



Cómo ser un líder político con éxito

Descripción

Introducción

Vivimos tiempos convulsos en los que los líderes nacionales parecen extintos.

Tal es el descrédito general del que goza la política en general que gran parte de la población escucha y confía más en influencers y en populistas incendiarios que en aquellos que debieran estar llamados a guiarnos en pro de una sociedad y un mundo mejor.

El motivo principal puede que sea la falta de credibilidad ante las numerosas faltas a la verdad, el incumplimiento de las promesas y la, cada vez mayor, sensación de conflicto de intereses y deudas adquiridas con terceros que nuestros gobernantes parecen empeñados en seguir alimentando y perpetuando.

Sin embargo, el éxito en la política está influenciado por una combinación de factores que van más allá de nuestro razonamiento. El ámbito político es un terreno complejo donde el éxito no depende únicamente de las políticas implementadas, sino también de la capacidad de los líderes para conectar con su audiencia. Factores como el comportamiento no verbal, las señales emocionales y la personalidad juegan roles cruciales en la percepción pública y el éxito de los políticos.

En este artículo examino estudios, tanto recientes como clásicos, que analizan cómo estos elementos afectan a los líderes y su éxito en la arena política.

El lenguaje No Verbal como arma en política

El comportamiento no verbal juega un rol crucial en la percepción pública y el éxito de los políticos.

En un estudio realizado por Seiter y Weger¹ se examina la importancia de la comunicación no verbal durante los debates políticos.

Los investigadores identificaron que las señales no verbales, como la postura, las expresiones faciales y los gestos, influyen significativamente en cómo los votantes perciben la credibilidad y la competencia de los candidatos.

El estudio se centró en el análisis de debates televisados, donde se codificaron y analizaron diversos comportamientos no verbales de los candidatos. Así mismo, se utilizan técnicas de análisis de contenido para evaluar la frecuencia y el tipo de señales no verbales emitidas.

Los resultados indicaron que los candidatos que emplean una mayor variedad de gestos y mantienen contacto visual directo tienden a ser percibidos como más confiables y competentes. Además, el uso de expresiones faciales positivas, como sonrisas, está asociado con una percepción más favorable por parte de la audiencia.

Este estudio sugiere que **los políticos pueden mejorar su percepción pública y aumentar sus posibilidades de éxito electoral al entrenar y mejorar su comunicación no verbal**. La formación en habilidades no verbales puede ser una herramienta valiosa para candidatos políticos.

En otro estudio, en este caso el de Witkower, Tracy, y Cheng², se investigó cómo las señales no verbales de prestigio y dominancia influyen en la percepción de liderazgo y autoridad en contextos políticos. El estudio se centró en identificar comportamientos específicos que transmiten estas cualidades.

Se realizaron experimentos de laboratorio y estudios de campo, donde se observaron interacciones grupales y eventos políticos reales. Se analizaron las manifestaciones no verbales, como la postura, los gestos y las expresiones faciales, en función de su asociación con el prestigio y la dominancia.

El estudio encontró que las posturas abiertas y expansivas, así como el contacto visual prolongado, son indicativos de dominancia y están asociadas con una mayor percepción

de autoridad. Por otro lado, las señales de prestigio, como sonrisas y gestos afirmativos, están asociadas con una mayor aceptación y admiración por parte del público.

Estos hallazgos destacan la importancia de la comunicación no verbal en la política, sugiriendo que **los líderes pueden beneficiarse al comprender y utilizar señales de prestigio y dominancia para fortalecer su imagen pública y su influencia.**

Por su parte, Bucy³ analizó la expresión emocional y el comportamiento no verbal de los políticos populistas y cómo estas características afectan su éxito político. El estudio se centró en la capacidad de estos líderes para generar seguidores leales a través de su comportamiento no verbal.

Se utilizó un enfoque cualitativo para analizar discursos y apariciones públicas de políticos populistas. Se codificaron las expresiones faciales, la postura y los gestos para identificar patrones de comportamiento no verbal que resonaban con el público.

Según los resultados obtenidos, se concluyó que los políticos populistas que muestran emociones intensas y utilizan gestos expansivos tienden a generar una mayor conexión emocional con su audiencia. La autenticidad percibida de sus expresiones emocionales contribuye a su éxito en movilizar a los votantes.

Este estudio sugiere que **la capacidad de expresar emociones de manera convincente y utilizar el comportamiento no verbal para conectar emocionalmente con la audiencia es crucial para el éxito de los políticos populistas.** Los entrenamientos en habilidades emocionales y no verbales pueden ser esenciales para estos líderes.

Por último, Rodríguez-Fuertes y Alard-Josemaría⁴ investigaron cómo las señales no verbales durante los debates presidenciales influyen en la percepción de los candidatos por parte del público. El estudio se centró en el uso de técnicas de reconocimiento facial para medir las emociones expresadas.

Se emplearon técnicas avanzadas de reconocimiento facial para analizar las expresiones emocionales de los candidatos durante los debates. Se evaluó la correlación entre las emociones expresadas y la respuesta del público, medida a través de encuestas y análisis de redes sociales.

