

LA CONVERSIÓN A OBAMA
Personalidad e ideología como determinantes de las preferencias de candidato en la elección presidencial americana de 2008

J.T. Jost, T.V. West, S.D. Gosling

Universidad de Nueva York - Universidad de Texas (Austin)

RESUMEN

Hemos realizado un estudio longitudinal con 734 estudiantes durante un periodo de tres meses que incluía la elección presidencial norteamericana de 2008. El estudio investiga factores como las características de personalidad y las preferencias ideológicas de los sujetos en la predicción de las percepciones de los principales candidatos y la estabilidad y cambio en las preferencias de voto para Barack Obama y John McCain. Investigaciones previas sobre personalidad y la orientación política sugieren que la Apertura a nuevas experiencias está relacionada positivamente con las preferencias políticas liberales, mientras que la Responsabilidad está positivamente asociada con las preferencias conservadoras; nosotros reproducimos estos resultados en el contexto del estudio actual. Varios factores ideológicos predijeron la conversión a la candidatura de Obama. Entre ellos, el grado de liberalismo *autoinformado* de los sujetos; las percepciones de sus padres como liberales (frente a conservadores); puntuaciones bajas en autoritarismo y la justificación del sistema político (es decir, apoyo al sistema actual de la política electoral y el gobierno).

ABSTRACT

We conducted a longitudinal study involving 734 college students over a three-month period that included the 2008 U.S. presidential election. The study investigated factors such as respondents' personality characteristics and ideological proclivities in predicting perceptions of the major candidates and both stability and change in voting preferences for Barack Obama and John McCain. Previous research on personality and political orientation suggests that Openness to New Experiences is positively associated with liberal political preferences, whereas Conscientiousness is positively associated with conservative preferences; we replicated these results in the context of the current study. Several ideological factors also predicted conversion to Obama's candidacy. These included respondents' degree of self-reported liberalism; perceptions of their parents as liberal (versus conservative); and lower scores on measures of authoritarianism and political system justification (i.e., support for the prevailing system of electoral politics and government).

Key words: political preferences, authoritarianism, personality characteristics, system justification

Es corriente dentro de las investigaciones de ciencias políticas y de la comunicación, y en menor medida en el campo sociológico, presuponer que las preferencias de candidatos, las posturas ante distintas cuestiones sociales y la conducta de voto básicamente están determinadas (de *arriba-abajo*)

por las élites de los partidos, las consignas políticas, los medios de comunicación y otros factores institucionales (por ejemplo, Delli Carpini y Keeter, 1996; Fiorina et al., 2006; Graber, 2004; Layman y Carsey, 2002; Poole y Rosenthal, 1997; Sniderman y Bullock, 2004; Stimson, 2004; Zaller, 1992). Prácticamente no se duda que estos factores son determinantes importantes de los resultados electorales y otros asuntos políticos. Pero existen razones de peso para pensar que *la historia institucional* no recoge la historia completa.

Procesos *abajo-arriba* que afectan a los resultados políticos.

Tal como se muestra en este artículo, también existen procesos psicológicos y sociales *abajo-arriba* relacionados con personalidad, relaciones interpersonales y la orientación política (o ideología), pero suelen estar resumidos brevemente en la amplia literatura sobre opinión pública. Por ejemplo, en una monografía muy influyente titulada *La Naturaleza y Orígenes de la Opinión de Masas*, Zaller (1992, pág., 23) simplemente afirma que “las fuentes de variabilidad en las predisposiciones políticas de los individuos están más allá del alcance de [su] libro y “la literatura académica de la investigación sobre personalidad y opinión es problemática”. Los textos contemporáneos sobre la opinión pública y la conducta de voto son claramente parcos y, a veces, incluso son cautos en lo referente a la investigación psicológica de las diferencias individuales en la personalidad, temperamento e inclinaciones ideológicas y sus relaciones con las preferencias de candidatos específicos, partidos y políticas. Este hecho es desafortunado, dada la proliferación de investigación actual que sugiere que los factores *abajo-arriba* son de hecho realmente los que orientan -a veces de manera determinante- las preferencias políticas (ver Jost et al. 2009a, para una revisión).

La "Personalidad autoritaria" revisada

Parte de la resistencia erudita a los factores *abajo-arriba* es histórica, en la medida en que la investigación psicológica originaria sobre la relación entre la personalidad y la orientación política empezó con la publicación de *La Personalidad Autoritaria* por Adorno et al. (1950; ver también Lane 1962; McClosky 1958; Tomkins 1963). Aunque el trabajo sobre la personalidad autoritaria representó una síntesis profunda de la teoría e investigación sociológica y psicológica (especialmente psicodinámica) (por ejemplo, ver Allport 1954; Brown [1965] 2004), sin embargo fue duramente criticada por el trasfondo ideológico y sus autores fueron acusados (hiperbólicamente e injustamente) de equiparar el conservadurismo político con el autoritarismo

y, al hacerlo, *patologizaron* el conservadurismo (por ejemplo, Shils 1954; Martin 2001; ver también Roiser y Willig, 2002)¹. Por esta y otras razones, como Wolfe (2005) señaló, por los años sesenta, “*La Personalidad Autoritaria se trató como una versión científico-social del Edsel, un estudio de caso de cómo cometer el mayor error.*”

Personalidad, ideología y etnocentrismo

El argumento teórico básico desarrollado por Adorno et al. (1950) es de hecho más razonable, más medido y, por tanto, más legítimo empíricamente que lo que los críticos admiten. Los autores de *La Personalidad Autoritaria* propusieron que la personalidad, la que ellos describieron *esencialmente como una organización de necesidades*, es un determinante de las preferencias ideológicas (Adorno et al., 1950, la pág., 5). Debido a ciertas experiencias de socialización y conflictos intrapsíquicos sin resolver (por ejemplo, con los padres y otras figuras de autoridad), algunos individuos desarrollan una *receptividad ideológica* hacia sistemas de creencias que son autoritarias, pseudo-conservadoras, rígidas, hostiles e intolerantes con los demás (Adorno et al., 1950, p. 9).

Aunque todavía no se entienden bien las causas específicas de los estilos de personalidad autoritaria en la niñez y más allá, la investigación posterior ha apoyado las afirmaciones de Adorno et al. (1950) de que las diferencias individuales en las tendencias autoritarias son observables y cuantificables y que predicen, en términos generales, las actitudes sociales y políticas intolerantes, etnocéntricas (por ejemplo, Altemeyer, 1996, 1998; Cunningham et al., 2004; Duckitt, 2001; Feldman y Stenner, 1997; Napier y Jost, 2008; Rokeach, 1960; Scheepers et al., 1990; Sidanius y Pratto, 1999; Stenner, 2005). En otras palabras, actualmente en la ciencia social es un hecho ampliamente aceptado que, como Adorno et al. (1950) indicaron, “Un hombre (o mujer) que es hostil hacia un grupo minoritario es muy probable que también sea hostil hacia otros grupos minoritarios (p. 9) y, del mismo modo, que el conservadurismo político correlaciona con el autoritarismo (por ejemplo, Altemeyer 1996; Bonanno y Jost, 2006; Saucier 2000; Sidanius y Pratto, 1999) y con la hostilidad y prejuicio hacia minorías raciales y étnicas (p.e., Sears, Van Laar, Carrillo, y Kosterman, 1997; 2004; Sidanius et al., 1996).

Influencia paterna

Los padres tienen una gran influencia en las actitudes sociales y políticas de su descendencia (por ejemplo, Altemeyer 1988; Davies 1965; Niemi y Jennings, 1991; Sears y Levy, 2003; Sidanius y Ekehammar, 1979). La

formulación de Adorno et al. (1950) de que las prácticas duras en la educación del niño conducen al desarrollo de un temperamento autoritario, es algo más polémica, pero también aquí hay alguna evidencia de que las metas y prácticas de educación difieren en función del sistema de creencias políticas y religiosas de los padres (por ejemplo, Boshier y Izard, 1972; Danso et al., 1997; Ellison et al., 1996; Eisenman y Sirgo, 1991; ver también Wilcox, 1998). En cualquier caso, la amplia literatura sobre socialización política (ver Sears y Levy, 2003, para una revisión) resuelve la duda de las afirmaciones hechas por Harris (1999) y repetidas por Pinker (2003) de que la influencia de los padres en las actitudes y conductas de sus hijos son una cuestión baladí. No sólo existen correlaciones entre las actitudes sociales y políticas de padres y descendencia, sino que además son altas y positivas (por ejemplo, Jennings y Niemi, 1981), la investigación experimental demuestra que los pensamientos básicos (*priming thoughts*) de un padre conservador (o liberal) es suficiente para cambiar las actitudes políticas de los niños cuando lleguen a adultos en la dirección de la ideología de ese padre (ver Jost et al., 2009b).

Autoritarismo y preferencias de voto

Desde al menos el comienzo de los años 60, cuando el Partido Democrático tomó un protagonismo importante en el problema de los derechos civiles para los afroamericanos (por ejemplo, Carmines y Stimson, 1989; Frymer, 1999; Petrocik, 1989; Zaller, 1992), sujetos que puntuaron relativamente alto en varias medidas de autoritarismo tienden, por término medio, a preferir a candidatos conservadores (y republicano) frente a candidatos liberales (y democrata) para el cargo de Presidente. Es decir, los estudios muestran que el autoritarismo correlacionó positivamente con el apoyo a Barry Goldwater frente a Lyndon Johnson en 1964 (Higgins, 1965), Richard Nixon frente a Robert Kennedy en 1968 (Byrne y Przybyla, 1980) y George McGovern en 1972 (Hanson y Blanco, 1973), Ronald Reagan frente a Jimmy Carter en 1980 (el Byrne y Przybyla, 1980) y Walter Mondale en 1984 (el McCann y Stewin, 1986), así como a Robert Dole frente a Bill Clinton en 1996 y George W. Bush frente a Al Gore en 2000 (Kimmelmeier, 2004). Estos estudios y muchos otros sugieren que el autoritarismo continúa jugando un papel importante en la vida política de los Estados Unidos (ver Dean 2004, para un tratamiento popular).

