



WOULD YOU LIKE WORKING
IN POLITICAL CONSULTING?

¿UD. QUIERE DEDICARSE A LA CONSULTORÍA POLÍTICA?

Carlos Fara

Resumen

¿Qué preguntas debe responderse alguien que desee dedicarse a la consultoría política? Porque no se trata solo de saber de comunicación y estrategias. Antes que nada hay que responderse las 4 preguntas que se abordan en este breve artículo.

Palabras clave: consultoría política; comunicación política; mercado.

Abstract

What questions must answer who want to work in political consulting? Because it is not only to know about communication and strategy. Before, we need to answer the 4 questions that are exposed in this article

Keywords: political consulting; political communication; market.

1 ¿Me apasiona la política? ¿Podría estar todo el día hablando del tema sin cansarme?

La materia principal de esta profesión es la política. No se trata de un trabajo más. Se trata de una pasión, y como tal se convierte en una obsesión, en el buen sentido del término. Es como sumergirse en un ecosistema distinto que absorbe y requiere desarrollar ciertas adaptaciones. Si no existe tal adaptación será muy difícil sobrevivir en este mercado. Requiere manejar los códigos de tal subcultura social, con todo lo que eso implica. Si eso no sucede se notará, y aparentará ser un “sapo de otro pozo”. Nadie contratará los servicios de alguien que no sienta a la política como su propio organismo, que comparta las mismas vibraciones.

2 ¿Estoy dispuesto a arriesgarme a costa de no tener estabilidad?

La política es de por sí inestable, por lo que se debe estar preparado para que todo salte por los aires en cualquier momento. Si nuestra materia prima básica es inestable, también lo será todo lo que gire a su alrededor, incluida la vida profesional de los consultores. Nunca nadie puede estar seguro de nada: ni de un puesto político, ni de un acuerdo, una alianza, o lo que sea. Lo que era hasta ayer, ya puede no serlo mañana. Los contextos cambian y las necesidades también. Todos podemos ser prescindibles de la noche a la mañana. La inestabilidad tiene el beneficio de que nadie se quede dormido, ya que estará siempre con las alertas encendidas. También exigirá ser muy flexible y adaptable a contextos cambiantes. Las rigidices mentales no cuajan.

3 ¿Creo en mi fuerza interior?

Porque en esta profesión de a ratos no hay horarios, ni feriados (sobre todo en épocas de campaña). Esto no es para gente que quiere cumplir horario de oficina de 10 a 18 horas. La política es algo que funciona de 0 a 24. Cualquier cliente puede entrar en crisis por razones ajenas a su voluntad. O alguien se entera de un dato que cambia el escenario. O sencillamente un jefe de campaña le escribe un mensaje por WhatsApp a las 23:45 de un sábado mientras Ud. está cenando con amigos para consultarlo sobre el texto para un cartel. El poder no descansa.

4 ¿Estoy dispuesto a pagar con tal de dedicarme a esto?

Se acerca mucha gente a la consultora diciendo que quiere trabajar en esto y envía su currículum. La mayoría en realidad está buscando un salario seguro a fin de mes. Pocas veces puedo decirle que trabajé tres años gratis antes de recibir mi primer salario en

esta profesión. No es una profesión para cualquiera. El mercado es cada vez más grande, pero la oferta de mano de obra también. Por lo tanto, se debe ser muy competente y dedicado porque esta es una carrera de fondo, no de 100 metros.

PUES, PARA CONSEGUIR TRABAJO PIENSE QUE...

- » **Debe acercarse a todos los espacios disponibles** con la actitud de empezar desde bien abajo.
- » No creer que solo se progresa teniendo “contactos”. Si los tiene, mejor. Sin embargo, el mito de los contactos siempre es una buena excusa para decir que no se logró lo esperado. Se debe cultivar el talento. A la larga, nadie conserva a un consultor que no le sirva por muy bien recomendado que esté.
- » **Esta profesión se aprende en la calle: con un posgrado no alcanza.** Es absolutamente cierto que cualquiera que cursa una maestría en este tema cree que ya es consultor. Por supuesto que ayuda mucho estudiar las teorías, las herramientas y los casos, pero del dicho al hecho hay un largo trecho.
- » **Debe estar dispuesto a tocar muchos timbres: paciencia.** Cualquiera puede tener un golpe de suerte de principiante, pero no se confíe. Todos nos hemos ido a dormir con un humor de perros infinitad de veces por no haber conseguido al cliente deseado.

EPÍLOGO

Creemos profundamente en la necesidad de formar a las nuevas generaciones de consultores, transmitiendo nuestra experiencia para ayudarlas a insertarse más eficazmente en este campo.



Dado que no había ninguna obra en español integralmente dedicada a esta profesión, hemos volcado nuestro humilde aporte en el libro digital “Cómo ser un consultor político?”, que puede consultar en www.politicsflix.net



Carlos Fara

Presidente de Carlos Fara & Asociados.

✉ info@carlosfarayasoc.com.ar