

Psicología del Líder político



Tiempo de lectura: 8 min.

[Daniel Eskibel](#)

Jue, 22/11/2018 - 08:42

En diciembre de 2015, mientras los españoles se disponían a votar en las elecciones generales, el periódico El Mundo se planteaba una pregunta inquietante: ¿qué le pasa por la cabeza a alguien para querer ser Presidente?

La pregunta desata cierta preocupación y desasosiego considerando que el liderazgo político tiene sus complicaciones secundarias: exceso de tareas, responsabilidades que pueden abrumar, problemas que se multiplican hasta el

infinito, emociones negativas que se disparan, conflictos asegurados, críticas y ataques que inevitablemente se recibirán, stress en grandes magnitudes, rupturas personales y políticas, decepciones varias, frustraciones en buena cantidad, mayor riesgo de enfermedades y hasta cierto envejecimiento más acelerado...

¿Y entonces qué?

¿Qué tiene en mente el candidato cuando decide postularse?

¿Cuál es la psicología del líder político?

El reportaje de *El Mundo* comienza explorando las respuestas a esa pregunta brindadas por los cuatro principales candidatos de aquel momento:

Pedro Sánchez, del PSOE, dijo que pensaba en sus hijas y en el cambio climático.

Mariano Rajoy, del PP, dijo que ser Presidente era algo excepcionalmente destacado.

Albert Rivera, de Ciudadanos, dijo que para tener un país feliz hacía falta un país feliz y que él mismo era muy feliz.

Pablo Iglesias, de Podemos, dijo que se veía capacitado para el cargo y que alguien tenía que hacerlo.

Claro que estas respuestas son brindadas rápidamente y sin pensarlo demasiado, además de que son presionadas por el hecho de que van a ser publicadas y leídas. Son auténticas, sí, pero son solo una pequeña muestra de la dimensión motivacional que está detrás del liderazgo del dirigente político.

Por eso el periódico continúa su reportaje incluyendo las voces de algunos psicólogos entre los cuales estoy yo mismo. ¿El objetivo de escuchar voces profesionales? Pues ir más allá de las motivaciones conscientes de los propios líderes. Y tener una visión más cercana acerca de la psicología de este peculiar tipo de líder que es el político.

Motivaciones inconscientes del liderazgo político

El reportaje de *El Mundo* se titula ¿Qué le pasa por la cabeza a alguien para querer ser presidente del Gobierno? A continuación la transcripción textual de gran parte del mismo:

“...’Hay tres tipos de motivaciones que llevan a una persona a ser candidata: las motivaciones políticas, las que generalmente se expresan en entrevistas y tienen que ver con su ideología, su partido político y su visión de los problemas más importantes que hay que resolver; las motivaciones conscientes o semi-conscientes que van más allá de la política, que pueden ser pensadas por la persona, a veces habladas con su círculo familiar o amistoso, a veces fantaseadas... pero que por lo general no llegan al plano público; y las motivaciones inconscientes, desconocidas hasta para el propio candidato. Generalmente provienen de las zonas más primarias de nuestro cerebro y suelen girar en torno a los deseos de poder, dominio, jerarquía y aspectos similares que vienen desde el fondo de los tiempos impresos en nosotros mismos y en cierto oscuro y primitivo espíritu de manada que necesita producir líderes. Las tres se complementan y a veces luchan entre sí, como en todas las actividades humanas’.

El análisis es de Daniel Eskibel, experto en psicología política para campañas electorales y autor del blog Maquiavelo y Freud. Él identifica al menos seis tipos de personalidad política.