Resultado

Aunque es verdad que gran parte de los datos de la investigación obtenidos por Adorno et al. (1950) no satisfacía las normas metodológicas con-

temporáneas, algunas de sus afirmaciones teóricas básicas se han comprobado por estudios que satisfacen esas normas (por ejemplo, ver Altemeyer, 1996, 1998; Duckitt, 2001; Feldman y Stenner, 1997; Napier y Jost, 2008; Scheepers et al., 1990; Stenner, 2005). Desgraciadamente, sin embargo, el daño se hizo hace tiempo y varias generaciones de científicos sociales han descartado la idea de que las características de personalidad (incluyendo el autoritarismo) predigan fiablemente las actitudes sociales y políticas específicas. La repercusión intelectual negativa contra La Personalidad Autoritaria llevo a algunos comentaristas incluso a negar tajantemente que los individuos posean las inclinaciones ideológicas importantes. Shils (1954), por ejemplo, se apasionó en su ardiente crítica al trabajo de Adorno et al. (1950) hasta declarar que la propia distinción izquierda-derecha era “raquítica,” “espuria,” y “obsoleta” (pp. 27–28).

El "fin de la ideología" revisada

En los años cincuenta y sesenta, un sector influyente de sociólogos y científicos políticos (por ejemplo, Aron [1957] 1968; Bell 1960; Lipset 1960; Shils 1954) anticiparon la idea provocativa de que como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, la sociedad Occidental había sido testigo del *fin de la ideología* y que había poca diferencia importante, si es que había alguna, de contenido o estilo entre los de izquierdas y los de derechas (ver Jost, 2006, para una discusión más amplia). Esta posición ganó terreno después del estudio empírico sobre la Opinión Pública de Converse (1964), que sugirió que la mayoría de los estudios americanos en los años cincuenta mostraron poca o ninguna comprensión de conceptos ideológicos básicos como el liberalismo y el conservadurismo. Tan reciente como 2004; un crítico cultural que escribe para el New Yorker dijo:

Cuarenta años después, las conclusiones de Converse todavía son un esquema básico de la ciencia de la conducta de voto.

Converse afirmo que solamente alrededor del diez por ciento del público tiene lo que puede llamarse, incluso generosamente, un sistema de creencias políticas. . . .

...[Y] resume que “una parte muy importante del público mantiene opiniones que son básicamente respuestas irrelevantes -de principio a fin- a preguntas en las que nunca han pensado, que no se derivan de ningún conjunto subyacente de principios. Estas personas también podrían basar sus opciones políticas en el tiempo. Y, de hecho, muchos de ellos hacen (Menand, 2004, el pp. 92–94).

Muchos científicos sociales destacados continúan defendiendo que la mayoría de los ciudadanos americanos son ideológicamente muy *inocentes*

y que sus preferencias políticas son, en general, frágiles y artificiales (por ejemplo, Fiorina et al., 2006). Sin embargo, esta posición escéptica está siendo criticada cada vez más, en la medida que las diferencias ideológicas de buena fe y el conflicto político han ido creciendo en los últimos años (por ejemplo, Abramowitz y Saunders, 2008; Barker y Tinnick, 2006; Erikson et al., 2002; Jost, 2006; Rathbun, 2007; Stimson, 2004). En la sociedad americana contemporánea parece que la mayoría de los encuestados -sobre todo con formación universitaria- pueden y se identifican a sí mismos como liberales o conservadores (o alguna otra etiqueta ideológica). En contraposición a las opiniones de los escépticos, estas identificaciones predicen en gran medida los pensamientos, sentimientos y conductas de los individuos, incluyendo sus intenciones de voto (por ejemplo, ver Jost et al., 2009a, para una revisión). La prueba de esto es que los liberales votan abrumadoramente a los candidatos presidenciales demócratas y los conservadores votan abrumadoramente a los republicanos (por ejemplo, Jost, 2006; Stimson, 2004). Además -justo como Adorno et al. (1950) propusieron- las preferencias ideológicas están arraigadas en las características de personalidad de los ciudadanos individuales (por ejemplo, ver Block y Block, 2006; Carney et al., 2008). Una de las diferencias más importantes entre liberales (o de izquierda) y conservadores (o de derecha) se relaciona con el grado en que las personas son resistentes o abiertos a la novedad y el cambio y, en consonancia, hasta qué punto ellos difieren en *la motivación de justificación del sistema*, es decir, si están motivados para cambiar o apoyar el *statu quo* social (ver Jost et al., 2004; Jost et al., 2008). Éstas y otras características pueden interpretarse en términos de la conocida clasificación utilizada por los psicólogos de la personalidad contemporáneos, el modelo de los Cinco Factores (por ejemplo, McCrae y Costa, 1999), que trataremos a continuación.

El modelo de los Cinco Factores de personalidad y sus relaciones con las preferencias políticas

El modelo de Cinco Factores (MCF) de personalidad surgió, después de décadas de análisis conceptual y de investigación empírica, como un esquema generalmente utilizado para clasificar y medir las dimensiones principales de personalidad en una gama amplia de idiomas y culturas (por ejemplo, Goldberg, 1992; John y Srivastava, 1999; McCrae y Costa, 1999; Wiggins, 1996). El modelo sugiere que existen cinco dimensiones (bastante independientes) que las personas (de cualquier parte) utilizan para distinguir su propia personalidad y la de los demás y que estas dimensiones son recogidas, aunque no completamente, bajo las siglas "OCEAN". Los indivi-

duos con puntuación alta en Apertura suelen ser creativos, imaginativos, abstractos, curiosos, profundos, ingeniosos y tienden a valorar las artes y las experiencias estéticas en comparación con los que tienen puntuaciones bajas, que tienden a ser relativamente convencionales, concretos, tradicionales y a preferir lo conocido frente a lo desconocido. Las personas Responsables son honradas, fiables, trabajadoras, orientadas a la tarea, planificadores eficaces, mientras que las personas bajas en responsabilidad tienden a ser desorganizadas, descuidadas, e impulsivas. Los de puntuaciones altas en Extraversión son generalmente locuaces, activos, entusiastas, asertivos, extrovertidos y sociables, mientras que los de puntuaciones bajas (es decir, introvertidos) se caracterizan por ser reservados, sosegados y tímidos. Las personas que puntúan alto en Amabilidad tienden a ser serviciales, generosos, simpáticos, amables, benévolos, confiados, considerados y cooperativos, en contraste con las personas en el punto bajo de la dimensión quienes, en el límite, se describen generalmente como pendencieros, críticos, ariscos, solitarios e insensibles. Las personas altas en Neuroticismo tienden a ser ansiosas, preocupadas, fácilmente perturbables y malhumoradas, en comparación con los de puntuaciones bajas, que son relativamente tranquilas, relajadas, emocionalmente estables y capaces de manejar bien el estrés.

Aunque ningún estudio (al menos hasta donde conocemos) ha analizado directamente las implicaciones del Modelo de los Cinco Factores para la conducta de voto en los Estados Unidos (ver Rentfrow et al., 2009, para un análisis psicológico de patrones regionales de voto), algunos estudios han examinado hasta qué punto estas cinco dimensiones correlacionan con distintas medidas de orientación política. El resultado más importante y consistente observado es que los liberales puntúan más alto (por término medio) que los conservadoras en distintas medidas de Apertura a nuevas experiencias (por ejemplo, Barnea y Schwartz, 1998; Carney et al., 2008; Ekehammar et al., 2004; Gosling et al., 2003; Jost et al., 2003, 2007; McCrae 1996; Riemann et al., 1993; Sidanius, 1978; Stenner, 2005; Trapnell, 1994; Van Hiel y Mervielde, 2004). Estos resultados llevan a McCrae (1996) a concluir que “las variaciones en la Apertura a experiencias son el determinante psicológico de las extremos políticos” (pág. 325). Además, Caprara et al. (1999) encontraron que en Italia votantes del centroizquierda frente a votantes de centroderecha son superiores en Apertura, y Rentfrow et al. (2009) encontró que ciudadanos de EE.UU. que viven en los estados de orientación demócrata tienen puntuaciones superiores en Responsabilidad que los ciudadanos que viven en los estados de orientación republicana.

El segundo resultado más común es que los conservadores puntúan algo más alto que los liberales en Responsabilidad (Caprara et al., 1999; Ekehammar, et al., 2004; Gosling et al., 2003; Mehrabian, 1996; Stenner, 2005; Van Hiel et al., 2004) -especialmente el aspecto de la *necesidad de orden* (Jost, 2006). En coherencia con esta observación, Carney et al. (2008) encontraron que los espacios de vida de los conservadores, en comparación con los de los liberales, suelen ser más pulcros, ordenados, formales e incluyen elementos organizadores como calendarios y cuños. Caprara et al. (1999) encontraron que los votantes de centro-izquierda en Italia puntuaron más alto que los votantes del centro-derecha en Amabilidad, mientras que los de centro-derecha puntuaron más alto que los votantes centro-izquierda en la Energía (o Extraversión), sin embargo estos patrones no se han reproducido en los Estados Unidos (por ejemplo, ver Carney et al., 2008; Jost, 2006; Rentfrow et al., 2009; Stenner, 2005). No existe evidencia consistente de que la orientación política esté relacionada con Neuroticismo (o estabilidad emocional).

