	16.0***	-0.198***
Desprecio	1.74	0.54	15.9***	-0.200***
Tristeza	1.69	0.58	16.3***	-0.071***
Sorpresa	1.65	2.13	-8.3***	0.237***
Asco	1.54	0.50	14.3***	-0.165***
Interés	1.25	2.33	-15.5***	-0.080***
Culpa	0.90	0.26	12.4***	0.093***
Alegría	0.41	1.89	-22.3***	-0.253***

*** $p < .001$

Análisis de ecuaciones estructurales: ideología política, percepción del país y emociones asociadas al triunfo de Ollanta Humala y Pedro Pablo Kuczynski

Se construyeron dos modelos estructurales basados en las relaciones encontradas entre las variables del estudio y un hipotético triunfo de Ollanta Humala (Modelo 1) y de Pedro Pablo Kuczynski (Modelo 2). En el caso del triunfo del modelo asociado al triunfo electoral de Humala (Figura 1), de acuerdo a los indicadores propuestos por diversos autores (Marsh & Hocevar, 1985; Ruiz, Pardo, & San Martín, 2010; Schumacker & Lomax, 2004) el Modelo 1 obtuvo un adecuado ajuste respecto a los datos: CFI = .999, TLI = .998, RMSEA = .025 (90%C = [.000 - .056]). Todas las relaciones establecidas resultaron significativas. En el modelo la Percepción de la situación del país (SITPAI) y el RWA influyen directamente en el posicionamiento dentro del espectro político. El acercamiento hacia la ideología política de derecha correlaciona inversamente con la alegría, y directamente con las emociones de miedo e ira, e asociadas al triunfo de Humala.

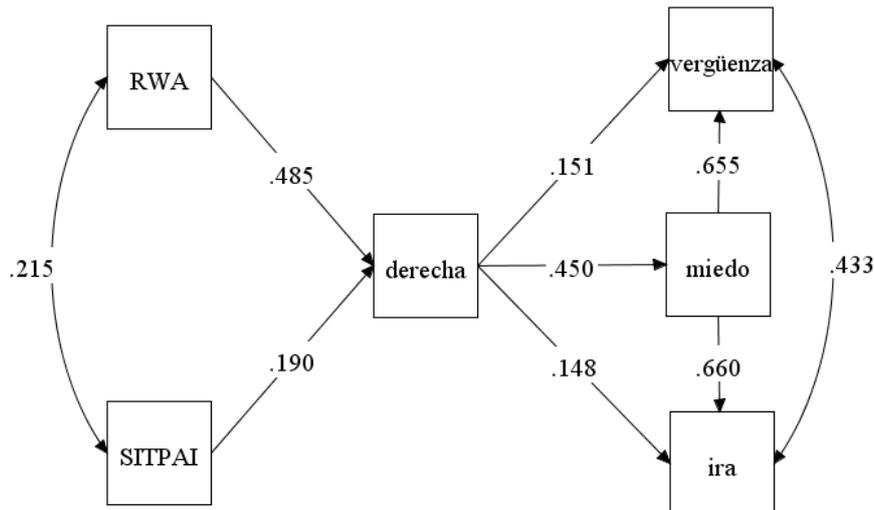


Figura 1. Modelo 1 – Diagrama estructural en hipotético triunfo de Humala

A su vez, el modelo asociado al triunfo electoral de Kuczynski (Figura 2) obtuvo un ajuste adecuado respecto a los datos: CFI = .995, TLI = .984, RMSEA = .055 (90%CI = [.029 - .084]). Todas las relaciones establecidas resultaron significativas. Al igual que en el Modelo 1 el RWA y la Percepción de la situación del país inciden en la Orientación política, pero también influyen en el Clima emocional positivo. Las emociones de alegría e interés provocadas por el triunfo de Kuczynski se relacionaron positivamente entre sí y están influenciadas directamente por la orientación política de derecha y el clima emocional positivo.

