

EL IMPACTO DE LA PERSONALIDAD EN EL LIDERAZGO PRESIDENCIAL NORTEAMERICANO

Fred I. Greenstein

Universidad de Princeton

RESUMEN

A pesar de que muchos intelectuales están convencidos de que la historia está determinada por fuerzas impersonales, la presidencia americana está constituida de tal forma que hace que el jefe del ejecutivo tenga un papel central en los resultados políticos, especialmente, aunque no exclusivamente, en los asuntos internacionales. Esto hace que sea importante y necesario analizar la personalidad del presidente. Este artículo describe las características que se deben valorar en el análisis de la psicología política presidencial. De esta forma, el estudio de la personalidad política adquiere una orientación principalmente política.

ABSTRACT

In spite of the conviction of many intellectuals that history is determined by impersonal forces, the American presidency is so constituted as to make the incumbent chief executive highly consequential for political outcomes, particularly, but not exclusively, in international affairs. This makes the president's personality crucially important and very much in need of analysis. This article briefly spells out a number of the attributes that demand attention in the analysis of presidential political psychology. In so doing it takes a mainly political approach to the analysis of political personality.

El 1 de abril de 1954, el presidente Dwight D. Eisenhower convocó a los importantes consejeros de su política exterior para debatir un problema bélico decisivo. Unidades de las fuerzas militares de los Estados Unidos y Francia fueron atacadas por fuerzas comunistas dirigidas por Ho Chi Min en Dien Bien Phu, una fortaleza al noroeste de Vietnam. Eisenhower y los aliados pensaban que si desaparecía la resistencia francesa de Dien Bien Phu en Indochina, gran parte del Sur de Asia pasaría a estar bajo el control comunista. Aunque Eisenhower había tomado la decisión de atacar por aire para liberar Dien Bien Phu, una acción que muy probablemente llevaría a una intervención a gran escala por parte de la Unión Soviética en Indochina, reconsideró la decisión y optó por la vía diplomática que culminó en un

tratado de paz entre las fuerzas de la oposición, y la división del Vietnam en un Norte comunista y un Sur no comunista.

Un miembro de la administración de Eisenhower, que estuvo en desacuerdo con la decisión de no intervenir, fue su vicepresidente, Richard Nixon, el siguiente hombre de estado en la línea de sucesión a la presidencia. ¿Habría intervenido Nixon si hubiese sido el presidente, tal como sucedió un año y medio más tarde cuando Eisenhower sufrió un ataque al corazón? Aunque no lo podemos saber con certeza, parece probable que lo hubiera hecho si tenemos en cuenta sus valoraciones en aquel momento y en los años siguientes.

Once años más tarde, el presidente Lyndon B. Johnson se enfrentó al dilema que vivió Eisenhower en 1954. Esta vez el Gobierno del Vietnam del Sur, apoyado por América, estaba en peligro de desaparecer. En Enero de 1965 Johnson fue aconsejado por el Consejo de Seguridad Nacional y su Secretario de Defensa, que le plantearon que sus opciones eran la negociación y “salvar lo poco que puede ser conservado sin añadir más riesgos para nuestro ejército”, o bien “usar nuestro poder militar en el lejano Este para forzar un cambio en la política comunista”. Johnson intentó hacer lo último, primero ordenando el bombardeo de Vietnam del Norte, luego enviando tropas americanas para custodiar las bases aéreas americanas en el Vietnam del Sur, y después firmando un conjunto de compromisos para enviar más tropas. La guerra desencadenada fue un desastre político. En 1968 había medio millón de tropas americanas en Vietnam, al mismo tiempo que Johnson anunciaba que intentaría establecer negociaciones con los comunistas y que no volvería a presentarse a la reelección.