La elección presidencial de 2008: Obama versus McCain

Por distintas razones, la elección de 2008 proporciona un contexto político excepcionalmente interesante en el que examinar los determinantes de personalidad e ideológicos de las preferencias de candidatos. Primero, aunque no incumbía al candidato a la presidencia, por varias razones la elección era un referéndum sobre la presidencia de Bush y la supremacía conservadora del gobierno americano durante una buena parte de los años ochenta. Así, uno podía esperar que factores ideológicos, incluso el autoritarismo y la justificación del sistema, tendrían un peso importante (ver Abramowitz y Saunders, 2008; Jost, 2006). El hecho de que la elección también enfrentó al relativamente joven candidato afroamericano, Barack Obama, que resultó ser demócrata liberal, contra un candidato americano europeo mucho mayor, más conservador, John McCain, significaba que era probable que las actitudes y estereotipos sobre la raza y edad jugaran un papel relevante. Sabemos por investigaciones previas que tales actitudes se relacionan con factores ideológicos (incluyendo el liberalismo-conservadurismo, el autoritarismo y la justificación del sistema) y características de personalidad como la Apertura y la Responsabilidad (por ejemplo, Jost et al., 2003, 2004, 2009; McCrae, 1996). En este estudio, por tanto, buscamos determinar las características de los votantes americanos jóvenes que estaban motivados a votar al primer candidato afroamericano del partido principal de la nación. Específicamente, nosotros buscamos identificar la personalidad y los factores ideológicos que predijeran la probabilidad de *la*

conversión a Obama, y cómo estos factores ideológicos y de personalidad se relacionaron entre sí.

Visión global de la investigación

En *El Votante americano*, Campbell et al. ([1960] 1965) sugerían que “deben existir substitutos para la ideología” que llevan a actuar a los ciudadanos “*como si* se movieran por intereses ideológicos” (pág. 125). Esta visión sugiere que los votantes no son ingenuos ideológicamente, a pesar del hecho que su conducta les hace parecer como si lo fueran. En este artículo y en otros (por ejemplo, Carney et al., 2008; Jost, 2006; Rentfrow et al., 2009), proponemos otra visión que, aunque no es radicalmente distinta a la de Campbell et al. ([1960] 1965), si es lo bastante diferente como para mencionarla. Partimos del supuesto, como hizo Adorno et al. (1950), que existe una relación bastante estrecha entre las características de personalidad del individuo, por un lado, y su ideología política, la afiliación política y las preferencias del candidato, por otro (ver también Jost et al., 2003). Uno incluso podría referirse a estas relaciones como *las afinidades electivas* para destacar las maneras en que los individuos escogen las ideologías, partidos y candidatos y, recíprocamente, la forma en que las ideologías, partidos e candidatos eligen a los partidarios individuales (ver también Jost, 2009; Jost et al., 2009a).

Por tanto, desde esta perspectiva, la personalidad puede actuar como un tipo de sustituto para la ideología, de forma que los potenciales votantes pueden tener preferencias políticas que (por las razones que sean) no las asocian a metas ideológicas específicas. Estas preferencias pueden incluso parecer que son algo idiosincrásicas y atribuirse más a las características de personalidad generales o difusas de los individuos que a sus creencias y opiniones. No obstante, como Campbell et al. ([1960] 1965) sugirieron, “Este proceso conduce a una mayor o menor organización predecible de la conducta” (pág. 125), y se puede acabar viendo como conducta ideológica (votación). Pero así como ciertas características de personalidad pueden llevar a alguien a gravitar hacia un polo ideológico en lugar de hacia otro polo, también fácilmente puede sugerir a otro que la ideología es *el sustituto* para la personalidad, y esa ideología es el *pegamento* que (con el tiempo) une ciertos votantes supuestos a los partidos, políticas y candidatos específicos.

Con todo esto como fondo conceptual y teórico, ahora ya podemos adelantar algunas hipótesis específicas. Primero, predijimos que ciertas características de personalidad de los potenciales votantes, principalmente la Apertura y la Responsabilidad, podrían asociarse con el apoyo a Obama

y McCain respectivamente (ver también Caprara et al., 1999; Carney et al., 2008; Jost, 2006; Rentfrow et al., 2009). Segundo, predijimos que factores ideológicos, incluyendo el liberalismo-conservadurismo y autoritarismo, podían estar asociadas con la intención de voto y las preferencias de candidatos en la elección de 2008 (ver Byrne y Przybyla, 1980; Jost, 2006; McCann y Stewin, 1986; Kimmelmeier, 2004; Stimson, 2004). Específicamente, esperábamos que el liberalismo correlacionaría positivamente con el apoyo a Obama, mientras que el conservadurismo y el autoritarismo lo estarían de forma negativa (o, lo que es lo mismo, obtendríamos una correlación positiva con el apoyo a McCain). La evidencia en el apoyo de esta predicción sólo sería una sorpresa para esos intelectuales descendientes de la tradición del *fin de las ideologías*, que siguen siendo suspicaces con la idea de que existan diferencias relevantes (incluyendo las diferencias en el autoritarismo) entre los votantes políticos (y/o candidatos) de la izquierda y la derecha, o (si es que las hay) que el votante medio sea capaz de descubrirlas y proyectarlas con precisión hacia los candidatos específicos (ver Jost, 2006; Jost et al., 2009a).

Tercero, partiendo del trabajo centrado en la socialización política y los motivos correlativos que subyacen a los compromisos ideológicos, también supusimos que los estudiantes, cuyos padres eran relativamente liberales, debían inclinarse más por apoyar a Obama, en contraposición a los estudiantes cuyos padres eran relativamente conservadores, incluso después de ajustar en estos estudiantes sus propias orientaciones políticas (cf. Altemeyer, 1988; Jost et al., 2009b; Sears y Levy, 2003). Cuarto, y por último, predijimos que los efectos de la Apertura y la Responsabilidad sobre las preferencias de voto estarían influidas (o estadísticamente explicadas) por las diferencias en liberalismo-conservadurismo, en la medida en que la ideología es el *pegamento* que une la personalidad a la conducta política (ver Adorno et al., 1950; Carney et al., 2008; Jost et al., 2003, 2007, 2009; Lane, 1962; Tomkins, 1963). Estas hipótesis se evaluaron utilizando el modelo de curvas de crecimiento lineal en el contexto de un estudio longitudinal con varios cientos de estudiantes universitarios de USA, antes, durante y después del enfrentamiento presidencial entre Barack Obama y John McCain.

Método

Sujetos

Los datos se recogieron en el contexto de una clase de introducción a la psicología, impartida en una gran universidad pública en el sudoeste de los Estados Unidos (en un estado predominantemente republicano) durante el

final del semestre de 2008 (un periodo que incluía la elección presidencial de 2008). Los datos formaban parte de una serie de ejercicios y pruebas *online* y en clase. A los estudiantes se les fue dando información regular a nivel individual y de grupo basada en sus respuestas. No se les obligó a participar en los ejercicios, pero la mayoría decidió hacerlo. El número de estudiantes que completaron los materiales del estudio varió un poco de una semana a otra semana. La muestra final analizada estuvo formada por 734 estudiantes universitarios (40% hombres, 60% mujeres); 15.6% eran americanos asiáticos o asiáticos, 51.7% eran caucásicos, 22.5% eran hispanos, 5.6% eran afroamericanos y 4.5% se identificaron como Otro (es decir, isleño del Pacífico, americano nativo, u "Otro").

Medidas

Preferencias de candidato

Los sujetos indicaron sus preferencias de candidatos (*¿A quién piensa votar?*) en una escala de cinco pasos (decididamente a *Obama*, probablemente a *Obama*, no estoy seguro /no sé, probablemente a *McCain*, decididamente a *McCain*) en seis momentos distintos del semestre (el 28 de agosto; el 9 de septiembre; el 25 de septiembre; el 9 de octubre; el 23 de octubre y el 30 de octubre de 2008). El 25 de noviembre de 2008, los participantes también indicaron si habían votado en la elección del 4 de noviembre y, en ese caso a quien habían votado. Así, se evaluaron las preferencias de candidato en siete momentos distintos, abarcando aproximadamente un espacio de tres meses.

Afiliación política

La afiliación política se evaluó a partir de las respuestas a la pregunta abierta *¿A qué partido político se apunta?* La respuestas fueron clasificadas como republicano, demócrata u otro (es decir, verde, libertario, independiente, otro). De los que eligieron responder a esta pregunta (n = 535), el 33.8% indicaron su afiliación como republicano, el 42.4% como demócrata, y el 23.7% como "otro".

Orientación política

Investigación anterior sobre la orientación política muestra que las medidas con una sola pregunta (en la dirección de izquierda/liberal a derecha/conservador) son muy eficaces para predecir otros pensamientos, sentimientos y conductas (Jost, 2006). Los sujetos indicaron su orientación política en una escala de cinco pasos que iba de 1 (muy liberal) a 5 (muy

conservador). La media en la orientación política fue de 2.80 (dt = 1.02), muy cercana al punto medio de la escala.

Liberalismo/Conservadurismo social versus económico

Para medir la forma social y económica del liberalismo-conservadurismo los sujetos se situaron también en una escala de cinco pasos que va de 1 (muy liberal) a 5 (muy conservador) en la contestación a las dos preguntas siguientes: ¿en cuanto a problemas sociales y culturales dónde se situarían usted en la escala? (el liberalismo-conservadurismo social) y ¿dónde lo haría? por lo que se refiere a problemas económicos (liberalismo-conservadurismo económico). Las medias fueron 2.54 (dt = 1.09) y 3.12 (dt = 1.04) respectivamente y las preguntas mostraron una correlación positiva de 0.38, $p < 0.001$.

Orientación Política Parental

Globalmente, dónde situaría las posturas políticas de sus padres? Los sujetos situaron la orientación política de sus padres en una escala de cinco pasos que va de 1 (muy liberal) a 5 (muy conservador). La media para la muestra se sitúa justo en el punto medio: 3.46 (dt = 1.17).