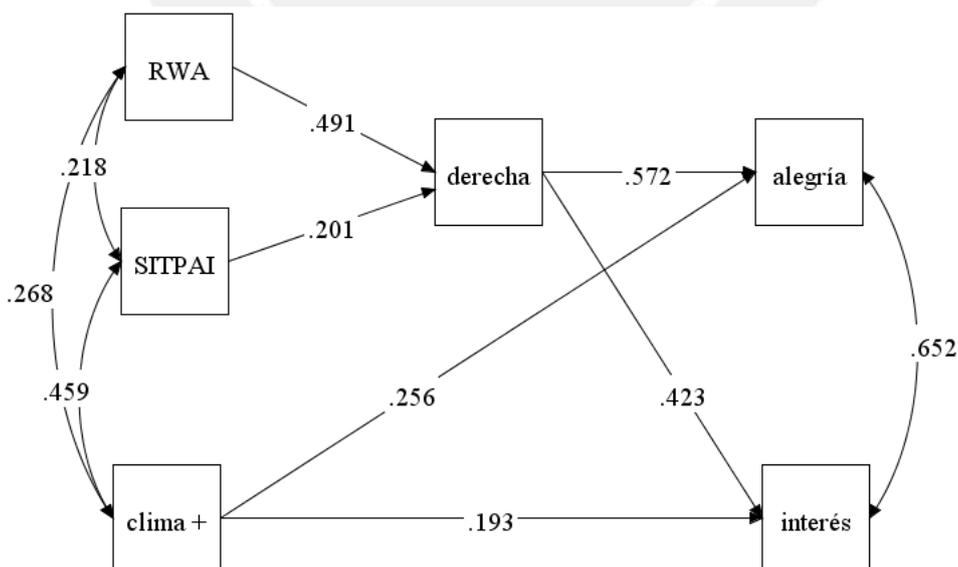


Figura 2. Modelo 2 – Diagrama estructural en hipotético triunfo de Kuczynski

Discusión

Comportamiento electoral de la muestra

Las características sociodemográficas de la muestra explican la diferencia que existe entre sus preferencias electorales y las encuestas realizadas en ese momento y el resultado final de la elección. Tanto Kuczynski como Toledo recibieron su principal apoyo de la ciudad de Lima (ONPE, 2011) y sus simpatizantes provenían de niveles socioeconómicos medios o altos, con mayores grados de educación formal (IOP-PUCP, 2011; Ipsos Apoyo, 2011). Eran también estos sectores, los que presentaban el mayor rechazo a los candidatos que terminarían por pasar a la segunda vuelta: Ollanta Humala y Keiko Fujimori.

A pesar de la clara tendencia de la muestra por Kuczynski y Toledo, existen diferencias claras en torno al rechazo a Humala y Fujimori dependiendo del apoyo inicial a cada candidato. Los electores de Kuczynski tienen un mayor rechazo a Ollanta Humala y los de Toledo a Keiko Fujimori. Esto concuerda con lo sucedido después de la primera vuelta y el apoyo que mostraron los candidatos perdedores a los que participarían en el balotaje: Kuczynski respaldaría a Fujimori y Toledo a Humala.

Relaciones entre las variables del estudio

La relación inversa existente entre el Clima emocional positivo y el Clima emocional negativo corrobora lo expuesto en la teoría, mayores niveles de Clima emocional positivo conllevan menores niveles de afectividad negativa. A su vez, el Clima emocional positivo y la Percepción de la situación del país se relacionan directamente. La evaluación satisfactoria de la actualidad del país redundaría en la apreciación de un clima emocional de tranquilidad y confianza.

En lo que corresponde a la ideología política, la relación existente entre el RWA y la Orientación política de derecha (OPD) se corroboran con lo analizado en la introducción y con otros estudios realizados (Jost et al., 2009; Rottenbacher, 2012; Rottenbacher & Schmitz, 2012). La personalidad autoritaria influye la adhesión a actitudes políticas de derecha y eso a su vez a movimientos que las promuevan (Sibley & Wilson, 2007). Sin embargo, las correlaciones encontradas entre el Clima emocional positivo y la Percepción de la situación del país con el espectro político de derecha no son tan claras y podrían explicarse analizando las relaciones con cada escala de ideología política. En primer lugar, en lo que respecta a la OPD, la derecha se relaciona con en el mantenimiento del *statu quo* y el rechazo al cambio (Bobbio, 1996; Jost et al., 2009). Si se está satisfecho con la situación del país y se percibe un

clima de tranquilidad y confianza, el cambio podría considerarse como innecesario o como una amenaza pues pondría en peligro la situación actual, considerada como positiva.