Como ocurrió en 1954, el vicepresidente no estuvo de acuerdo con las acciones del presidente. El 15 de febrero de 1965, una semana después del bombardeo inicial del Vietnam del Norte, el vicepresidente Hubert H. Humphrey envió a Johnson una nota confidencial en la que le advertía del peligro de llegar a verse involucrado en una guerra impopular. Le instaba a utilizar sus grandes habilidades políticas para encontrar una solución en el Vietnam. La reacción de Johnson fue expresar su irritación contra Humphrey por atreverse a dar una opinión y le excluyó de sus encuentros en Vietnam hasta que el vicepresidente apoyara públicamente el esfuerzo militar americano en el Sur de Asia. ¿Si Humphrey hubiese sido presidente, habría tomado unas decisiones distintas de las que tomó el presidente? De nuevo es

imposible responder a esta pregunta con absoluta certeza, pero es posible que lo hubiera hecho.¹

Los americanos suelen describir su sistema político diciendo que está gobernado por las instituciones, no por meros individuos, pero tal y como hemos visto en los ejemplos anteriores, es un sistema político en el que puede ser de gran importancia que una persona específica ocupe un puesto determinado en un momento dado, especialmente cuando el puesto en cuestión es el del presidente del ejecutivo. Esto no se ocurre en todas las partes. En Gran Bretaña, por ejemplo, con su tradicional gabinete de gobierno, son poco frecuentes los primeros ministros que tienen impacto personal, como ocurrió con Winston Churchill o Margaret Thatcher. Las características del Primer Ministro no tienen necesariamente gran interés, puesto que las decisiones suelen ser un proceso colectivo.

Si alguien decidiera crear un sistema político en el que la personalidad del cargo supremo del ejecutivo condicionara los acontecimientos, el resultado podría haber sido muy bien el de los Estados Unidos, especialmente durante los años de la Gran Depresión y la II Guerra Mundial. Los presidentes americanos ponen su sello distintivo en los resultados políticos desde los orígenes de los Estados Unidos, aprovechándose de la amplia descripción de las obligaciones presidenciales en el artículo II de la constitución americana. Hasta los años treinta, sin embargo, el poder legislativo tenía las riendas de la política nacional, y la mayor parte de la política realizada por el gobierno federal solamente tenía efectos moderados sobre la nación y sobre el mundo.

Desde ese momento se produjo un cambio radical. Bajo el estímulo de la Nueva Frontera, junto con la II Guerra Mundial y el liderazgo innovador de Franklin Delano Roosevelt, el gobierno federal creció enormemente, aumentando exponencialmente su alcance y su influencia, de forma que la nación se convirtió en una potencia mundial y más adelante en una potencia nuclear. En consecuencia, la presidencia americana sufrió una serie de cambios fundamentales, cada uno de los cuales aumentaba la probabilidad de que las características que distinguen a un presidente de otro se convirtieran en políticamente determinantes.

1. El presidente llegó a ser la principal fuente de iniciativas de acción en el sistema político, responsabilizándose de muchas de las propuestas legislativas del Capitolio.

¹ No deja de ser curioso que el presidente Johnson, como el presidente Eisenhower, sufriera una enfermedad de corazón. De hecho, en 1995, el mismo año en que Eisenhower murió de su ataque al corazón, Johnson sufrió también un grave ataque cardíaco.

2. Los presidentes empezaron a realizar una gran cantidad de política pública al margen del Congreso, aprovechándose de los amplios poderes estatutarios del jefe del ejecutivo en una época de gobierno positivo.

3. El presidente tuvo una presencia pública continua, poco menos que simbolizando al gobierno federal para muchos americanos.

4. La presidencia se hizo más amplia e incorporó los recursos personales e institucionales necesarios para desarrollar sus nuevas obligaciones mediante equipos que ayudaban a la oficina ejecutiva del presidente y cualquier otro personal de la rama ejecutiva que el presidente seleccionase para ayudar en sus tareas y esfuerzos.

La capacidad de los nuevos presidentes americanos para actuar de forma diferencial es cada vez mayor en el terreno internacional, donde la tecnología de la guerra moderna convierte sus acciones en algo muy importante, y no solamente para los norteamericanos. Los presidentes también tienen mayor influencia, por no decir una influencia singular, en los asuntos internos. De hecho, incluso los presidentes cuyos programas son bloqueados por el Congreso juegan un papel crucial en la política interna, en parte a causa de sus poderes formales como el derecho de veto y, en parte, a través de sus amplios poderes administrativos y su capacidad para atraer la atención pública y orientar los discursos políticos.

Aunque parezca evidente que las cualidades individuales del presidente americano marcan diferencias, los especialistas en política americana y otros intelectuales son escépticos sobre los intentos de explicar los desarrollos políticos de un hecho en términos de las características de los presidentes y de los demás políticos. En el fondo, los intelectuales en general, especialmente aquellos que están directa o indirectamente influidos por las doctrinas del determinismo histórico, tienden a ser ambiguos al afirmar que los individuos marcan diferencias o, en cualquier caso, que el impacto de los individuos sobre los sucesos se puede investigar con rigor.