Los candidatos que mostraron expresiones de confianza y determinación, como sonrisas seguras y posturas abiertas, fueron percibidos más positivamente. Las expresiones de inseguridad o estrés, como miradas evasivas o gestos nerviosos, se asociaron con una

percepción negativa.

Este estudio resalta la **importancia del control de las expresiones faciales en los debates políticos**. Los candidatos pueden beneficiarse de la formación en técnicas de manejo del estrés y entrenamiento en comunicación no verbal para mejorar su desempeño en debates.

El efecto de la personalidad en el liderazgo

La personalidad es un factor clave que influye significativamente en el éxito de los políticos.

Hegazy⁵ analizó cómo las técnicas de neuromarketing, que incluyen la evaluación de rasgos de personalidad, pueden predecir el comportamiento electoral y mejorar la efectividad de las campañas políticas.

El estudio se centró en la campaña presidencial de Trump en 2016, destacando el papel de la personalidad en la estrategia electoral, y empleó técnicas de neuromarketing para evaluar las respuestas emocionales y cognitivas de los votantes a diversos estímulos relacionados con la personalidad de los candidatos. Se utilizaron encuestas y análisis de datos para medir el impacto de estas técnicas en la percepción de los votantes.

Los resultados del estudio muestran que la identificación de rasgos de personalidad específicos, como el carisma y la asertividad, puede aumentar la confianza del público en los candidatos. La personalización de mensajes políticos basados en estos rasgos mejora la efectividad de las campañas y la conexión emocional con los votantes.

Este estudio sugiere que los políticos pueden **beneficiarse del uso de técnicas de neuromarketing para identificar y realzar sus rasgos de personalidad más atractivos**. La formación en habilidades de comunicación y la presentación de una imagen coherente con estos rasgos pueden mejorar significativamente el éxito electoral.

Por su parte, Ten Brinke et al.⁶ investigaron las rutas opuestas hacia el poder político en el Senado de EE.UU., analizando cómo las virtudes y los vicios de los senadores influyen en su influencia política. El estudio destaca dos rutas principales: una impulsada por virtudes como el carisma y otra por vicios como la manipulación.

Se realizó un análisis de contenido de los comportamientos y declaraciones públicas de los senadores, codificando las manifestaciones de virtudes y vicios. Además, se emplearon

encuestas y entrevistas para evaluar la percepción pública de estos líderes.

El estudio encontró que los senadores que demostraron altos niveles de carisma y empatía tendieron a ser más influyentes y respetados por sus pares y el público. Por otro lado, aquellos que utilizaron tácticas manipuladoras lograron resultados a corto plazo, pero enfrentaron desafíos para mantener su influencia a largo plazo.

Estos hallazgos destacan la **importancia de cultivar virtudes como el carisma y la empatía para lograr una influencia política sostenible**. Los políticos que equilibran estas virtudes con una estrategia efectiva pueden mejorar su desempeño y reputación en el ámbito político.

Volviendo al estudio de Bucy³, en la investigación se exploró cómo las características de personalidad y la expresión emocional de los líderes populistas influyen en su éxito político. El estudio se enfocó en la capacidad de estos líderes para conectar emocionalmente con su audiencia a través de su comportamiento y expresiones.

Se utilizaron métodos cualitativos para analizar discursos y apariciones públicas de líderes populistas. Las expresiones faciales, la postura y los gestos se codificaron para identificar patrones de comportamiento que resonaban con el público.

Entre las conclusiones se observa que los líderes populistas que exhiben rasgos de personalidad como la autenticidad, la asertividad y la pasión tienden a generar una mayor lealtad y conexión emocional con sus seguidores. La percepción de autenticidad en sus expresiones emocionales es crucial para movilizar a los votantes y mantener su apoyo.

Este estudio sugiere que **los líderes populistas pueden beneficiarse al destacar su autenticidad y pasión**. La formación en habilidades emocionales y la presentación de una imagen auténtica pueden mejorar la capacidad de estos líderes para conectar con su audiencia y mantener su éxito político.



El cerebro del líder político

La neurociencia ofrece una perspectiva única sobre cómo los procesos cerebrales y las respuestas emocionales pueden influir en el éxito de los políticos.

Schmälzle et al.⁷ investigaron cómo los discursos políticos poderosos pueden captar la atención de las audiencias y qué ocurre en el cerebro de los oyentes cuando están cautivados por un discurso. Este estudio utiliza técnicas de neuroimagen para evaluar las respuestas neuronales de los participantes durante la exposición a discursos políticos.

Se utilizaron resonancias magnéticas funcionales (fMRI) para registrar la actividad cerebral de los participantes mientras escuchaban discursos políticos. Los discursos se clasificaron como poderosos o débiles en función de su capacidad para captar la atención y provocar respuestas emocionales.

Los resultados mostraron que los discursos poderosos activan regiones cerebrales asociadas con la atención sostenida y la emoción, como la corteza prefrontal y el sistema límbico. Estos discursos también fomentan una mayor sincronización neural entre los oyentes, lo que sugiere una experiencia compartida y una mayor conexión emocional con

el orador.