En segundo lugar, la relación existente entre el RWA y la Percepción de la situación del país y el Clima emocional positivo se basaría en dos aspectos: el económico y el social. El manejo económico en el Perú ha seguido desde principios de los 90 lo que Williamson (1989) llamó Consenso de Washington. Es así que la política fiscal y tributaria peruana se han decantado por estatutos defendidos tradicionalmente por la derecha ideológica. Por ello, quienes apoyan el modelo actual deberían sentir más a gusto con la situación del país y percibir un clima emocional más positivo. Además aquellos que se han visto beneficiados con las políticas económicas actuales podrían ser más propensos a embargar un posicionamiento ideológico que las defiendan. Por otro lado, el Perú conserva muchas prácticas sociales conservadoras (Cotler, 1978/2009; Quiroz, 2013), el mantenimiento del buen orden social asociado a formas tradicionales de ejercer el poder puede explicar esta relación.

Intención de voto y variables del estudio

Al analizar las variables del estudio distribuidas por simpatizantes de cada postulante a la presidencia, pueden encontrarse dos parejas de candidatos afines entre sí: Keiko Fujimori y Pedro Pablo Kuczynski por un lado, y Ollanta Humala y Alejandro Toledo por otro. Este hallazgo concuerda con la matriz de apoyo y rechazo a estos candidatos encontrada previamente, siendo los electores del primer grupo más reticentes a votar por los del segundo y viceversa.

En primer lugar, los participantes que manifiestan su intención de votar por Keiko Fujimori, se diferencian significativamente de los demás en su posicionamiento ideológico y la tolerancia de prácticas delictivas. Si bien Keiko Fujimori representa el mantenimiento de la política económica, su respaldo no reside en el mantenimiento del sistema, como si podría serlo en Kuczynski, ya que no presenta niveles altos de Clima emocional positivo o Percepción de la situación del país, sino el afrontamiento de los cambios y mejoras a través de la imposición de la autoridad y el orden. Esto se refleja en los niveles de RWA presentados y la tolerancia a prácticas violentas que buscan mantener el orden social, lo cual redundaría en un posicionamiento ideológico identificado con la derecha, el cual se encuentra por encima del resto de candidatos. Por otro lado, los votantes de Keiko Fujimori y seguidores de su movimiento político, lo son principalmente por su respaldo al gobierno de su padre, teniendo que ser tolerantes con prácticas de corrupción cometidas en ese período, explicando así la tolerancia a éstas.

El candidato cercano a Fujimori, Pedro Pablo Kuczynski, representa también un espectro ideológico de derecha, pero con ciertos cambios. Es así que los votantes de Kuczynski se encuentran satisfechos con el sistema económico y social, por lo cual tienen una mejor Percepción de la situación del país, y por consiguiente, perciben también un clima emocional de tranquilidad y confianza. La presentación de Kuczynski en la campaña como un tecnócrata, falta de contaminación ideológica alguna se contradice con la OPD de quienes lo respaldan, que si bien es de menor grado que la de Fujimori, sigue siendo superior a la media teórica. Por otro lado, también presentan niveles de RWA significativamente superiores de Toledo y Humala. Es decir, los votantes de Kuczynski se presentan como más autoritarios que aquellos a los que acusan de autoritarios (Humala), tanto en lo que respecta a sumisión autoritaria pero en mayor medida en la agresión autoritaria, lo que explicaría su mayor tolerancia a la violencia. Por último, los votantes de Kuczynski también presentan niveles superiores de Tolerancia de la corrupción, a diferencia de Fujimori, esto no sería derivado de pasar por alto hechos de un gobierno anterior, sino de considerar a la corrupción como un mal necesario para el funcionamiento de la maquinaria gubernamental. Esta no sólo serviría, sino que sería esencial para el buen entendimiento y trabajo en conjunto entre el aparato estatal y agentes económicos claves, que permitan el desarrollo de la industria (Quiroz, 2013).