La Justificación del Sistema político

Los sujetos indicaron su grado de apoyo ideológico para el sistema político indicando (en una escala de cinco pasos) su acuerdo o desacuerdo con cada una de las siete preguntas recogidas de una escala más amplia administrada por Jost et al. (2009c) para medir la justificación del sistema en la esfera política. Las preguntas eran: El sistema político americano es el mejor sistema que existe; el sistema de límites y controles garantiza que ninguna rama de gobierno pueda realizar actividades irrazonables o ilegales; es necesario hacer cambios radicales en nuestro país para tener un sistema político verdaderamente democrático (puntuación invertida); en general, el sistema político americano actúa como es debido; al sistema político le falta legitimidad debido al poder de intereses específicos (puntuación invertida); el sistema electoral bipartidista es la democracia en su mejor momento; y el sistema político es injusto y no se puede confiar en él (puntuación invertida). Se calcula un índice general, tomando la media de las respuestas de las siete preguntas después de la recodificación ($\alpha = 0.72$).

Autoritarismo de derechas

El autoritarismo de derechas de los sujetos fue evaluado a partir de sus respuestas a seis preguntas originalmente recogidas de la escala RWA de

Altemeyer (1996) y pasada por Bonanno and Jost (2006). Los sujetos indicaron su acuerdo con cada pregunta en una escala de cinco pasos (1 = *completamente en desacuerdo*; 5 = *completamente de acuerdo*). Las preguntas fueron: lo que nuestro país realmente necesita, en lugar de más "derechos civiles" es una buena dosis de orden público; actualmente en nuestro país algunas de las personas peores son aquéllos que no respetan nuestra bandera, nuestros líderes y las cosas normales que se supone deben hacerse; debemos tratar a los descontentos y radicales con los brazos y las mentes abiertas, puesto que las nuevas ideas son la sangre vital para el cambio progresista (puntuación invertida); las personas deben prestar menos atención a la Biblia y a otras viejas formas tradicionales de guía religiosa y, en cambio, desarrollar sus propias normas personales de lo que es moral e inmoral (puntuación invertida); la situación en nuestro país está poniéndose tan seria, que los métodos más duros estarían justificados, si así se eliminan a los alborotadores y retomamos nuestro verdadero camino; es maravilloso que las personas jóvenes puedan protestar contra lo que no les gusta y actuar de la forma que desean (puntuación invertida). Se obtuvo un índice global tomando la media de las respuestas de las seis preguntas después de la recodificación ($\alpha = 0.65$).

Las dimensiones de personalidad de los Cinco Grandes

Evaluamos los Cinco Grandes utilizando el Inventario de Personalidad de diez items (TIPI; Gosling et al., 2003). 2003).

Tabla 1
Correlaciones entre las principales variables del estudio

	C	E	A	N	RWA*	Orientación política	CS	CE	JS político	Visión política padres	Preferencia final candidato
Apertura (O)	-.038	.349***	.078*	-.146***	-.229***	-.205***	-.196***	-.099*	-.151***	-.092*	-.208***
Responsabilidad (C)		.040	.125***	-.182***	.201***	.182***	.139***	.125**	.122*	.087*	.133**
Extraversión (E)			.086*	-.138***	-.004	-.019	-.029	.054	.028	-.032	.096†
Amabilidad (A)				-.241***	.022	.021	.030	.012	.092*	.023	.116*
Neuroticismo (N)					-.034	.086*	-.074	-.043	-.086*	-.006	-.057
RWA*						.547***	.534**	.308**	.398***	.270**	.508***
Orientación pol.							.655***	.581***	.344***	.447***	.635***
Conservadurismo social (CS)								.378***	.272***	.363***	.461***
Conservadurismo económico (CE)									.282***	.361***	.463***
Justif. Sistema político (JS)										.154***	.306***
Visión política de los padres											.468***

Nota: Para la Orientación política y visión política de los padres, los valores más altos indican mayor conservadurismo. Para las preferencias de candidato, valores superiores indican apoyo más fuerte a McCain (y débil apoyo a Obama). *RWA = Autoritarismo de derechas
 † $p < 0.10$; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

El TIPI incluye dos preguntas, una en dirección positiva y otra en dirección negativa para cada una de las Cinco Grandes Dimensiones. Los sujetos valoraban hasta qué punto estaban de acuerdo con cada ítem (por ejemplo, responsabilidad, auto-disciplinado) en una escala de cinco pasos (1 = *completamente en desacuerdo*, 5 = *completamente de acuerdo*). Las puntuaciones en el TIPI correlacionaron fuertemente con medidas más amplias de Los Cinco Grandes. El TIPI obtuvo una fiabilidad test-retest muy buena y también una validez convergente y discriminante (Gosling et al., 2003). Las correlaciones entre las variables principales de estudio (incluyendo las dimensiones de personalidad, factores ideológicos y las preferencias definitivas de candidato) se enumeran en la Tabla 1.

Resultados

Estrategia analítica de los datos

Dado que las intenciones de voto (es decir, las preferencias de candidato) fueron medidas en distintos momentos temporales, realizamos una serie de análisis de curvas de crecimiento lineal para examinar el grado en que los cambios lineales en intención de voto estaban mediados por factores de personalidad e ideológicos. Se analizaron los datos usando el procedimiento MIXED en SPSS para ajustar la no independencia de los puntos temporales asociados en los individuos. En cada modelo, varianzas en las interceptales, pendientes y covarianza interceptal se incluyeron como efectos aleatorios (el tipo de la covarianza era no estructurada). El tiempo se situó en el punto medio cronológico del estudio. (Debemos indicar que esta estrategia analítica puede producir grados fraccionados de libertad).

Primero examinamos la trayectoria general de las intenciones de voto utilizando un modelo en el que solamente el *tiempo fue tratado como un predictor* en el nivel de efectos fijos (es decir, modelo incondicional de crecimiento). Los resultados de este análisis revelan un cambio lineal significativo de forma tal que los sujetos con el tiempo se volvieron más favorables a Obama (y menos a McCain), $t(620.74) = -4.26, p < 0.001$. Además, se observó una varianza significativa en las interceptales (Wald $Z = 17.29, p < 0.001$), las pendientes (Wald $Z = 12.38, p < 0.0001$) y la covarianza interceptal-pendiente (Wald $Z = 9.32, p < 0.001$), indicando que existe varianza suficiente para investigar los moderadores de preferencias de candidato (o las intenciones de voto) así como cambios con el paso del tiempo.

Los resultados restantes se resumen con respecto a tres conjuntos de modelos. El primer conjunto de modelos examina los Cinco Grandes de personalidad como predictores de cambios globales y lineales en las prefe-

rencias de voto. El segundo conjunto de modelos examina predictores ideológicos de cambios globales y lineales en las preferencias de voto. Por último, en el tercer conjunto de modelos, incluimos factores de personalidad y los factores ideológicos y consideramos la posibilidad que los efectos de algunas (si no de todas) dimensiones de personalidad en las preferencias del candidato están mediadas por los factores ideológicos.

Determinantes de personalidad de preferencias de candidatos

En el Modelo 1, estimamos los efectos principales de los Cinco Grandes de Apertura, Responsabilidad, Extraversión, Amabilidad y Neuroticismo y sus interacciones con el tiempo como predictores de las preferencias de candidato. Como se puede ver en la columna izquierda de la Tabla 2, Amabilidad y Neuroticismo fracasaron en predecir en conjunto las preferencias de voto o cambios en preferencias a través del tiempo y, por tanto, analizamos un segundo moldeo (Modelo 2) en el que estos efectos son recortados. En ambos modelos, equilibramos el género y la etnicidad. Los resultados para el Modelo 2 se presentan en la columna derecha en la Tabla 2.

Tabla 2.
Variables de Personalidad como predictores de preferencias de candidato

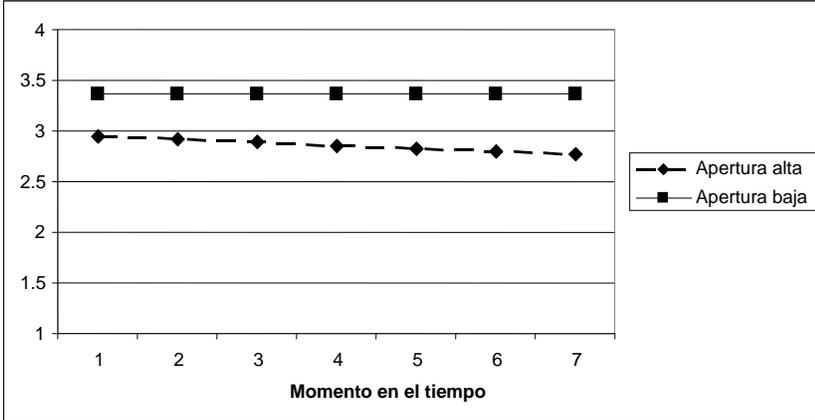
	Modelo 1	Modelo 2
<i>Interceptal</i>	3.14	3.11
<i>Efecto principal del tiempo</i>	-.014(.013)	-.015(.013)
<i>Apertura</i>		
Global	-.327(.071)***	-.315(.071)***
Interacción con el tiempo	-.021(.010)*	-.019(.010) [†]
<i>Responsabilidad</i>		
Global	.162(.064)*	.181(.063)**
Interacción con el tiempo	.011(.009)	.013(.009)
<i>Extraversión</i>		
Global	.148(.057)**	.158(.057)**
Interacción con el tiempo	.015(.008) [†]	.016(.008)*
<i>Amabilidades</i>		
Global	-.006(.072)	—
Interacción con el tiempo	.002(.010)	—
<i>Neuroticismo</i>		
Global	-.091(.060)	—
Interacción con el tiempo	-.009(.009)	—

Nota: Coeficientes estandarizados (con error estándar entre paréntesis).
[†]p < 0.07; *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001

Se observaron los efectos globales para la Apertura, Responsabilidad y Extraversión en las preferencias del candidato, indicando que cuanto más Responsabilidad y Extraversión mostraban más pensaban votar a McCain; mientras que los que se mostraron con más Apertura, más pensaron votar a Obama (a lo largo del intervalo completo del tiempo). Además, la Apertura y Extraversión interactuaron con el tiempo para predecir los cambios lineales en las preferencias de candidato.

