

L U M B R E



Convertir el mapa en jugada: a quién hablar, en qué orden y por qué canal

Materia: Ciencia Política

04/10/2026

Antes de empezar

Tienes el tablero leído: poder, interés e incentivos de cada actor. Falta la jugada. Esta lección convierte el mapa en estrategia relacional: en qué orden te acercas, por qué canal hablas a cada quien y a quién vas primero. Trabaja el principio de consolidar la base antes de persuadir al dudoso, por qué el orden puede decidir el resultado, cuándo usar canales directos, indirectos o públicos, y el error de abrir por el rival en vez de por el aliado.

QUÉ APRENDERÁS

- Traducir el diagnóstico de actores —poder, interés e incentivos— en una estrategia relacional: secuenciar los acercamientos, elegir el canal adecuado para cada actor y decidir a quién hablar primero para no quemar puentes ni llegar tarde.

Del diagnóstico a la jugada: el orden también decide

Un mapa perfecto que no se convierte en **agenda ordenada** es un cuadro en la pared. Ya sabes quién tiene poder, quién tiene interés y qué lo mueve. Ahora tienes que decidir **la secuencia**: a quién llamas primero, a quién después, a quién nunca, y por qué vía. Porque en política **el orden no es cortesía, es estrategia**: el mismo contacto, hecho en el momento equivocado o por el canal equivocado, logra lo contrario. Si abres por el rival más duro y te dice que no en persona, ya le diste un «no» público que le costará revertir y delató tu prioridad; si consolidas primero a tu base, llegas a persuadir al dudoso con hechos que demuestran que el tren ya marcha.

El principio rector es **consolidar antes de persuadir**. No empieces por convencer al escéptico difícil para «ver si se puede»; empieza por **atornillar a los que ya están de tu lado** y a los que les cuesta poco apoyarte, porque una coalición que ya suma cambia el cálculo de los indecisos: nadie quiere apostar contra el bando que parece ganar. Cuando el dudoso ve que su antigua referencia ya se movió, su incentivo de resistirse baja. La secuencia correcta **fabrica momentum**: cada sí suma presión sobre el siguiente. Empezar por el fondo (los fáciles) no es cobardía, es la única forma de que la montaña (los difíciles) deje de parecer invencible.

La segunda decisión es el **canal**: por dónde llega tu mensaje a cada actor, porque no todo se habla igual. Hay tres vías y cada una tiene su uso y su riesgo. **Directa**: tú o tu gente habla cara a cara; para la base, para comprometer alianzas, para lo delicado que no debe hacerse público; es la más fiable pero quema —si fracasa en persona, no hay marcha atrás elegante. **Indirecta**: la conversación llega a través de un tercero de confianza —un puente común, un ex colaborador, un mediador—; ideal para **sondear**

al rival sin exponerte, probar si hay puerta antes de tocarla en persona, y para hablar con quien te oyen mejor por alguien de su círculo. **Pública**: un mensaje en medios o en un acto; sirve para **fijar un marco, presionar o mostrar fuerza**, pero es la peor para negociar de fondo, porque nadie cede en público sin perder la cara — recuerda la negociación sobre posiciones—. Elegir mal el canal es tan caro como elegir mal al objetivo: sondear al enemigo en público lo atrinchera; comprometer a tu aliado solo por la prensa lo hace sentir instrumento, no socio.

Y una advertencia sobre el tiempo: **secuenciar incluye saber cuándo NO moverte**. Hay actores a los que conviene dejar reposar —el veto dormido que no toca despertar, el que está en plena elección interna y cualquier contacto tuyo lo quemará—, y hay momentos en que hablar es perder: un acercamiento prematuro a quien aún no puede decirte que sí sin traicionar a quien lo sostiene. La estrategia no es solo «a quién hablo», es también «**a quién espero, quién hablo por intermediario y a quién dejo quieto**». El buen estratega lee el reloj de la matriz tanto como la lista.