En una posición alejada de Fujimori y Kuczynski, se encuentra Ollanta Humala. Los simpatizantes de Humala tienen una peor Percepción de la situación del país y un menor Clima emocional positivo, esto se corresponde plenamente con el mensaje del candidato desde 2006: cambio. Sus electores no se encuentran satisfechos con el sistema económico y social presente y buscan en él un viraje en las políticas económicas, primordialmente en la distribución de la riqueza. Además son los que presentan menores niveles de Tolerancia de la violencia y la corrupción, son quienes se encuentran más cansados del sistema político y sus fallas, buscando en Humala ya no sólo el cambio económico, sino una vía de escape a un todo el sistema, que podrían considerar caduco o ineficiente. La persecución del cambio económico y la consiguiente distribución de la riqueza más igualitaria son características preponderantes de la izquierda (Bobbio, 1996) lo que explicaría los menores de niveles de RWA y de OPD por parte de sus simpatizantes. Por último, es importante recalcar que la muestra no representa al elector promedio de Humala, ya que éste recibió la mayor parte de su apoyo fuera de Lima, por ello los resultados mostrados no podrían ser extrapolados para entender a quiénes lo llevaron al triunfo en la primera vuelta, pero sí dan luces sobre el respaldo obtenido en el balotaje por parte de los simpatizantes de otros candidatos.

La posición más moderada es representada por los votantes de Alejandro Toledo, con niveles medios de todas las variables, aunque siendo más cercanos a Humala que a Fujimori y Kuczynski. Los electores de Toledo no presentan un rechazo tan fuerte al sistema como los de Humala, ya que al haber gobernado anteriormente, forma parte del *establishment* político y pieza importante de las políticas económicas y sociales vigentes durante la elección. Sin embargo, Toledo promovía una política social más agresiva que la de Alan García llevaba en ese momento, representando también la búsqueda de una mejor distribución de la riqueza, pero sin cambios radicales. En lo que respecta a ideología política, Toledo se ubica en el centro de ambas escalas, lo que no termina de diferenciarlo ideológicamente de los otros candidatos.

De esta forma quedan definidos los dos grupos de candidatos, que explicarían porqué los electores de Kuczynski optarían por Fujimori en segunda vuelta y los de Toledo por Humala. En primer lugar, Keiko Fujimori y Kuczynski representan a aquellos que se identifican con la derecha. La tolerancia a prácticas corruptas o violentas se liga al funcionamiento tradicional del sistema y su preservación. La diferencia entre estos dos candidatos se anclaría tanto en el nivel de radicalismo de su propuesta y la preservación exacta del sistema. En segundo lugar, Humala y Toledo encarnan a quienes se encuentran entre la izquierda y el centro, una percepción menos optimista de la situación actual y el sistema, y el mayor rechazo a prácticas como la corrupción y la violencia. Las principales diferencias entre ambos estarían en el posicionamiento ideológico (izquierda o centro) y el nivel de Percepción de la situación del país. Sería precisamente el contraste entre los dos grupos de candidatos y las posiciones que representaban las que llevarían a quienes rechazaban a Ollanta Humala y Keiko Fujimori a decantarse por uno u otro, poniendo sobre el tapete tres aspectos clave: la ideología política, la preservación del modelo y la tolerancia a la corrupción.

Rechazo al cambio: ideología política, emociones y triunfo de Ollanta Humala

El triunfo de Ollanta Humala genera principalmente emociones negativas como el miedo, la ira y la vergüenza. En el modelo estructural propuesto (Figura 1) se exponen las relaciones previamente encontradas entre el RWA y la Percepción de la situación del país con la OPD. El autoritarismo de ala derecha conlleva la identificación con la orientación política de derecha (Sibley & Wilson, 2007). Por otro lado, una mejor apreciación del estado actual del país llevaría a las personas a ser reacias al cambio, el cual podría poner en peligro el rumbo apreciado, lo que decantaría en posiciones ideológicas de derecha, en busca de la preservación del *statu quo*. En este escenario, Ollanta Humala representa tanto de forma tácita