Este escepticismo se fundamenta en una serie de supuestos. El primero consiste en pensar que el análisis de los individuos es inevitablemente confuso e impreciso y, por tanto, no puede proporcionar explicaciones válidas sobre las causas de resultados históricos. El segundo es que los intentos de explicar los sucesos en términos de características de los participantes están mal orientados, puesto que no consiguen explicar los contextos e instituciones donde los actores están situados. El tercero es que la aparición de individuos particulares en papeles específicos durante periodos determinados de tiempo es fortuita y, en consecuencia, carece de interés general.

Las tres premisas tienen dificultades. El argumento de que la personalidad presidencial carece de interés porque resulta difícil de estudiar, no tiene más mérito que el del borracho que pierde sus llaves en un callejón oscuro y las busca en una calle iluminada, diciendo “aquí hay más luz”. Si son oscuras las relaciones entre la personalidad de los actores políticos y sus conductas políticas, mayor razón existe aún para intentar investigarlas.

Tampoco es muy acertado afirmar que al prestar atención a los individuos se excluye la atención a los contextos y que las características aleatorias de personalidad las convierte en poco merecedoras de estudio, como se puede ver considerando la siguiente analogía. Supongamos que las instituciones y otros canales del proceso político fueran la estructura de circuitos de una computadora compleja y que los presidentes y los demás líderes fueran los mecanismos de control. La atención a las características de los controles no elimina la atención hacia los mecanismos que se activan. Todo lo contrario. Todavía sería más urgente conocer las características de actuación de los controles si sus propiedades de operación fuesen al azar, con capacidad de activarse momentos inadecuados, provocando así la pérdida de información importante y otros posibles desperfectos, exponiendo el sistema en definitiva al peligro de un fallo general (para un debate más completo, ver Greenstein, 1969 y 1992).

Desgraciadamente no existe suficiente estudio sistemático de las características personales que los presidentes americanos aportan a sus responsabilidades. Aunque existe una gran cantidad de literatura sobre los individuos que han ocupado la presidencia americana a lo largo de los años, en su gran mayoría son descriptivos y no intentan valorar el impacto de los presidentes sobre los acontecimientos; y los pocos buenos son normativos e intentan identificar a los grandes presidentes.

A lo largo de mis investigaciones intenté clasificar explícitamente a los presidentes en términos de su importancia. La grandeza o importancia está en los ojos de quien mira. Resulta inevitable discrepar sobre los méritos de las líneas de actuación de los presidentes. No existe ningún criterio objetivo que permita a liberales y conservadores ponerse de acuerdo sobre la bondad de la política de la Gran Sociedad de Johnson o los esfuerzos de Ronald Reagan al intentar evitarlas.

Por el contrario, encuentro más útil intentar identificar las cualidades que les permiten alcanzar las metas y aquellas otras que se lo impiden, y en algunos casos que les conducen a ellos y gobiernos a la derrota. Bajo este punto de vista, me parece menos importante examinar los elementos de personalidad que pueden interesar a psicólogos clínicos o de la personalidad (Hall y Lindzey, 1970; Murray, 1968) y, sin embargo, me parece más útil

centrarse en aspectos más explícitamente políticos de la psicología política individual —por ejemplo, habilidades y sistemas de creencias.

Para terminar, desarrollaré una lista de cualidades presidenciales importantes —rasgos que merecen la atención en el estudio de los presidentes americanos y seguramente en los líderes de otras muchas instituciones y en los sistemas políticos en general.

1. *Habilidades.* Un tipo de habilidad es el compromiso. Un comentarista del presidente Johnson en la etapa inicial de su carrera política, cuando era un brillante líder parlamentario, dijo que Johnson tenía una particular facilidad para forjar minorías legislativas (Huitt, 1961). Pero un tipo todavía más llamativo de habilidad es la invención. Franklin D. Roosevelt tenía dotes para ello. El programa Lend Lease de ayuda a Gran Bretaña en vísperas de que América entrase en la II Guerra Mundial constituye un buen ejemplo.