Cómo trazar la secuencia de acercamientos

Convierte tu matriz en una agenda con un orden deliberado. **Paso uno, cierra tu base**: empieza por los de alto poder y alto interés que ya están de tu lado; consolida su compromiso por canal directo y hazlo **visible pronto**, porque un aliado confirmado sostiene al siguiente. **Paso dos, gana a los de bajo costo**: los «casi tuyos» a quienes solo les falta un empujón barato; súmalos antes de atacar al duro, para construir el «ya somos muchos» que cambia incentivos. **Paso tres, sondea al escéptico por indirecta**: antes de ir en persona al rival racional, usa un puente de confianza para palpar si hay apertura; así te expones solo cuando hay puerta. **Paso cuatro, guarda la pública para encuadrar, no para regatear**: usa medios para fijar el terreno y mostrar fuerza, nunca para pedir concesiones, porque en público nadie cede. **Paso cinco, define a quién NO tocas aún**: marca el veto dormido y el actor en fuego cruzado interno a quien esperar conviene. Regla: el orden se lee de fácil a difícil, de privado a público, fabricando momentum en cada etapa.

1. Necesitas votos de una coalición fragmentada. Tu matriz marca: dos aliados firmes, tres «casi tuyos» indecisos, y un legislador escéptico pero decisivo que preside la comisión. ¿Qué secuencia de acercamiento es la más estratégica?

- ☐ Ir primero en persona con el escéptico decisivo, para resolver desde el inicio el problema más difícil y demostrar firmeza.
- ☐ Publicar en medios una invitación abierta al escéptico para que la presión pública lo obligue a apoyar la reforma.
- ☐ Consolidar por canal directo a los dos aliados y sumar a los tres indecisos baratos, y solo entonces sondear al escéptico por un intermediario de confianza.
- ☐ Abordar a los seis actores a la vez con el mismo mensaje, para no favoritismos y avanzar parejo.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

2. La jugada: secuencia y canal



3. En una campaña de apoyo entre actores, conviene empezar abordando al más escéptico y difícil, para resolver primero el problema central.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Autocomprobación

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

4. Cuatro afirmaciones sobre estrategia relacional. Localiza la incorrecta:



5. Toma tu matriz poder-interés con los incentivos leídos y conviértela en una agenda de acercamientos, en orden deliberado. (1) Escribe los nombres de tu base firme (alto poder, alto interés, ya de tu lado): ¿cómo los consolidas esta semana y cómo vuelves visible su apoyo pronto? (2) Marca los «casi tuyos» de bajo costo: ¿qué empujón barato los suma? Hazlos antes de ir por el difícil. (3) Identifica a tu escéptico decisivo: ¿por qué canal indirecto (qué puente de confianza) lo sondearías antes de exponerte en persona? (4) Señala el actor al que conviene NO tocar aún (veto dormido o en fuego interno) y por qué esperar. (5) Define una sola cosa que dirías en público —solo para encuadrar, nunca para regatear—. Cierra verificando tu secuencia de fácil a difícil y de privado a público: ¿estás por casualidad empezando por el fondo? Corrige el orden.

No preguntes «a quién necesito convencer primero», pregunta «a quién puedo cerrar rápido para que el tren ya parezca marchar cuando hable con el difícil».

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

6. Checkpoint: la secuencia y el canal



Con la secuencia y el canal decididos, tu mapeo dejó de ser descripción y se volvió **plan**. Queda una sola pieza para cerrar este curso: integrar todo —actores, poder, interés, incentivos y orden— en **una sola herramienta accionable**, una matriz de influencia que quepa en una página y que puedas repartir a tu equipo como hoja de ruta. Esa síntesis operativa es la lección final (r03-0a02). Y una vez que la domines, el terreno estará listo para el siguiente curso, **Construcción de coaliciones (np-coa)**: porque una vez que sabes a quién hablar y en qué orden, el reto mayor es convertir a esa lista de actores individuales en **una coalición que se sostenga**, comparta una historia y sobreviva a la primera presión.

Referencia curricular

Materia:	Ciencia Política
-----------------	------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://lumbre.lat/object/np-map-r03-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat