https://www.yoinfluyo.com/tu-voz/prever-es-hacer-el-pozo-antes-de-que-llegue-la-sed/

Darío Mendoza

PREVER ES HACER EL POZO ANTES DE QUE LLEGUE LA SED

- **septiembre 26, 2023**

Cuando hay aspirantes que nos revelan su intención de competir a un puesto de elección popular, lo primero que les decimos es que arranquen cuanto antes. Una campaña electoral no es la gestión de una empresa, aunque toma elementos; no es un concurso, no es un deporte, a lo que más se le parece es a una guerra.

Y la guerra **se planea ¡con tiempo!** Los elementos básicos son el candidato o candidata, la idea, el equipo y los recursos. Se planea, se hace la ruta crítica de las distintas unidades que servirán para ganar la batalla: pero además las acciones tienen que ocurrir en un lapso de la historia, un tiempo, que si no se aprovecha se pierde. Todo se puede recuperar, menos el tiempo.

Por eso para ganar se debe arrancar con tiempo, que por cierto, no es el tiempo que marca la ley electoral. Si ya hay una decisión hay que ponerse en marcha, hacer un equipo y darle a cada uno sus funciones. Que cada general especializado de a conocer su plan y ruta de trabajo, cada equipo conformado se concentra en dar resultados a través de un cronograma.

Por eso las figuras públicas que juegan a la política profesionalmente: investigan, analizan, diseñan, prueban y ejecutan.

Si quieres conocer a alguien, hazlo candidato

Al inicio de la campaña una de las primeras cosas que se deben prever es crear ***"el libro blanco"*** del candidato. Ahí se muestra todo lo que contiene el "producto", sus virtudes, pero sobre todo sus pecados. A muchos ingenuos les puede gustar una cara de la política, que es estar en los escenarios, ser aplaudido y querido. Pero muy pocos observan que en esta guerra hay bombas, hay cañones, hay ojivas grandes y pequeñas y ahora hasta drones, que no sólo son dirigidos al candidato, sino a su equipo y su familia.

El que no hace la tarea es sorprendido, porque no previó una respuesta y comete más errores cuando improvisa, a veces la improvisación e intuición funciona, pero la mayor parte de las veces no.

Es importante el libro blanco (información real) y el diseño asertivo de las respuestas, para usarse en caso de que salga la historia de una amante, de un familiar incómodo, de un fraude, de un enemigo del pasado; cualquier cosa que tenga el potencial de dinamitar la credibilidad, confianza y reputación del candidato.

Pues bien, esa lista grande de pecados mortales o veniales, deben conocerse en el equipo de confianza más cercano y estratégico **¡antes de salir a campaña!** Antes de lanzarse a la guerra se debe elaborar la respuesta, diseñar el mensaje, generar la táctica; para que el ataque incluso se vuelva una oportunidad de crecer. Lo que no mata te fortalece.

Y en la era de la hiperconexión digital, la guerra se hace más intensa. Por eso se requiere el tiempo y el espacio para prever y no sólo lanzarse como Juan Escutia.

En campañas electorales muchos te dirán qué hacer, pero muy pocos cómo hacerlo.

Muy pocos prevén y actúan con tiempo. Un proverbio chino muy antiguo aconseja *escarbar el pozo antes de que llegue la sed.*

Cuando se está en medio de las adversidades,

ya es tarde para ser cauto.

Séneca