Roosevelt realizó su propósito de ayudar a Gran Bretaña en un momento en que peligraba su supervivencia, y esto a pesar de que existía una ley que prohibía la ayuda y los préstamos al exterior. Roosevelt planteó la ayuda en términos de que Estados Unidos proporcionaban a Gran Bretaña la custodia temporal de bienes militares, que serían devueltos después de la guerra. El decía que era como cuando prestamos a nuestro vecino una manguera para que pueda apagar el fuego de su tejado. No deseamos que nos pague, solamente que nos devuelva la manguera cuando ya no la necesite.

2. *Objetivos.* Un aspecto de los objetivos es la capacidad de plantearse metas alcanzables —en el sentido de que sean políticamente factibles y viables en la práctica. Sobre este último punto, Lyndon Johnson es otro caso a señalar. Ningún presidente le ha superado como hombre experimentado de la política americana. Sin embargo Johnson carecía del sentido de la eficacia de la política. De hecho su instinto para encontrar un término medio fue fatal para su presidencia, puesto que le llevó a fijar a corto plazo lo que era desastroso a largo plazo. En el verano de 1965 Johnson manifestó una gran habilidad política. Consiguió realizar un compromiso militar abstracto sin provocar una protesta nacional. Al conseguir que no hubiera un debate nacional sobre el Vietnam, también consiguió evitar el rechazo a la legislación sobre asistencia social, rechazo que se hubiera producido si se

hacia evidente que la nación estaba envuelta en un compromiso internacional muy amplio y muy costoso².

Los objetivos tienen otro aspecto —el de la constancia. Herbert Hoover llamó camaleón a Franklin Roosevelt, porque su política era incierta y variable. El defecto de Hoover era la rigidez, pero Roosevelt fue en el fondo inconstante en la política que decía apoyar. Este carácter esquivo provocaba constantes incertidumbres y dificultades tácticas en sus aliados. Y, lo que todavía es más importante, afectaba al contenido de su política. Los programas de la Nueva Frontera no tuvieron un patrón coherente. Algunos eran inflacionistas, mientras que otros no lo eran. A veces estimulaban los esfuerzos económicos no-gubernamentales, mientras que otros los inhibían. Todo esto condujo a la guerra después de la Depresión.

Recientemente hemos tenido un ejemplo sorprendente de política presidencial cuando el presidente Bush afirmó de forma inequívoca que no apoyaría un aumento de los impuestos (“Lea en mis labios, ningún nuevo impuesto”), y a continuación aceptó un incremento de las tasas. (Hay muchos ejemplos más en el caso de Clinton).

Debemos mencionar también, dentro del apartado de los objetivos, la visión estratégica, la capacidad de plantear objetivos realizables. La política exterior del presidente Richard Nixon es un buen ejemplo. Decidió acabar con la implicación militar americana en el Vietnam, mejorar las relaciones con la Unión Soviética, y establecer unas relaciones de trabajo con la República China, y cumplió exactamente con lo que pretendía.

3. *Capacidad de Persuasión*. Un presidente con grandes habilidades retóricas puede mantener su popularidad y ser políticamente fuerte, incluso cuando fracasa su política. El presidente John F. Kennedy es un buen ejemplo. Tuvo sus mayores cuotas de popularidad al mes siguiente de su gran fracaso —el desembarco frustrado de los disidentes cubanos en Bahía de Cochinos, en 1961. Por el contrario, Bill Clinton no supo vender su política al público en el comienzo de su presidencia y, como consecuencia, no se le reconocieron muchos de sus logros.

4. *Capacidad Organizativa*. Hace referencia tanto a la habilidad de utilizar mecanismos formales para organizar el equipo del presidente, como a la

² También evitó hacer declaraciones de guerra, o determinar como se interpretaría lo que había conseguido. Llegó a no valorar la duración del conflicto, o los niveles de tropas que se requerirían eventualmente, o el posible efecto de la guerra en su ambicioso apoyo político interno, o incluso el probable efecto de dicho programa, que condujo a un aumento de la inflación y el establecimiento de acuerdos (Burke y Greenstein, 1989).

habilidad informal de trabajar adecuadamente con otros equipos —lo que el psicólogo Howard Gardner (1983) llamó “inteligencia interpersonal”.³