Las personalidades políticas

1. Autoritario. Es respetuoso con las jerarquías. Suele elogiar a quienes ostentan cargos más importantes que él, pero al mismo tiempo es muy competitivo con sus pares y dominante con quienes están por debajo. Valora la dureza, la resistencia y la agresividad política.
2. Narcisista. Busca ser el centro de atención en las noticias, en las reuniones y en todos los eventos políticos. Es convincente, seductor y carismático. Demanda lealtad de parte de los demás pero rara vez la concede en reciprocidad. Tiene un sentido de grandiosidad rayano en el exhibicionismo en cuanto a sus ideas, sus proyectos y su personalidad.
3. Manipulador. Es frío y calculador y generalmente no se deja detener por reparos éticos. Para él ganar lo significa todo, y lo demás es negociable: el fin justifica los medios. Es muy hábil para observar a las personas con las que interactúa. Y rápidamente descubre sus intereses y explota sus debilidades para poder obtener réditos políticos.
4. Obsesivo. Trabaja duro y es minucioso y preciso. Su capacidad de trabajo y su profesionalismo suelen brillar mucho más que su personalidad. Hace las cosas a

consciencia y manteniéndose dentro de sus parámetros éticos. Su proceso de toma de decisiones es lento pero seguro. Toma en consideración factores complejos y hace esfuerzos extraordinarios para evitar errores.

5. Paranoide. Es reservado, desconfiado y muy atento a los posibles significados ocultos tras las palabras o las acciones de los demás. Muchas veces duda de la lealtad de quienes le rodean, y con facilidad cree que otros forman alianzas en su contra. Es frecuente que se sienta perjudicado por otros, y las teorías conspirativas le resultan generalmente razonables más allá de las evidencias.

6. Totalitario. Es raro de encontrar en los contextos democráticos porque demanda obediencia absoluta de parte de sus subalternos. Cree en su propia infalibilidad y ejerce el poder haciendo que le teman o le respeten casi religiosamente. Es un fanático, obliga a que hagan un culto de su personalidad y rechaza todos los hechos que contradigan sus ideas o decisiones.

No hay tipos perfectos y puros', aclara Eskibel. Cada político tiene predominio más o menos claro de uno de los tipos con rasgos complementarios de otra categoría. El equilibrio (o no) define a cada uno.

'Comparto la idea de los rasgos narcisistas, hasta me atrevería a decir, sociopáticos, de muchos políticos aunque no suele ser la característica más presente en los máximos dirigentes. Creo que hoy en día el mundo de la política gira en torno a la búsqueda de poder en detrimento de la ideología que la caracterizaba y motivaba antaño', aporta Isolde Broseta, psicóloga especializada en terapia cognitivo-conductual.

Según Sergio García, psicólogo experto en intervención social, todas las personas tenemos 'ciertos rasgos psicopáticos que nos ayudan a salir adelante', y son buenos o malos dependiendo de la función que desempeñamos. 'Que un actor sea exhibicionista es normal, que lo sea un loco no tanto. Un asesino en serie puede tener un rasgo que le empuja a despedazar un cadáver, el mismo que ayuda a un cirujano a extirpar un tumor. Lo mismo ocurre con el narcisismo o la autoestima de los políticos'.

Escribía el psicólogo americano John Gartner que unas elecciones siempre las gana el candidato más hipomaníaco, 'las personas con la grandiosidad para creer que están destinados a liderar el mundo libre, la energía necesaria para montar una campaña implacable y el carisma para inspirar a millones de personas'.

García establece una diferencia entre el candidato que tiene un proyecto para el país y el que tiene un proyecto individual. 'No es lo mismo querer cambiar tu país que querer ser presidente por el mero hecho de serlo. Es entonces cuando comienza el desgaste, hay más estrés, menos sueño... Y a eso contribuyen las estructuras del poder, la presión de la oposición, el nunca estar seguro del fuego amigo'.

La enfermedad del poder y el cerebro de reptil

'Un buen día desconoces al político por el que tanto has trabajado. Ese mismo con el que hiciste tantos planes, con el que viviste tantas situaciones difíciles. Ese con el cual luchaste palmo a palmo durante tanto tiempo. Ese con el cual ganaste las elecciones y que ahora tiene un cargo de gobierno. ¿Qué pasó?', se pregunta Eskibel.

