Los 10 Mandamientos de un Consultor Político

Tiempo de lectura: 2 min.

Daniel Eskibel

Mié, 25/07/2018 - 07:33

¿Cuales son las primeras pautas que debería tener presente un consultor político? Yo simplemente doy las mías, las que creo son más útiles para una campaña electoral. En los comentarios puedes aportar las tuyas.

Perfil bajo, profesionalismo, independencia, trabajo en equipo, especialización, rol bien definido, equilibrio…Por allí pasan mis 10 mandamientos para un consultor político.

Entonces: atención consultores políticos (y también políticos, candidatos, jefes de campaña y todos quienes trabajan o van a trabajar con un consultor político). Los 10 mandamientos son los siguientes:

No serás el protagonista de la campaña sino que el protagonista será el candidato. No será tu nombre el invocado en la prensa, ni tu foto la que saldrá en el diario, ni serás tú el entrevistado estrella. Yo sé que a veces es difícil, pero por lo menos puedes intentarlo. Busca el perfil más bajo que puedas.

No darás opiniones políticas ni partidarias ni programáticas ni ideológicas. Ese es el rol de los políticos, no el del consultor político. Defiende tu independencia y tu profesionalismo. Y simplemente haz tu trabajo.

Recuerda que las decisiones políticas las toman los políticos. Tú debes darles información e insumos para esas decisiones, claro que sí. Pero no decidir por ellos.

No eres el jefe al que todos deben obediencia. Eres un experto, lo cual no es lo mismo. El gran asunto no es que te hagan caso sino que te escuchen seriamente.

Tampoco eres el chico de los mandados. Eres el experto, lo cual ya dije que no es lo mismo. Los candidatos tienen 100 formas mejores de tirar el dinero que pagarte para los mandados.

No eres la estrella, así que cuida tu narcisismo. Aléjate de los focos de luz y de los carteles luminosos. Y aprende a trabajar en equipo. Trabajo colectivo, grupal. Equipo.

Resígnate. No has ganado ninguna campaña. Ni ganarás. El resultado de cada elección es mucho más complejo y multicausal y va mucho más allá de tus habilidades profesionales. En todo caso gana el candidato, o su partido.

Tranquilízate. No has perdido ninguna campaña. Ni perderás. Ya sabes que el resultado de la elección va mucho más allá de tu persona.

No evangelices a favor de una u otra decisión de campaña. Intenta brindarle al candidato y su equipo los pro y los contra de cada curso de acción. Aporta una visión profesional equilibrada y tranquila para que ellos decidan.

Comprende que serás una gran contratación para un candidato si y solo sí le aportas un plus a su campaña electoral. ¿Cuál es tu plus? ¿Qué te hace diferente?

Maquiavelo&Freud

https://maquiaveloyfreud.com/los-10-mandamientos-del-consultor-politico/

ver PDF
Copied to clipboard