ANTES DE QUE HABLES, YA DECIDIERON

POR: VERÓNICA RÍOS

Desde niña noté algo que no sabía nombrar: las personas que se veían bien recibían más atención, más tiempo, más oídos.

Empecemos por lo que la ciencia sí demuestra. En 2005, Alexander Todorov y su equipo publicaron en Science un estudio que me obligó a ordenar mis ideas. Mostraron rostros de candidatos a personas que no los conocían y les pidieron juzgar su competencia. Esos juicios predijeron el 68.8 % de las contiendas al Senado de 2004, y la competencia percibida crecía junto con el margen de victoria. Bastó un segundo de exposición.

> **"ES INFLUENCIA, NO DESTINO, Y ESTOS ESTUDIOS MIDEN ROSTROS, NO VESTIMENTA, VOZ NI DISCURSO."**



VERÓNICA RÍOS

Verónica Ríos es una estratega en proyección e imagen con 25 años de experiencia. Fundadora del Método Neuroimagen 360 y Sistema Estatura Política

@veroriosg
@veroriosg



Dos años después, Ballew y Todorov (PNAS, 2007) encontraron algo que me parece aún más revelador: cuando pedían a los participantes pensarlo con calma, tardaban más y acertaban menos que quienes juzgaban tras apenas 250 milisegundos. En las elecciones de 2006, esos juicios anticiparon el 68.6 % de las gubernaturas y el 72.4 % de los escaños del Senado. Dicho de otro modo: pensar más no mejoró la predicción.

Y el efecto cruza fronteras. Chappell Lawson, del MIT, mostró que los estadounidenses podían anticipar resultados de elecciones en México con las mismas reacciones intuitivas. Un votante mexicano y uno estadounidense no comparten cultura política, pero comparten cerebro.

Faltaba la televisión. Lenz y Lawson (American Journal of Political Science, 2011) hallaron que los políticos de aspecto más favorable se benefician desproporcionadamente de ella, sobre todo entre los votantes menos informados.

Ahora, la honestidad que le debo a este gremio: un 70 % de acierto también es un 30 % de error. Es influencia, no destino, y estos estudios miden rostros, no vestimenta, voz ni discurso. Además, la competencia real de un político casi no se puede medir; lo que sí sabemos es que el votante actúa sobre lo que percibe.

> **“¿QUÉ ESTÁ DICIENDO MI CANDIDATO ANTES DE HABLAR?”**

Aquí termina la ciencia que puedo citar y empieza lo que he construido. **Desarrollé el Sistema Estatura y el Método NeuroImagen 360 con una premisa: la estatura política no es un atributo, es una percepción construida estratégicamente. Trabajo con diez dimensiones (mente, voz, comunicación no verbal, cuerpo, imagen, presencia escénica y uso del espacio, entre otras) porque mi hipótesis es que el votante no evalúa una sola señal, sino la suma de todas.**

De esa suma hay un principio que veo repetirse con los candidatos que entreno: la congruencia. Cuando lo que dicen y lo que su presencia comunica van en la misma dirección, observo que la confianza fluye; cuando se contradicen, en mi experiencia, la imagen suele pesar más que el discurso. Lo subrayo: es lo que observo en mi práctica, no un hallazgo de los estudios que acabo de citar, y mi tarea es seguir poniéndolo a prueba.

Por eso desconfío de la moda de bajar los códigos de autoridad para parecer "uno más".
Mi hipótesis es que el cerebro necesita señales de jerarquía para otorgar confianza a quien va a liderar.

Si el primer juicio ocurre antes de que alguien escuche una propuesta, cada campaña debería hacerse una pregunta antes de escribir la primera línea del discurso: ¿qué está diciendo mi candidato antes de hablar?



@veroriosg
@veroriosg