5. *Inteligencia Emocional*. Otro rasgo presidencial deseable (y el más próximo a una categoría típica de personalidad) es lo que se conoce como “inteligencia emocional”, un término que hace referencia a un conjunto de características que no sólo incluye la habilidad interpersonal sino también la capacidad para manejar las propias emociones y no ser dominado por ellas (Salovey y Mayer, 1990; Goleman, 1995). Esto es lo que el conocido sociólogo político Max Weber (1958) quería decir cuando manifestó que “el fuerte dominio del espíritu” es un requisito para la vocación política (Weber, 1958, p.115). Es posible que a esto se refiera uno de los ayudantes de Franklin Delano Roosevelt cuando dijo a John Gunther (1953, p. 33) que Roosevelt parecía que había sido “psicoanalizado por Dios”.⁴

Algunos presidentes americanos tuvieron menos control de su personalidad. Muchas de las dificultades iniciales del presidente Clinton parece que se derivan de su indulgencia emocional. Y también está el impetuoso Lyndon Johnson, y el apacible presidente Jimmy Carter, cuyas rigideces entorpecieron su liderazgo. Pero el presidente emocionalmente torpe fue el voluntarioso Richard M. Nixón, cuya destructividad fue responsable del final de su presidencia.

Esto es una breve introducción a un enfoque científico en el estudio de la personalidad presidencial. Otros destacan aspectos diferentes. La verdad, en la medida que la verdad siempre debe surgir del estudio, se alcanzará con la combinación de diferentes enfoques y orientaciones. Esperemos que surjan muchos intelectuales.

Referencias

- Barber, J.D. (1972): *The Presidential Character. Predicting Performance in the White House*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Burke, J.P.-Greenstein, F.I. (1989): *How Presidents Test Reality. Decisions on Vietnam, 1954 and 1965*. New York: Russell Sage Foundation.
- Burke, J.P.-Greenstein, F.I. (1974): Assessing Presidential Character. *World Politics*, 26, 234-282

³ Ver Janis (1982) para un fascinante análisis del tipo de decisión errónea que debe evitar un presidente con falta de sensibilidad organizativa. Ver Hess (1988) sobre cómo los diferentes presidentes han organizado sus Casas Blancas.

⁴ El control emocional es el argumento central de Barber (1972) de que los presidentes más eficaces tienen personalidades “activas-positivas”.

- Gardner,H.(1983): *Frames of Mind. The theory of multiple intelligences*. New York: Basic Books
- Goleman,D.(1995): *Emotional Intelligence*. New York. Bantam
- Greenstein,F.I.(1969): *Personality And Politics. Problems of Evidence, Inference and Conceptualization*. Chicago.
- Greenstein,F.I.(1992): Can Personality and Politics be Studied Systematically. *Political Psychology*, 13, 105-128.
- Gunther,J.(1953): *Roosevelt in retrospect: A profile in History*. New York: Harper and Brothers.
- Hall,C.S.-Lindzey,G.(1970): *Theories of Personality*. New York: Wiley.
- Hess,S.(1988): *Organizing the Presidency*. Washington, D.C._ Brookings Institution.
- Huitt,R.K.(1961): Democratic Party Leadership in the Senate. *American Political Science Review*, 55, 333-44.
- Janis,I.L.(1982): *Groupthink. Psychological studies of policy decisions and fiascos*. 2da edi. Boston, MA: Houghton, Mifflin
- Murray,H.A.(1968):Personality: contemporary viewpoints. Components of an evolving personological system. *International encyclopedia of the social sciences*. Vol 12. New York: Macmillan
- Salovey,P.-Mayer,J.D.(1990): Emotional Intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 185-211.
- Weber,M.(1958): Polotica as Vocation. En From Max Weber: *Essays in Sociology*. De. And trans. By H.H. Gerth and C.W.Mills. New York: Oxford University Press. (orig.1919).

Fred I. Greenstein es profesor de Política en Princeton y director del Programa *Estudio de Liderazgo* en Woodrow Wilson School. Fue presidente de la ISPP en 1996-97. Entre sus libros destacan *Children And Politics* (1965), *Personality And Politics* (1969), *The Handbook of Political Science* (coeditado con N.W.Polsby, 1975), *The Hidden-Hand Presidency: Eisenhower as Leader* (1982) y *How Presidents Test Reality* (con J.Burke, 1989). En la actualidad está escribiendo un libro sobre el impacto del estilo de liderazgo presidencial en la política pública del periodo 1933. Woodrow Wilson Scholl of Public and International Affairs. Robertson Hall. Princenton, New Jersey 08544-1013. EE.UU