La respuesta la bautizó David Owen como síndrome Hubris o la intoxicación del poder. Lord David Owen, neurólogo que fue también ministro de Sanidad y de Exteriores del gobierno británico, concluye que 'las presiones y la responsabilidad que conlleva el poder terminan afectando a la mente'.

Escribió el libro *En la enfermedad y en el poder* e identificó los síntomas del delirio de los grandes líderes políticos: una exagerada confianza en sí mismos, desprecio por los consejos de quienes les rodean y alejamiento progresivo de la realidad. Aquí se llamó el síndrome de la Moncloa.

'Llega un momento en el que uno piensa: Mi vida no es mía, pertenece a la función que ocupo', explica Sergio García. Y cambia su forma de actuar.

'Lo ves solo, aislado, sin escuchar, sin contacto con la gente, agresivo, cometiendo errores que nunca creíste que pudiera cometer, cada vez más rodeado por incondicionales que solo dicen que sí, incondicionales ciegos. Lo ves rumbo al abismo electoral y no sabes cómo ayudarlo. Menos aún sabes por qué diablos pasó eso. ¿Cuándo cambió? ¿Por qué?'

Eskibel se responde a sí mismo apelando a lo que algunos investigadores llaman el cerebro de reptil, una estructura cerebral idéntica al de cualquier lagarto que controla comportamientos primitivos, 'que empuja hacia el dominio, la agresividad, la defensa del territorio, la auto-ubicación en la cúspide de una jerarquía vertical e indiscutida'.

‘El aislamiento del poder es una actitud donde pesa sobremanera el cerebro de reptil’, insiste el psicólogo uruguayo. ‘Este es mi territorio, acá mando yo, estoy por encima de todos, si llegué aquí es porque soy más capaz que ustedes, sí sé más que ustedes entonces no pierdo tiempo escuchándolos, y además no quiero que nadie llegue a amenazar este poder ni siquiera en el futuro, por lo tanto no dejo que nadie se acerque, solo dejaré que se aproximen aquellos que hagan los correspondientes rituales de sometimiento y sumisión’.

¿Se puede mitigar?

Tal vez sí, pero antes de que el cerebro de reptil asuma el mando. Lo antes posible.”

Así finaliza el reportaje del periódico español *El Mundo*.

En la mente del candidato

Por cierto, la mente del candidato es un universo fascinante. Y es complejo comprender por qué una persona lucha, a veces desesperadamente por conquistar un cargo que sabe que le traerá enormes problemas y dolores de cabeza.

Me refiero al que honestamente aspira a ese cargo, no al que conscientemente es impulsado por motivaciones corruptas o antisociales. Ese otro tipo de líder político tiene un perfil psicológico diferente que ya abordaremos en otro momento.

Lo cierto es que el candidato honesto tiene una serie de motivaciones conscientes que lo impulsan hacia la lucha por el poder. Y por detrás de ellas también tiene motivaciones inconscientes que desconoce en sí mismo. El poder es uno de los conceptos centrales que anudan muchas de tales motivaciones en su psicología.

¿Un consejo para candidatos derivada de esta introducción a la psicología del líder político?

“Conócete a ti mismo”, como dice el célebre aforismo atribuido a Sócrates.

Conoce no solo tus zonas iluminadas sino también, y especialmente, tus zonas oscuras.

Trabaja en equipo, además. Rodéate de los mejores. Escucha consejos. Medita tus decisiones.

Y cuídate siempre de tus impulsos primitivos, en especial cuando vas logrando posiciones de liderazgo y notoriedad en el mundo político. Recuerda que en el interior de todos los seres humanos espera agazapado nuestro cerebro de reptil, siempre dispuesto a dar un zarpazo buscando más y más poder.

Maquiavelo&Freud

<https://maquiaveloyfreud.com/psicologia-lider-politico/>

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)