como explícita, el alejamiento de las políticas económicas y sociales dominantes en el momento de la elección, además de presentar un discurso enmarcado en la ideología tradicional de izquierda. Esto llevaría, en primer lugar, a que aquellos que se ubican en el espectro político de derecha, ya sea por posición ideológica o por mantener el sistema, vean con miedo ira el triunfo de Humala. El miedo asociado a Humala puede explicar otras reacciones emocionales, como la ira y la vergüenza. En contraposición, quienes buscan un cambio en el sistema o se identifican con la izquierda sentirían alegría e interés al ganar Humala. Las relaciones entre la OPD y las emociones asociadas al triunfo de Humala son similares a las encontradas en el estudio de Rottenbacher (2012), confirmando el la representación de Humala como candidato altamente ideologizado y contrario al sistema.

Preservación del sistema: hipotética presidencia de Pedro Pablo Kuczynski

El candidato que despertó emociones más dispares en comparación con Ollanta Humala, fue Pedro Pablo Kuczynski. En él destacan las emociones positivas como la alegría y el interés y bajos niveles de emociones negativas, como el miedo o la ira. Según el diagrama estructural propuesto para el triunfo de Kuczynski (Figura 2), la generación de emociones como respuesta ante la victoria no sólo estaría ligada al posicionamiento ideológico, sino también a Clima emocional positivo percibido. De esta forma Kuczynski representa en el imaginario del votante tanto el espectro ideológico de derecha como la continuidad del sistema político y social frente a amenazas como las de Ollanta Humala. La hipotética presidencia de Humala provocaba reacciones emocionales negativas muy fuertes en ciudadanos cercanos a la muestra (Guevara & Espinosa, 2014) asumiendo incluso que podría significar el fin del desarrollo del Perú. Frente a este “peligro” el triunfo de Kuczynski emerge como salvador un sistema que genera un clima emocional de paz y tranquilidad. Esto acompañado a los altos niveles de RWA y de Tolerancia de la violencia provoca en sus seguidores reacciones violentas frente a la amenaza que llegan a bordear las propuestas de golpe de Estado (Guevara & Espinosa, 2014).

Conclusiones

Como se ha mostrado a lo largo de la presente investigación, las elecciones generales en el Perú de 2011 fueron más que una simple batalla electoral. Las cosas que se pusieron en juego y fueron materia de discusión no fueron políticas de corto o mediano plazo, sino la forma de entender y organizar el Estado, la tolerancia a prácticas recurrentes pero nocivas para la democracia y por primera vez desde la década de los 80, el espectro ideológico del gobierno. La conformación de dos grupos de candidatos que representaban posiciones políticas antagónicas ayudó tanto a definir enfoques de cómo debería ser el sistema como a

generar una polarización de la sociedad (Ferrándiz et al., 2011; Guevara & Espinosa, 2014; Rottenbacher, 2012). Esto provocó respuestas emocionales mucho más fuertes hacia los candidatos, pero a diferencia de otras elecciones (Espinosa, 2008) también hacia sus partidarios, destapando problemas de prejuicio, racismo y resentimiento, presentes en una sociedad que intenta desarrollarse y se vanagloria de haber conseguido logros macroeconómicos importantes (Ferrándiz, et al., 2011; Guevara & Espinosa, 2014). La bonanza económica desigual que vive el Perú produce una tensión constante entre los que se han beneficiado de ella y quienes no, la falta de interés del Estado en estos temas y su discusión pública provocan que cada cinco años la elección presidencial se vuelva el lugar y la forma de resolver estas diferencias. Es allí donde se evidencian las profundas diferencias latentes en la sociedad peruana.

El proceso electoral de 2011 culminó al igual que en 2001 y 2006 con la elección del candidato que era considerado menos peligroso. Sin embargo, esta vez el presidente electo se posicionaba de forma evidente y explícita como anti-sistema, resta ver si cumplirá con las expectativas de cambio (moderado o radical) de quienes lo apoyaron con su voto.