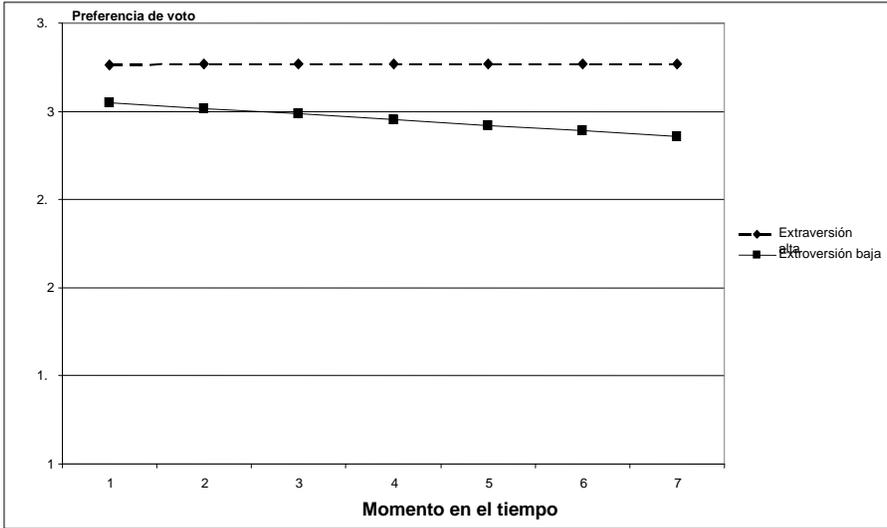
La Figura 1 muestra los resultados de los individuos que se situaron altos (1dt por encima de la media) y bajos (1dt por debajo de la media) en Apertura. Lo sujetos que puntuaron alto en Apertura (es decir, 1 dt por encima de media) cada vez se inclinaron más hacia Obama, $t(618.44) = -3.76$, $p < 0.001$, mientras que los que puntuaron bajo no mostraron ningún cambio con el paso del tiempo, $t(604.86) = 0.002$, $p = 0.99$. Es decir, el último grupo estuvo identificado absolutamente con McCain durante todo el tiempo de la campaña.

Figura 1
Apertura como predictor de las preferencias de candidato



Como se puede ver en la Figura 2, los sujetos altos en Extraversión no cambiaron a lo largo del estudio, $t(604.62) = 0.09$, $p = 0.96$ -mostraron de forma consistente una preferencia más fuerte por McCain. Sin embargo, los sujetos bajos en Extraversión se hicieron más favorables a Obama con el paso del tiempo, $t(614.63) = -2.43$, $p = 0.016$.

Figura 2
 Extraversión como predictor de las preferencias de candidatos



Determinantes de las preferencias de candidato

En un segundo conjunto de modelos examinamos hasta qué punto la orientación política de los sujetos, el liberalismo-conservadurismo económico y social, el autoritarismo de derechas (RWA), la justificación del sistema político y las visiones políticas de sus padres predijeron en general las preferencias de candidato y los cambios en las preferencia a lo largo del tiempo. Ajustamos el género, la etnia y la afiliación política en estos modelos. En el Modelo 3, incluimos los efectos principales de estas medidas y sus interacciones con el tiempo.

Como se puede ver en la Tabla 3, se dieron efectos principales para la RWA, la orientación política, el liberalismo-conservadurismo económico y la justificación del sistema político, pero se produjo ningún efecto para el liberalismo-conservadurismo social. El análisis produjo una interacción marginal con el tiempo en el caso de la visión política de los padres. Sin embargo, ninguna otra variable interactuó con el tiempo para predecir las preferencias de candidato. Por consiguiente, en consistencia con la estrategia seguida para los modelos de personalidad, estimamos un modelo suplementario en el que recortamos todos los efectos del conservadurismo social y las interacciones con el tiempo para las otras medidas, con excepción de las creencias políticas de los padres. Los resultados del Modelo 4,

que son consistentes con los del Modelo 3, se resumen en la columna más a la derecha en la tabla 3.

Tabla 3
Variables ideológicas como predictores de las **preferencias de candidato**

	<i>Modelo 3</i>	<i>Modelo 4</i>
<i>Interceptal</i>	2.69	2.67
<i>Efecto principal del tiempo</i>	-.027(.010)**	-.028(.010)**
<i>RWA</i>		
Global	.271(.080)**	.256(.071)***
Interacción con el tiempo	-.000(.020)	—
<i>Political Orientation</i>		
Global	.391(.066)***	.352(.058)***
Interacción con el tiempo	.017(.010)	—
<i>Conservadurismo social</i>		
Global	-.027(.052)	—
Interacción con el tiempo	.006(.013)	—
<i>Conservadurismo económico</i>		
Global	.120(.052)*	—
Interacción con el tiempo	.012(.013)	—
<i>Justificación del Sistema político</i>		
Global	.130(.067) [†]	.132(.062)*
Interacción con el tiempo	-.002(.017)	—
<i>Visiones políticas de los padres</i>		
Global	.063(.041)	.077(.040) [†]
Interacción con el tiempo	.017(.010) [†]	.030(.009)***

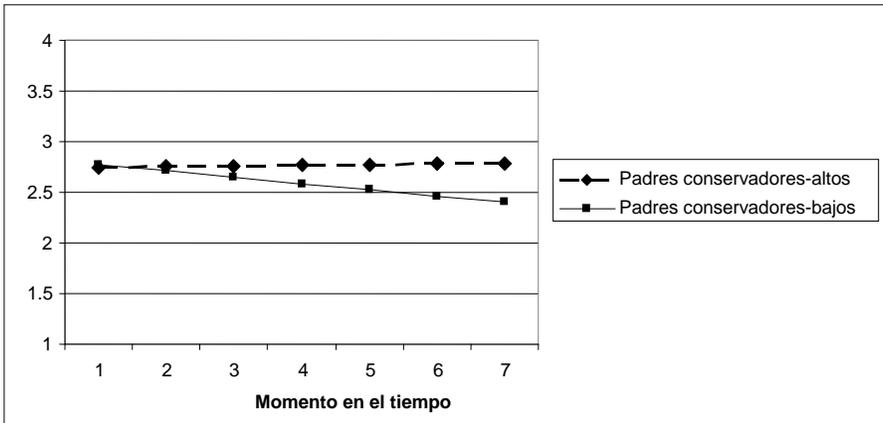
Note: Coeficientes no estandarizados (con los errores estándar entre paréntesis).

[†] $p < 0.10$; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Los sujetos que puntuaron alto en RWA y la justificación del sistema político y los que se identificaron como más conservadores, tanto en general como en los problemas económicos, mostraron una preferencia más fuerte por McCain que por Obama a lo largo del tiempo del estudio. Los sujetos que indicaron que sus padres eran en general más conservadores también prefirieron a McCain, pero esta variable también interactuó con el tiempo en una magnitud marginal ($p = 0.057$). Como se ilustra en la Figura 3, los sujetos que creyeron que sus padres eran altos en conservadurismo (1 dt por encima de la media) consistentemente prefirieron a McCain por encima de Obama, y este efecto no cambió a lo largo del desarrollo del estudio, $t(371.80) = 0.482$, $p = 0.63$. Sin embargo, en los sujetos que vieron a sus padres como bajos en conservadurismo (1 dt por debajo de la media), se produjo un cambio significativo con el tiempo de forma que la fuerza de

su preferencia para Obama aumentó, $t(371.69) = -4.19, p < 0.001$. Curiosamente, al principio del estudio no había ninguna diferencia clara en las intenciones de voto como una función de la orientación política paternal. Más aún, la importancia de esta variable apareció más tarde, cuanto más percibieron los sujetos a sus padres como relativamente liberales más propensos fueron a mostrar *la conversión de Obama*.

Figura 3
Visiones políticas de los padres como predictores de las preferencias de candidato



¿Los factores ideológicos explican los efectos de la personalidad sobre las preferencias de candidato?

En un tercer conjunto de análisis, examinamos hasta qué punto los efectos de las dimensiones de personalidad de Apertura, Responsabilidad y Extraversión en las preferencias del candidato (ver tabla 2) se podrían explicar estadísticamente por la relación entre la personalidad y los factores ideológicos, como la orientación política, el autoritarismo de derechas y la tendencia de justificación de sistema (ver Carney et al., 2008; Jost, 2006; el Jost et al., 2008). Para investigar esta posibilidad, hicimos un análisis mediacional en el que las tres variables de personalidad se trataron como las variables predictoras, las tres variables ideológicas se trataron como mediadoras y la preferencia del candidato se trató como la variable de resultado. Seguimos los cuatro pasos esbozados por Barón y Kenny (1986; ver Tabla 4). Dado que los tres factores ideológicos no interactuaron con el tiempo

para predecir la preferencia de candidato, sólo examinamos el grado en que ellos mediaron en conjunto los efectos de personalidad (es decir, a través de la trayectoria).

Tabla 4

Los efectos de Apertura and Responsabilidad en las preferencias de candidato mediadas por la orientación política, el autoritarismo de derechas y la Justificación del Sistema.

