

Resumen

La psicología es una pieza vital de tu comunicación política. Muchos no lo entienden así, lo cual es una bendición para quienes aplican la psicología a su comunicación. Porque entonces juegan ese partido sin rival a la vista. En este artículo se incluyen 10 consejos para el uso de la psicología en la comunicación política.

Palabras clave: psicología; comunicación política; emociones; electorado.

Abstract

Psychology is a key part of your political communication. Much people don't understand it this way, which is a bless for those who apply it and turn the situation against the other who don't use it. In this article you'll find 10 advices when using psychology in political communication.

Keywords: psychology; communication; emotions; electorate.

CÓMO APLICAR LA PSICOLOGÍA A TU COMUNICACIÓN POLÍTICA

Daniel Eskibel

¿Pelé en el diván del psicoanalista?

Ocurrió en el estadio de Maracaná (Brasil) durante el Campeonato Mundial de Fútbol de 1950.

Cien mil personas creaban el silencio más atronador que alguien pueda imaginar. El atroz silencio de una multitud angustiada, desolada, increíble.

El favorito Brasil había sido derrotado. Brasil, potencia económica, enorme población, futbolistas maravillosos, y además el dueño de casa. Lo había derrotado el pequeño Uruguay.

Pocos percibieron lo que ocurrió poco después de aquella sonora derrota. El fútbol brasileño decidió contratar psicólogos para sus equipos. No para recostar a Pelé sobre un diván, sino para potenciar al máximo sus cualidades deportivas.

Tal vez para quitar obstáculos.

Seguramente no fue solo por eso, pero después de eso se aburrieron de ganar campeonatos mundiales.

Es que la psicología es una ciencia con aplicaciones que muchos ni siquiera sueñan.

¿Y si pusieras la psicología a trabajar en tu comunicación política?

El campo de batalla de la política no es la calle ni internet ni la televisión. El campo de batalla es la mente de las personas.

Hace casi 2500 años que la humanidad acumula conocimientos sobre la mente.

Entonces: ¿por qué no utilizar esos conocimientos acumulados para que tu comunicación política sea más persuasiva?

10 CONSEJOS A LA HORA DE APLICAR LA PSICOLOGÍA A TU COMUNICACIÓN POLÍTICA

1 **Incorpora a tu equipo a un psicólogo.** *¿Requisitos?* Que sea bueno en su profesión, por supuesto. Que le interese mucho la política. Que despierte tu confianza. Y que esté dispuesto a investigar y aprender.

2 **Construye un perfil psicológico del electorado.** *¿Para qué?* Para agregar una dimensión crucial al *identikit* de tu target. Para saber cómo piensa, cómo siente y cómo actúa tu público objetivo. Para diseñar tu comunicación a la medida de tu target.

3 **Construye un perfil psicológico de tus principales adversarios.** *¿Por qué?* Porque más allá de sus estrategias, jamás podrán dejar de ser quienes son y como son. Y su personalidad pesará en todos los ámbitos y los hará más previsibles.

4 **Proyecta tu personalidad en tu comunicación.** *¿Por qué?* Porque la gente no vota ideas sino personas. En muchos segmentos de la población tu personalidad será un factor relevante. Y en otros segmentos será el único factor. No se trata simplemente de tu biografía. Es mucho más que eso: tu personalidad.

5 **Detecta las mentiras de tus adversarios.** *¿Alguna vez tuviste la fantasía de interrogar a tu principal adversario con la ayuda de un detector de mentiras?* Pues puedes hacerlo. No hablo de interrogar ni de usar un polígrafo, sino de saber cuándo miente y cuándo dice la verdad. Porque la verdad y la mentira están escritas en el rostro, en las expresiones, en la voz y en los gestos.

6 **Construye un equipo de alta eficacia.** Sin equipo no eres nada. Y la abrumadora mayoría de los fracasos de los equipos deriva de los conflictos psicológicos grupales.

Para ser eficaz tu equipo debe centrarse en la tarea, despejar emociones negativas, negociar diferencias, optimizar sus tiempos, clarificar roles y canalizar energías hacia el trabajo. Ya sabes: psicología pura.

7 **Trabaja sobre tus emociones y tu vida.** Prepárate para la política como un atleta para la alta competencia. Optimiza tu tiempo. Trabaja con más eficacia. Disciplínate. Combate tus malos hábitos. Construye y refuerza mejores hábitos. Y fundamentalmente: trabaja tus emociones. Aprende a calmar tu cerebro. Aprende a contenerse. Madura.

8 **Negocia siempre.** *¿Para qué?* Para construir alianzas (que suelen ser la llave de los triunfos). Para minimizar daños cuando hay problemas (que siempre los hay). Para mejorar tus vínculos con los periodistas (ya sabes...). Para que tu equipo trabaje mejor (recuerda que "eso" que haces dentro de tu partido también es comunicación política). Y para negociar necesitas comprender la psicología de los otros, lo que quieren, lo que buscan, lo que los mueve.

9 **Ubica los problemas de tu target como eje de tu comunicación política.** *¿Sabes lo que le quita el sueño a cada uno de tus potenciales votantes?* No, ningún asunto político. Sus problemas. Háblales, pues, de sus propios problemas. Háblales de lo que les preocupa.

10 **Despierta emociones.** La razón no es la clave de la psicología del voto. Son las emociones las que deciden. *¿Piensas en tu comunicación como en una fría pieza de relojería intelectual?* Pues te equivocas. Tu comunicación política será un disparador emocional o no será nada.

Tus rivales harán lo que tú no hagas.

Psicología: 2500 años de conocimientos acumulados. Con una aceleración brusca en los últimos 120 años. Y con formidables descubrimientos en las últimas décadas. Si no aplicas algo de esos conocimientos a tu comunicación política te estarás perdiendo herramientas muy valiosas.

Peor aún: te estarás perdiendo herramientas que en cualquier momento usarán tus rivales.



Daniel Eskibel

Consultor político.

✉ danieleskibel@maquiaveloyfreud.com