Referencias

- Adorno, T., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. & Sanford, R. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper and Row.
- Altemeyer, B. (2004). The Other “Authoritarian Personality”. En J. Jost & J. Sidanius (Eds.), *Key Readings in Social Psychology. Political Psychology* (p. 85-107). New York: Psychology Press.
- Altemeyer, B. (2006). *The Authoritarians*. Winnipeg: University of Manitoba.
- Bar-Tal, D., Halperin, E. & de Rivera (2007). Collective Emotions in Conflict Situations: Societal Implications. *Journal of Social Issues*, 63(2), 441-460.
- Bobbio, N. (1996). *Derecha e izquierda*. Madrid: Taurus.
- Bury, J. (2005). Mining mountains: neoliberalism, land tenure, livelihoods, and the new Peruvian mining industry in Cajamarca. *Environment and Planning*, (37), 221-239.
- Crabtree, J. (2002). The impact of neo-liberal economics on peruvian peasant agriculture in the 1990s. *The Journal of Peasant Studies*, 29(3-4), 131-161.
- Collins, R. (2001). Social movements and the focus of emotional attention. En J. Goodwin, J., Jasper, M. & Polleta, G. (Eds.), *Passionate politics* (p. 27-44). Chicago: University of Chicago Press.
- Cotler, J. (1978/2009). *Clases, Estado y Nación en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Dancourt, O. (1999). Neoliberal reforms and macroeconomic policy in Peru. *CEPAL Review*, (67), 51-73.
- De Rivera, J. (1992). Emotional climate: Social structure and emotional dynamics. *International Review of Studies on Emotion*, 2, 197-218.
- De Rivera, J. & Páez, D. (2007). Emotional Climate, Human Security, and Cultures of Peace. *Journal of Social Issues*, 63, 233-253.
- Denzau A. & North D. (1994). Shared mental models: ideologies and institutions. En A. Lupia, M.C. McCubbins & S.L. Popkin (Ed.), *Elements of Reason: Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*, 23–46. New York: Cambridge Univ. Press.
- Duckitt, J. (2001). A Dual-Process Cognitive-Motivational Theory of Ideology and Prejudice. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 41–113. San Diego: Academic Press.

- Duckitt, J., Bizumic, B, Krauss, S. & Heled, E. (2010). A Tripartite Approach to Right-Wing Authoritarianism: The Authoritarianism-Conservatism-Traditionalism Model. *Political Psychology*, 31(5), 685-715.
- El País (2006). *Humala reivindica su alianza con Chávez y anuncia que cambiará la Constitución*. Recuperado de <http://www.elpais.com>
- El País (2011). *Ollanta Humala, la transformación del Lula peruano*. Recuperado de <http://www.elpais.com>
- Erikson, R. & Tedin, K. (2003). *American Public Opinion*. New York: Longman.
- Espinosa, A. (2008). Decidiéndose por el mal menor. El rol de las emociones en las elecciones peruanas del 2006. *Psicología Política*, (37), 47-70.
- Fernández, O., Mele, S., Bombelli, J. & Zubieta, E. (2011). *Clima social emocional, confianza en las instituciones y percepción de problemas sociales*. Recuperado de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.1540/ev.1540.pdf
- Ferrándiz, J. Ibáñez, C. & Espinosa, A. (2011). Racismo 2.0: Expresiones de prejuicio en las redes sociales virtuales tras las elecciones generales de 2011. *Politai*, (3), 75-83.
- Greenberg J. & Jonas E. (2003). Psychological motives and political orientation—the left, the right, and the rigid: comment on Jost et al. 2003. *Psychological Bulletin*, (129), 376-382.
- Guevara, L. & Espinosa A. (2014). Estereotipos, emociones y tendencia de acción intergrupala en Facebook durante las elecciones generales peruanas del 2011. *Revista Electrónica de Psicología Política*, (33), 25-48.
- IOP-PUCP (2011). *Estado de la opinión pública – Marzo de 2011*. Lima: PUCP. Recuperado de <http://www.pucp.edu.pe/iop>
- Ipsos Apoyo (2011). *Informe de Opinión Data – Marzo de 2011*. Lima: Ipsos Apoyo. Recuperado de <http://www.ipsos.pe>
- Izard, C. (1991). *The Psychology of Emotions*. Nueva York: Plenum Press.
- Izard, C. (1992). Basic Emotions, Relations Among Emotions and Emotion-Cognition Relations. *Psychological Review*, 99, 561-565.
- Izard, C. (2010). The Many Meanings/Aspects of Emotion: Definitions, Functions, Activation, and Regulation. *Emotion Review*, 2(4), 363-370.
- Jost, J., Federico, C. & Naiper, J. (2009). Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities. *Annual Review of Psychology*, (60), 307-337.
- Jost J., Glaser J., Kruglanski A. & Sulloway F. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, (129), 339-375.

- Kneller, D. & Haidt, J. (1999). Social Functions of Emotions at Four Levels of Analysis. *Cognition and Emotion*, 13(5), 505-521.
- Marsh, H. & Hocevar, D. (1985). Application of confirmatory factor analysis to the study of self-concept: First- and higher order factor models and their invariance across groups. *Psychological Bulletin*, 97(3), 562-582.
- McCann, S. (2008). Societal threat, authoritarianism, conservatism, and U.S. state death penalty sentencing (1977–2004). *Journal of Personal Social Psychology*, (94), 913-923.
- ONPE (2006). Resultados de Elecciones Generales 2006. Recuperado de <http://www.web.onpe.gob.pe>
- ONPE (2011). Resultados de Elecciones Generales 2011. Recuperado de <http://www.web.onpe.gob.pe>
- Ovejero, A. (1982). El autoritarismo: enfoque psicológico. *El Basilisco*, (13), 40-44.
- Páez, D. Espinosa, A. & Bobowik, M. (2012). Emotional climate: how is it shaped, fostered, and changed? En Hermans, D, Rimé, B. & Mesquita, B., *Changing Emotions* (p. 113-119). London: Psychology Press.
- Quiroz, A. (2013). *Historia de la corrupción en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Páez, D., Ruiz, J., Gailly, O., Kornblit, A., Wiesenfeld, E., & Vidal, C. (1997). Clima emocional: Su concepto y medición mediante una investigación transcultural. *Revista de Psicología Social*, 12(1), 79-98.
- Pratto, F., Sidanius, J., Sallworth, L. & Malle, B. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 741-763.
- Reyes, L. (1999). Neoliberalismo, pobreza y políticas sociales en el Perú de los noventa. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, (14), 61-74.
- Ruiz, M., Pardo, A. & San Martín, R. (2010). Modelos de ecuaciones estructurales. *Papeles del psicólogo*, 31(1), 34-45.
- Rottenbacher, J. M. (2012). Vigencia del continuo ideológico izquierda/derecha durante las elecciones presidenciales de 2011 en Lima – Perú. *Revista de Psicología*, 30(2), 282-315.
- Rottenbacher, J. M. & Schmitz, M. (2012). Democracia vs neoliberalismo económico. Condicionantes ideológicos de las preferencias políticas y económicas en la ciudad de Lima. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, (214), 111-140.

- Schumacher, R. & Lomax, R. (2004). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sibley, C. & Wilson, M. (2007). Political Attitudes and the Ideology of Equality: Differentiating support for liberal and conservative political parties in New Zealand. *New Zealand Journal of Psychology*, 36(2), 72-84.
- Stenner, K. (2009). Three kinds of "conservatism". *Psychological Inquiry*, (20), 142-159.
- Van Hiel, A., Duriez, B. & Kossowska, M. (2006). The Presence of Left-Wing Authoritarianism in Western Europe and Its Relationship with Conservative Ideology. *Political Psychology*, 27(5), 769-793.
- Williamson, J. (1989). *What Washington Means by Policy Reform*. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics.
- Zakrisson, I. (2005). Construction of a short version of the Right-Wing Authoritarianism (RWA) scale. *Personality and Individual Differences*, 39, 863-872.
- Zubieta, E., Delfino, G. & Fernández, O. (2008). Clima Social Emocional, Confianza en las Instituciones y Percepción de Problemas Sociales. *PSYKHE*, 17(1), 5-16.