Predictor	Preferencias de candidato	Orientación política	RWA	Justificación del Sistema
<i>Paso 1</i>				
Apertura	-.315(.071)**	—	—	—
Responsabilidad	.181(.063)**	—	—	—
Extraversión	.158(.057)**	—	—	—
<i>Paso 2</i>				
Apertura	—	-.266(.048)**	-.208(.034)***	-.145 (.034)***
Responsabilidad	—	.193(.041)***	.148(.031)***	.090(.030)**
Extraversión	—	.047(.038)	.048(.028)	.052(.027) [†]
<i>Paso 3</i>				
Orientación política	.401(.059)***	—	—	—
RWA	.283(.077)**	—	—	—
Justificación del Sistema	.141(.064)*	—	—	—
<i>Paso 4</i>				
Apertura	-.024(.051)	—	—	—
Responsabilidad	-.108(.049)*	—	—	—
Extraversión	.046(.041)	—	—	—

[†] $p < .10$; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Por la Tabla 2 sabemos que la Apertura, la Responsabilidad y la Extraversión predijeron las preferencias de candidato, una vez se ajustaron los otros factores. Así, los efectos totales de las tres variables de personalidad son estadísticamente significativos (es decir, el paso 1 está satisfecho). En el Paso 2, las tres variables de personalidad se trataron como predictores de la orientación política, RWA y la justificación del sistema. Como se puede ver en la Tabla 4, la Apertura está significativa y positivamente asociada con el liberalismo político y negativamente asociada con la RWA y la justificación del sistema; estos resultados son consistentes con los resultados de investigación anterior (por ejemplo, Carney et al., 2008; Duckitt y Sibley, 2009; Jost, 2006; Jost et al., 2008). La Responsabilidad está significativamente y positiva asociada con el conservadurismo político, RWA y la justificación del sistema. La Extraversión está positivamente asociada con la justificación del sistema político, pero no con la RWA o el liberalismo-conservadurismo.

En los Pasos 3 y 4 (que se estimaron simultáneamente), tratamos las variables de personalidad y las tres variables ideológicas como predictores simultáneos de preferencias por Obama frente a McCain (ajustando el sexo,

etnicidad y afiliación política). La orientación política predijo las preferencias de voto significativamente, $t(335.50) = 6.80$, $p < 0.001$, como lo hizo la RWA, $t(335.58) = 3.70$, $p < 0.001$ y la justificación del sistema político, $t(335.85) = 2.19$, $p = 0.029$ (ver Tabla 4). Así, las personas que eran más conservadoras, más autoritarias y más proclives a justificar el sistema político prefirieron a McCain frente a Obama.

Con la orientación política, la RWA, y la justificación del sistema político en el modelo, el efecto de Responsabilidad sobre las preferencias del candidato permaneció significativa, $t(335.63) = -2.19$, $p = 0.03$, pero el efecto de Apertura no lo hizo, $t(335.74) = -0.48$, $p = 0.63$. Los resultados Sobel para cada uno de los efectos indirectos implicados en Apertura y Responsabilidad se resumen en la Tabla 5. Todos los efectos indirectos fueron significativos, a excepción del efecto indirecto de la Responsabilidad sobre la justificación del sistema, que fue marginal. En resumen, por tanto, los resultados revelan que las tres de las variables ideológicas mediaron el efecto de Apertura independientemente en las preferencias del candidato e intenciones de voto y dos de ellas (la orientación política y la RWA) mediaron el efecto de la Responsabilidad. Ninguna de las variables ideológicas medió de forma significativa el efecto de Extraversión en las preferencias del candidato.

Tabla 5

Pruebas Sobel para los Efectos de variables de personalidad en las preferencias de candidato

Efectos indirectos	Sobel Z (p)
Apertura—Orientación política	4.29 (< .001)
Apertura—RWA	-2.80 (.005)
Apertura—Justificación del Sistema	-1.95 (.050)
Responsabilidad—Orientación política	-1.99 (.046)
Responsabilidad—RWA	-2.00 (.045)
Responsabilidad—Justificación del Sistema	-1.77 (.076)

Discusión general

Durante varias décadas, científicos sociales y personas legas han mostrado escepticismo sobre la noción de que las características de personalidad de los ciudadanos y los compromisos ideológicos juegan un papel rele-

vante en la conducta política. Con frecuencia se presupone que las elecciones son ganadas y perdidas sobre todo en base a la recaudación de fondos de la campaña, el alcance del mensaje, la publicidad política, la cobertura de los medios de comunicación de masa y otros procesos institucionales o de *arriba-abajo*. Estos factores son evidentemente importantes, pero sería temerario asumir que la exposición creciente del candidato tendrá los mismos efectos (presumiblemente beneficiosos) sobre los ciudadanos que difieren ampliamente entre sí por lo que se refiere a la personalidad e ideología. Nuestra investigación demuestra que hay predisposiciones generales que se unen a predilecciones políticas y no-políticas y, de hecho, éstos predicen las preferencias del candidato a través del tiempo, sobre todo cuando la familiaridad del ciudadano con los principales candidatos crece a medida que se aproximan las elecciones.

¿Cuáles son las características distintivas (o predisposiciones) de los estudiantes universitarios en nuestra investigación que mostraron la *conversión a Obama*? Por lo que se refiere a los rasgos de personalidad en general, eran relativamente altos en la Apertura, bajos en Responsabilidad y bajos en Extraversión (algo sorprendentemente, dada el aparente sociabilidad de Obama). Los efectos de Apertura y Responsabilidad (pero no los de Extraversión) aumentaron en fuerza con la proximidad de la elección, haciendo pensar en una posible interacción entre procesos *arriba-abajo* de comunicación de masas y los procesos *abajo-arriba* asociados a las características de personalidad de los ciudadanos. El hallazgo de que la Extraversión alta se asociaba con el apoyo a McCain era algo anómalo, dada la literatura de la investigación en conjunto (ver Carney et al., 2008). Posiblemente refleja un *efecto del contexto*, dado que el estudio se realizó en un estado fuertemente republicano. Uno podría esperar que en un estado democrático fuerte, la Extraversión alta se asociara con el apoyo al candidato más liberal.

Por lo que se refiere a los factores ideológicos, los partidarios de Obama tendieron a ser liberales y a puntuar relativamente bajo en las medidas de autoritarismo y la justificación del sistema. Partiendo del estudio actual, es difícil determinar hasta qué punto el origen racial de Obama jugó un papel mayor, atrayendo o rechazando a los estudiantes basados en sus características ideológicas, pero el hecho de que el autoritarismo (aun después de ajustar el conservadurismo político y otras variables ideológicas) estuvo asociado con el pobre apoyo a su candidatura sugiere la posibilidad de que el prejuicio e intolerancia puedan haber jugado algún papel. Curiosamente, los estudiantes que vieron a sus padres cada vez más como relativamente liberales gravitaron con el tiempo hacia Obama, mientras que los estudian-

tes que describieron a sus padres como conservadores fueron relativamente constantes en su apoyo por McCain. Este efecto era independiente del autoinforme de los estudiantes sobre liberalismo-conservadurismo, a pesar del hecho de que la evaluación de la orientación política de ellos mismos y las de los padres correlacionaron de forma significativa ($r = 0.44$).

La investigación previa ha mostrado que la Apertura y la Responsabilidad predicen en general la orientación política (por ejemplo, Carney et al., 2008) y la conducta de voto en particular (Caprara et al., 1999), pero ningún estudio existente (hasta donde conocemos) ha demostrado, como lo hemos hecho nosotros, que los efectos de personalidad en las preferencias de voto estén mediados estadísticamente por las diferencias individuales en la ideología política. Por consiguiente, los resultados de este estudio se añaden fundamentalmente a la evidencia creciente de que las concepciones ideológicas bipolares izquierda-derecha son de hecho útiles para entender conducta política y que las diferencias ideológicas parece estar basadas en procesos psicológicos básicos (ver Jost 2006). El hecho de que la orientación política, el autoritarismo de derechas y la justificación del sistema político contribuyan por separado y de forma significativa a las preferencias de candidato y que también medien los efectos de personalidad sobre las preferencias de candidato sugiere que, al menos en cierta medida, ahondan (sino correlacionan) en la distinción de las estructuras ideológicas.

Por supuesto, existen limitaciones a lo que puede concluirse exclusivamente en base a este estudio. En primer lugar, aunque la muestra del estudio era bastante grande, no era una muestra nacionalmente representativa, sino una muestra de estudiantes que asisten a una gran universidad pública en un estado occidental de corte republicano. Además, aunque el diseño longitudinal del estudio nos permitió investigar los cambios con el paso del tiempo en las preferencias de candidato de los individuos (es decir, la conversión a Obama), no sabemos qué factores extraños específicos (por lo que se refiere a la estrategia de la campaña, la cobertura de los medios de comunicación y así sucesivamente) actuaron recíprocamente con las predisposiciones de los estudiantes para provocar el cambio con el tiempo en las evaluaciones del candidato. Por ejemplo, es concebible que el grado de Apertura del individuo afectara a su susceptibilidad a ciertos tipos de mensajes persuasivos que Obama transmitió con éxito. Sigue siendo una tarea para la investigación futura descubrir más específicamente cómo los procesos *arriba-abajo* y *abajo-arriba* se integran (ver Jost et al., 2009a).

Campbell et al. en *El Votante americano* ([1960] 1965) distinguieron entre "*fuerzas personales* que mueven a los individuos selectivamente sin referencia a categorías sociales más amplias que a las que ellos pertenecen

[y] *fuerzas sociales* que mueven más o menos simultáneamente sectores amplios de la población” (pág. 88). Aunque sería imprudente extrapolar en conjunto, nuestro estudio, a la población votante de los Estados Unidos, los resultados presentados aquí sugieren que, por lo menos para las personas jóvenes que participaron en nuestro estudio, Barack Obama no tuvo éxito en ganar en sectores amplios de la población sino más bien en estos individuos quienes - en base a sus características personales e ideológicas- fueron potenciales *convertidos*. Por lo menos, en nuestra muestra, él parece hacer esto más eficazmente que lo hizo su oponente, John McCain. La investigación descrita aquí también sugiere que algunas *fuerzas personales* no se manifiestan de forma idiosincrásica, imprevisible o aleatoria. Al contrario, pueden reflejar estructuras integradas cognoscitivas y motivacionales del individuo que no son meramente *los substitutos* para la ideología sino que pueden de hecho constituir las causas subyacentes de las predisposiciones ideológicas. Los asesores de campaña e investigadores de la conducta política, a nuestro parecer, corren un riesgo e imprudencia enorme cuando deciden ignorar fuerzas como éstas.