Este estudio sugiere que los políticos **pueden mejorar su impacto al desarrollar habilidades de oratoria que fomenten la conexión emocional y la atención sostenida de su audiencia**. La formación en técnicas de discurso y la comprensión de las respuestas emocionales del público pueden ser valiosas para aumentar el éxito político.

De nuevo, el estudio de Bucy³ nos permite conocer más datos sobre el liderazgo en política. En el estudio también se analizaba cómo las expresiones emocionales de los líderes políticos, especialmente en el contexto de movimientos populistas, influyen en la percepción pública y el éxito político. Se comprobó la capacidad de los líderes para transmitir emociones auténticas y resonar emocionalmente con su audiencia.

Se realizaron análisis de contenido de discursos y apariciones públicas de líderes populistas, codificando las expresiones emocionales y evaluando la percepción pública a través de encuestas y análisis de redes sociales.

Se observó que los líderes que muestran emociones intensas y auténticas tienden a generar una mayor conexión emocional con su audiencia. Las expresiones de alegría, tristeza y enojo, cuando se perciben como genuinas, aumentan la lealtad y el apoyo de los votantes.

La capacidad de expresar emociones de manera convincente y auténtica es crucial para el éxito político. Los políticos pueden beneficiarse de la formación en habilidades emocionales y técnicas de comunicación no verbal para mejorar su conexión con la audiencia.

Por último, y volviendo a Rodríguez-Fuertes y Alard-Josemaría⁴, en el estudio también se investigó cómo las expresiones faciales y las respuestas emocionales de los candidatos durante los debates presidenciales influyen en la percepción pública.

Para ello se utilizaron técnicas avanzadas de reconocimiento facial para analizar las expresiones emocionales de los candidatos durante los debates presidenciales. Las respuestas emocionales se correlacionaron con encuestas de percepción pública y análisis de redes sociales para evaluar el impacto en los votantes.

Como resultado se dedujo que los candidatos que mostraron emociones positivas y confianza fueron percibidos más favorablemente. Las expresiones de estrés o inseguridad, como gestos nerviosos o miradas evasivas, se asociaron con percepciones negativas y una

menor probabilidad de éxito electoral.

Este estudio resalta la **importancia del control emocional y la preparación para debates políticos**.

Conclusiones

El comportamiento no verbal es una herramienta poderosa en la política.

Los estudios revisados muestran que las señales no verbales pueden influir significativamente en la percepción pública de los políticos, afectando su credibilidad, competencia y conexión emocional con la audiencia. Los políticos exitosos utilizan estratégicamente estas señales para fortalecer su imagen y ganar apoyo.

La personalidad es otro componente esencial del éxito político.

Los estudios revisados muestran que los rasgos de personalidad como el carisma, la empatía, la autenticidad y la asertividad son determinantes para la influencia y la percepción pública de los políticos.

La formación en habilidades de comunicación y la personalización de mensajes políticos basados en estos rasgos pueden mejorar significativamente el desempeño y la reputación de los líderes políticos.

Finalmente, la neurociencia proporciona una comprensión profunda de cómo las respuestas emocionales y los procesos cerebrales influyen en el éxito político.

Los estudios revisados destacan la importancia de las habilidades de comunicación emocional y la capacidad de conectar emocionalmente con la audiencia para mejorar la percepción pública y el desempeño político. La formación en estas áreas puede ser fundamental para el éxito en la política.

Referencias

1. Seiter, J. S., & Weger, H. (2020). Nonverbal communication in political debates. Google Books.

<https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=p6j8DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=person>

2. Witkower, Z., Tracy, J. L., & Cheng, J. T. (2020). Two signals of social rank: Prestige and dominance are associated with distinct nonverbal displays. *Journal of Personality and Social Psychology*, 118(3), 543-558. <https://psycnet.apa.org/fulltext/2019-22179-001.html>
3. Bucy, E. P. (2021). Embodied politics and emotional expression in the populist era: Research advances amid a disruptive decade. En *Routledge International Handbook of Emotions and Media* (pp. 240-258). Taylor & Francis.
<https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9780429465758-16/embodied-politics-emotional-expression-populist-era-erik-bucy>
4. Rodríguez-Fuertes, A., & Alard-Josemaría, J. (2022). Measuring the candidates' emotions in political debates based on facial expression recognition techniques. *Frontiers in Psychology*. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.785453/full>
5. Hegazy, I. M. (2021). The effect of political neuromarketing 2.0 on election outcomes: The case of Trump's presidential campaign 2016. *Review of Economics and Political Science*. DOI:[10.1108/REPS-06-2019-0090](https://doi.org/10.1108/REPS-06-2019-0090)
6. Ten Brinke, L., Liu, C. C., & Keltner, D. (2016). Virtues, vices, and political influence in the US Senate. *Psychological Science*, 27(1), 12-20. DOI:[10.1177/0956797615611922](https://doi.org/10.1177/0956797615611922)
7. Schmälzle, R., Häcker, F. E. K., & Honey, C. J. (2015). Engaged listeners: shared neural processing of powerful political speeches. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. <https://doi.org/10.1093/scan/nsu168>