References

- Abramowitz, Alan I., and Saunders, Kyle L. (2008). Is Polarization Really a Myth? *Journal of Politics*, 70(2), 542–555.
- Adorno, Theodor W., Else Frenkel-Brunswik, Daniel J. Levinson, R. Nevitt Sanford (1950). *The Authoritarian Personality*. Oxford, UK: Harpers.
- Allport, Gordon W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Altemeyer, Robert A. (1988). *Enemies of Freedom: Understanding Right-Wing Authoritarianism*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Altemeyer, Robert A. (1996). *The Authoritarian Specter*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Altemeyer, Robert A. (1998). The Other “Authoritarian Personality.” In Mark P. Zanna (Ed.), Vol. 30 *Advances in Experimental Social Psychology*, pp. 47–92. New York: Academic.
- Aron, Raymond ([1957] 1968). The End of the Ideological Age? In Chaim Isaac Waxman (Ed.), *The End of Ideology Debate*, pp. 27–48. New York: Simon and Schuster.
- Barker, David C., and James D. Tinnick III (2006). Competing Visions of Parental Roles and Ideological Constraint. *American Political Science Review*, 100(2): 249–263.
- Barnea, Marina F., and Shalom H. Schwartz (1998). Values and Voting. *Political Psychology*, 19(1): 17–40.
- Baron, Reuben. M., -Kenny, David. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51: 1173-1182.

- Bell, Daniel (1960). *The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*. Glencoe, IL: Free Press.
- Block, Jack, and Jeanne H. Block (2006). Nursery School Personality and Political Orientation Two Decades Later. *Journal of Research in Personality*, 40(5): 734–749.
- Bonanno, George A., and John T. Jost (2006). Conservative Shift among High-Exposure Survivors of the September 11th Terrorist Attacks. *Basic and Applied Social Psychology*, 28(4): 311–323.
- Boshier, Roger, and Alison Izard (1972). Do Conservative Parents Use Harsh Child-Rearing Practices? *Psychological Reports*, 31(3): 734.
- Brown, Roger ([1965] 2004). The Authoritarian Personality and the Organization of Attitudes. In John T. Jost and Jim Sidanius (Eds.), *Political Psychology: Key Readings*, pp. 39–68. New York: Psychology Press.
- Byrne, Donn, and D. P. J. Przybyla (1980). Authoritarianism and Political Preferences in 1980. *Bulletin of Psychonomic Society*, 16: 471–472.
- Campbell Angus, Philip E. Converse, Warren Miller, and Donald Stokes ([1960] 1965). *The American Voter*. Oxford, UK: Wiley.
- Caprara, Gian Vittorio, Claudio Barbaranelli, and Philip G. Zimbardo (1999). Personality Profiles and Political Parties. *Political Psychology*, 20(1): 175–197.
- Carmines, Edward G. and James A. Stimson (1989). *Issue Evolution: Race and the Transformation of American Politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Carney, Dana R., John T. Jost, Samuel D. Gosling, and Jeff Potter (2008). The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind. *Political Psychology*, 29(6): 807–840.
- Converse, Philip E. (1964). The Nature of Belief Systems in Mass Publics. In David E. Apter (Ed.), *Ideology and Discontent*, pp. 206–261. New York: Free Press.
- Cunningham, William A., John B. Nezlek, and Mahzarin R. Banaji (2004). Implicit and Explicit Ethnocentrism: Revisiting the Ideologies of Prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(10): 1332–1346.
- Danso, Henry, Bruce Hunsberger, and Michael Pratt (1997). The Role of Parental Religious Fundamentalism and Right-Wing Authoritarianism in Child-Rearing Goals and Practices. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 36(44): 496–511.
- Davies, James C. (1965). The Family's Role in Political Socialization. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 361(2): 10–19.
- Dean, John W. (2004). *Conservatives without Conscience*. New York: Viking.
- Delli Carpini, Michael X., and Scott Keeter (1996). *What Americans Know about Politics and Why It Matters*. New Haven: Yale University Press.
- Duckitt, John (2001). A Dual-Process Cognitive-Motivational Theory of Ideology and Prejudice. Vol. 33 of *Advances in Experimental Social Psychology*, pp. 41–113. New York: Academic.
- Duckitt, John, and Chris G. Sibley (2009). A Dual Process Motivational Model of Ideological Attitudes and System Justification. In John T. Jost, Aaron C. Kay, and Hulda Thorisdottir (Eds.), *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*, pp. 292–313. New York: Oxford University Press.
- Eisenman, Russel, and Henry B. Sirgo (1991). Liberals versus Conservatives: Personality, Child-Rearing Attitudes, and Birth Order/Sex Differences. *Bulletin of Psychonomic Society*, 29: 240–242.

- Ekehammar, Bo, Nazar Akrami, Magnus Gylje, and Ingrid Zakrisson (2004). What Matters Most to Prejudice: Big Five Personality, Social Dominance Orientation, or Right-Wing Authoritarianism? *European Journal of Personality*, 18(6): 463–482.
- Ellison, Christopher G., John P. Bartkowski, and Michelle L. Segal (1996). Do Conservative Protestant Parents Spank More Often? Further Evidence from the National Survey of Families and Households. *Social Science Quarterly*, 77: 663–673.
- Erikson, Robert S., Michael B. MacKuen, and James A. Stimson (2002). *The Macro Polity*. New York: Cambridge University Press.
- Feldman, Stanley, and Karen Stenner (1997). Perceived Threat and Authoritarianism. *Political Psychology*, 18(4): 741–770.
- Fiorina, Morris P., Samuel J. Abrams, and Jeremy C. Pope (2006). *Culture War? The Myth of a Polarized America*, 2nd ed. New York: Longman.
- Frymer, Paul (1999). *Uneasy Alliances: Race and Party Competition in America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Goldberg, Lewis R. (1992). The Development of Markers for the Big-Five Factor Structure. *Psychological Assessment*, 4(1): 26–42.
- Gosling, Samuel D., Peter J. Rentfrow, and William B. Swann, Jr. (2003). A Very Brief Measure of the Big Five Personality Domains. *Journal of Research in Personality*, 37: 504–528.
- Graber, Doris A. (2004). Mediated Politics and Citizenship in the Twenty-First Century. *Annual Review of Psychology*, 55: 545–571.
- Hanson, David J., and Bruce J. White (1973). Authoritarianism and Candidate Preference in the 1972 Presidential Election. *Psychological Reports*, 32(3): 1158.
- Harris, Judith Rich (1999). *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do*. New York: Simon and Schuster.
- Higgins, Jerry (1965). Authoritarianism and Candidate Preference. *Psychological Reports*, 16: 603–604.
- Jennings, M. Kent, and Richard G. Niemi (1981). *Generations and Politics: A Panel Study of Young Adults and Their Parents*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- John, Oliver P., and Sanjay Srivastava (1999). The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives. In Lawrence A. Pervin and Oliver P. John (Eds.), *Handbook of Personality: Theory and Research*, 2nd ed., pp. 102–138. New York: Guilford.
- Jost, John T. (2006). Revisiting the End of Ideology Claims: An Emerging Psychological Paradigm for the Study of Ideology. *Psicología Política*, 33: 75–100.
- Jost, John T. (2009). “Elective Affinities”: On the Psychological Bases of Left-Right Differences. *Psychological Inquiry*, 20: 129–141.
- Jost, John T., Mahzarin R. Banaji, and Brian A. Nosek (2004). A Decade of System Justification Theory: Accumulated Evidence of Conscious and Unconscious Bolstering of the Status Quo. *Political Psychology*, 25(6): 881–919.
- Jost, John T., Christopher M. Federico, and Jaime L. Napier (2009a). Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities. *Ann. Review of Psychology*, 60: 307–337.
- Jost, John T., Jack Glaser, Arie W. Kruglanski, Frank J. Sulloway (2003). Political Conservatism as Motivated Social Cognition. *Psychol. Bulletin*, 129(3): 339–375.

- Jost, John T., Alison Ledgerwood, and Curtis D. Hardin (2009b). Shared Reality and the Relational Underpinnings of System-Justifying Beliefs. *Psicología Política*, 39, 55-74.
- Jost, John T., Ido Liviatan, Jojanneke van der Toorn, Alison Ledgerwood, Anesu Mandisodza, and Brian A. Nosek (2009c). System Justification: How Do We Know It's Motivated? In Aaron C. Kay, D. Ramona Bobocel, Mark P. Zanna, and James M. Olson (Eds.), Vol. 11 of *The Psychology of Justice and Legitimacy: The Ontario Symposium*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Jost, John T., Jamie L. Napier, Hulda Thorisdottir, Samuel D. Gosling, Tibor P. Palfai, and Brian Ostafin (2007). Are Needs to Manage Uncertainty and Threat Associated with Political Conservatism or Ideological Extremity? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(7): 989-1007.
- Jost, John T., Brian A. Nosek, and Samuel D. Gosling (2008). Ideology: Its Resurgence in Social, Personality, and Political Psychology. *Perspectives on Psychological Science*, 3(2): 126-136.
- Kemmelmeier, Markus (2004). Authoritarianism and Candidate Support in the U.S. Presidential Elections of 1996 and 2000. *Journal of Social Psychology*, 144(2): 218-221.
- Lane, Robert E. (1962). *Political Ideology*. Oxford, UK: Free Press of Glencoe.
- Layman, Geoffrey C., and Thomas M. Carsey (2002). Party Polarization and "Conflict Extension" in the American Electorate. *American Journal of Political Science*, 46: 786-802.
- Lipset, Seymour M. (1960). *Political Man: The Social Bases of Politics*. Garden City, NY: Doubleday.
- Martin, John L. (2001). The Authoritarian Personality, 50 Years Later: What Lessons Are There for Political Psychology? *Political Psychology*, 22(1): 1-26.
- McCann, Stewart J. H., and Leonard L. Stewin (1986). Authoritarianism and Canadian Voting Preferences for Political Party, Prime Minister, and President. *Psychological Reports*, 59(3): 1268-1270.
- McClosky, Herbert (1958). Conservatism and Personality. *American Political Science Review*, 52(1): 27-45.
- McCrae, Robert R. (1996). Social Consequences of Experiential Openness. *Psychological Bulletin*, 120(3): 323-337.
- McCrae, Robert R., and Paul T. Costa, Jr. (1999). A Five-Factor Theory of Personality. In Lawrence A. Pervin and Oliver P. John (Eds.), *Handbook of Personality: Theory and Research*, 2nd ed., pp. 139-153. New York: Guilford.
- Mehrabian, Albert (1996). Relations among Political Attitudes, Personality, and Psychopathology Assessed with New Measures of Libertarianism and Conservatism. *Basic and Applied Social Psychology*, 18: 469-491.
- Menand, Louis (2004). The Unpolitical Animal: How Political Science Understands Voters. *New Yorker*, August 30, pp. 92-96.
- Napier, Jamie L., and John T. Jost (2008). The "Antidemocratic Personality" Revisited: A Cross-National Investigation of Working-Class Authoritarianism. *Journal of Social Issues*, 64(3): 595-617.
- Niemi, Richard G., and M. Kent Jennings (1991). Issues and Inheritance in the Formation of Party Identification. *American Journal of Political Science*, 35: 970-988.

- Petrocik, John Richard (1989). An Expected Party Vote: New Data for an Old Concept. *American Journal of Political Science*, 33: 44–66.
- Pinker, Steven (2003). *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*. New York: Penguin.
- Poole, Keith T., and Howard Rosenthal (1997). *Congress: A Political-Economic History of Roll Call Voting*. New York: Oxford University Press.
- Rathbun, Brian C. (2007). Hierarchy and Community at Home and Abroad: Evidence of a Common Structure of Domestic and Foreign Policy Beliefs in American Elites. *Journal of Conflict Resolution*, 51(3): 379–407.
- Rentfrow, Peter J., John T. Jost, Samuel D. Gosling, and Jeffrey Potter (2009). State-wide Differences in Personality Predict Voting Patterns in U.S. Presidential Elections, 1996–2004. In John T. Jost, Aaron C. Kay, and Hulda Thorisdottir (Eds.), *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*, pp. 314–347. New York: Oxford University Press.
- Riemann, Rainer, Claudia Grubich, Susanne Hempel, Susanne Mergl, and Manfred Richter (1993). Personality and Attitudes towards Current Political Topics. *Personality and Individual Differences*, 15(3): 313–321.
- Roiser, Martin, and Carla Willig (2002). The Strange Death of the Authoritarian Personality: 50 Years of Psychological and Political Debate. *History of the Human Sciences*, 15(4): 71–96.
- Rokeach, Milton 1960. *The Open and Closed Mind: Investigations into the Nature of Belief Systems and Personality Systems*. Oxford: Basic Books.
- Saucier, Gerard (2000). Isms and the Structure of Social Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(2): 366–385.
- Scheepers, Peer, Albert Felling, and Jan Peters (1990). Social Conditions, Authoritarianism and Ethnocentrism: A Theoretical Model of the Early Frankfurt School Updated and Tested. *European Sociological Review*, 6(1): 39–54.
- Sears, David O., Colette Van Laar, M. Carrillo, and Rick Kosterman (2004). Is It Really Racism? The Origins of White Americans' Opposition to Race-Targeted Policies. In John T. Jost -Jim Sidanius (Eds.), *Political Psychology: Key Readings*, pp. 358-377. New York: Psychology Press.
- Sears, David O., and Sheri Levy (2003). Childhood and Adult Political Development. In David O. Sears, Leonie Huddy, and Robert Jervis (Eds.), *Oxford Handbook of Political Psychology*, pp. 60–109. New York: Oxford University Press.
- Shils, Edward A. (1954). Authoritarianism: "Right" and "Left." In Richard Christie and Marie Jahoda (Eds.), *Studies in the Scope and Method of "The Authoritarian Personality,"* pp. 24–49. Glencoe, IL: Free Press.
- Sidanius, Jim (1978). Intolerance of Ambiguity and Socio-Political Ideology: A Multi-dimensional Analysis. *European Journal of Social Psychology*, 8(2): 215–235.
- Sidanius, Jim, and Bo Ekehammar (1979). Political Socialization: A Multivariate Analysis of Swedish Political Attitude and Preference Data. *European Journal of Social Psychology*, 9(3): 265–279.
- Sidanius, Jim, and Felicia Pratto (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. New York: Cambridge University Press.

- Sidanius, Jim, Felicia Pratto, and Lawrence D. Bobo (1996). Racism, Conservatism, Affirmative Action, and Intellectual Sophistication: A Matter of Principled Conservatism or Group Dominance? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3): 476–490.
- Sniderman, Paul M., and John Bullock (2004). A Consistency Theory of Public Opinion and Political Choice: The Hypothesis of Menu Dependence. In William E. Saris and Paul M. Sniderman (Eds.), *Studies in Public Opinion: Attitudes, Nonattitudes, Measurement Error, and Change*, pp. 337–357. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stenner, Karen (2005). *The Authoritarian Dynamic*. N. York: Cambridge University Press.
- Stimson, James A. (2004). *Tides of Consent: How Public Opinion Shapes American Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Tomkins, Silvan (1963). Left and Right: A Basic Dimension of Ideology and Personality. In Robert W. White (Ed.), *The Study of Lives*, pp. 388–411. Chicago, IL: Atherton.
- Trapnell, Paul D. (1994). Openness versus Intellect: A Lexical Left Turn. *European Journal of Personality*, 8(4): 273–290.
- Van Hiel, Alain, and Ivan Mervielde (2004). Openness to Experience and Boundaries in the Mind: Relationships with Cultural and Economic Conservatism. *Journal of Personality*, 72(4): 659–686.
- Van Hiel, Alain, Ivan Mervielde, and Filip De Fruyt (2004). The Relationship between Maladaptive Personality and Right Wing Ideology. *Personality and Individual Differences*, 36(2): 405–417.
- Wiggins, Jerry S. (1996). *The Five-Factor Model of Personality: Theoretical Perspectives*. New York: Guilford.
- Wilcox, W. Bradford (1998). Conservative Protestant Childrearing: Authoritarian or Authoritative? *American Sociological Review*, 63: 796–809.
- Wolfe, Alan (2005). *The Authoritarian Personality Revisited*. *Chronicle of Higher Education*, October 7. <http://www.bc.edu/schools/cas/meta-elements/html/wolfe_revisited.htm> (recogido April 1, 2009).
- Zaller, John R. (1992). *The Nature and Origins of Mass Opinion*. New York: Cambridge University Press.

Nota

¹ Realmente Adorno et al. (1950) negaron que los individuos autoritarios estuvieran auténticamente a favor de los ideales conservadores como el individualismo, la igualdad de oportunidad, la meritocracia, la competición capitalista, el patriotismo y así sucesivamente. Más bien, los autoritarios se caracterizaron como *reaccionarios* o *pseudo-conservadores*, en la medida en que hipócritamente “resaltan la competitividad como un valor, aunque apoyan la concentración de poder económico en el gran capital” y “resaltan la movilidad económica y el mito de *Horacio Alger*, a pesar de que apoyan numerosas formas de discriminación que restringen seriamente la movilidad de sectores amplios de la población” (pág. 182). En la

introducción a su libro, Adorno et al. (1950) también dejó claro que nada se conseguía "patologizando" ciertos estilos de personalidad (o ideologías), señalando:

Los patrones de personalidad que han sido tachados de "patológicos" porque no se ajustaban a las tendencias manifiestas más comunes o a los ideales más dominantes dentro de una sociedad, han resultado ser, tras una investigación más profunda, exageraciones de lo que era casi universal bajo la superficie en esa sociedad (pág. 7).

² Este artículo es una versión revisada de Jost, John T., West, Tessa V. y Gosling, Samuel D. (2009). Personality and ideology as determinants of candidate preferences and "Obama conversion" in the 2008 U.S. presidential election. *Dubois Review: Social Science on Race*, 6, 103-124.

John T. Jost es profesor asociado de Psicología Social en la Universidad de Nueva York desde 2003. Anteriormente perteneció a la Universidad de Stanford y fue profesor visitante en la Universidad de Bolonia (Italia). La teoría de Justificación del Sistema es un tema central de su investigación que la analiza en sus aplicaciones a distintos campos de la Psicología: las ideologías y las creencias políticas, la justicia, el prejuicio, entre otros. john.jost@nyu.edu.

Tessa V. West es profesora ayudante en el Departamento de Psicología de la Universidad de Nueva York. Está especializada en el campo de la percepción social y los prejuicios con minorías étnicas. Es coautora del *Relational anxiety in interracial interactions*, 2009. Tessa.West@nyu.edu

Samuel D. Gosling es profesor de Psicología en la Universidad de Texas en Austin. Recientemente ha publicado el libro *Snoop: What Your Stuff Says About You*. Miembro del Center for Advanced Studies in the Behavioral Sciences, ha recibido el reconocimiento de la APA por su trabajo académico. samg@mail.utexas.edu