

Un abrazo es un mensaje político

Francesco Manetto



Los Putin reciben a los Blair

Ella acababa de llegar. Y él la recibió, en público, con un efusivo abrazo. Ha ocurrido más de una vez, y el episodio tal vez no tendría mayor trascendencia si sus protagonistas no hubiesen sido la canciller federal alemana, Angela Merkel, y el presidente francés, Nicolas Sarkozy, en escenarios tan expuestos desde un punto de vista mediático como cumbres de la Unión Europea o visitas oficiales. Y, sobre todo, si la mandataria alemana no hubiese mostrado cierto recelo en las imágenes captadas por las cámaras. Además, una noticia difundida la semana pasada aseguraba que esas muestras de afecto del francés la molestan "un poco".

¿Se trata de un problema de incompatibilidad cultural? ¿O es más bien una cuestión de diferencias de género? Berlín no tardó en rechazar esos comentarios calificándolos de "bulo" y de "patraña en toda regla". Pero el caso es que, al margen de este desmentido, los modales y la gestualidad de ambos son diametralmente distintos. Y, como todos los lenguajes, incluso los no verbales desempeñan un papel fundamental en el terreno de la comunicación política. ¿De qué dependen estas actitudes? ¿Significa esto que los besos y los abrazos pueden ascender al rango de mensaje institucional? Y, sobre todo, ¿es cierto que en los círculos de poder las mujeres se enfrentan a códigos de conducta más masculinos?

La diputada socialista Mariví Monteserín, quien fuera la encargada de defender en el Parlamento la ley contra la violencia de género, lo tiene claro. "A los hombres les suele salir un instinto protector y seudopaternalista", explica. Por ello, no tienen reparo en abrazar a una colega en determinadas circunstancias, son más dados al compadreo y, por ejemplo, no dudan

en "cogerte del hombro". Esto ocurría más a menudo hace unos años, pero, según cuenta Montesión, "cuando eres la única mujer en una reunión de 25 hombres, te sientes el centro de atención sin pretenderlo".

En la menor presencia histórica de la mujer en la vida pública reside una de las causas de esta actitud, en opinión de la consejera de Estado Amparo Rubiales. "Los hombres suelen estar acostumbrados a tratar a las mujeres como tales, no como iguales", explica. Mientras que el piropo, aunque pueda resultar "agradable", no deja de ser algo estrictamente fuera de lugar en un contexto laboral o público.

De todas formas, para los expertos en comunicación es cierto que la gestualidad y lo no verbal transmiten a diario mensajes nada despreciables en la vida política. Y si, por ejemplo, esos modales paternalistas suelen remitir, según Rubiales, a una cultura de derechas, en opinión de Roberto Izurieta, docente de organización política de la Universidad George Washington y asesor de campañas, "en el ámbito de las relaciones internacionales, las relaciones personales desempeñan un papel importantísimo". "La química de los políticos puede detener o hacer avanzar de forma positiva los acuerdos y esas mismas relaciones diplomáticas". En una cumbre, en una cena, en una reunión entre representantes de distintos países o en un debate retransmitido por televisión, el uso del cuerpo, la postura, los movimientos de las manos, una sonrisa o incluso un beso pueden resultar aspectos decisivos. Todo tiene que ver, según los expertos, con el carácter, el sexo, la cultura o la procedencia de cada uno.

Las investigaciones del zoólogo y antropólogo británico Desmond Morris han demostrado, por ejemplo, que los árabes, los países mediterráneos y africanos pertenecen a culturas "de contacto", y por otro lado norteamericanos, escandinavos, anglosajones y asiáticos pertenecen a culturas de "no contacto". Y algunos estudios realizados en lugares públicos describen estas diferencias. Si una pareja finlandesa pasa, por ejemplo, una hora en una cafetería, las probabilidades de que se toquen, se acaricien o se besen son extremadamente menores que las de una pareja francesa o española.

Este tipo de diferencias pueden desembocar en auténticos malentendidos o incluso escenas algo embarazosas en un escenario institucional. Veamos un ejemplo. Hace unas semanas, la candidata estadounidense a la vicepresidencia por el partido republicano, Sarah Palin, recibió durante una reunión en Nueva York con el presidente paquistaní, Asif al Zardari, unos piropos que parecían trascender lo estrictamente diplomático. Zardari, según informaban varios medios, dirigió a Palin palabras como "usted es todavía más encantadora en persona", o "si insiste, podría abrazarla", desenfundando además una amplia sonrisa y acercándose más de lo habitual en EE UU a su interlocutora. Mientras Palin se mostró algo incómoda en las fotografías, el presidente paquistaní fue criticado por la prensa de Islamabad por su "excesiva" desenvoltura tan sólo unos meses después del asesinato de su esposa, Benazir Bhutto. Es decir, que en ese caso la comunicación de Zardari, según los expertos, falló por unos excesos a los que se añadía también un sesgo cultural.

Porque, sencillamente, no tiene las mismas características un cara a cara, por ejemplo, entre un estadounidense y un europeo, entre un noruego y un griego, o entre una estadounidense y un paquistaní. Las culturas de lengua árabe han desarrollado un lenguaje corporal que nada tiene que ver con la comunicación no verbal occidental. Incluso dentro de las llamadas culturas de contacto, además, existen diferencias significativas con sólo cruzar el Mediterráneo. En España, por ejemplo, a menudo, se saluda a un amigo con una palmadita en la nuca. Si se hace ese mismo gesto, por ejemplo, a un egipcio, se incurre en un agravio.

La comunicación no verbal puede incluso trascender una ofensa cuando hablamos de los círculos de poder. Porque, entre los políticos, la gestualidad es un rasgo del carácter que tiene mucho que ver con el carisma y con la proyección de una imagen ganadora. ¿De qué depende entonces ese éxito visual? "El carisma no es de una sola clase", apunta Ricardo Izurieta, que ha seguido de cerca la campaña de los candidatos a la presidencia de EE UU. "Porque el carisma es la emoción de quien está contento consigo mismo". Y, para estarlo, lo deseable consistiría en adaptar el protocolo, obviamente dentro de los límites de la decencia, al carácter de cada uno.

La elección de John McCain durante el primer debate con Obama, el pasado 30 de septiembre, fue por ejemplo lo que más llamó la atención de los expertos en comunicación y asesores de imagen. Y es que McCain apenas miró a su contrincante, mientras que Obama siempre se dirigía a su interlocutor en el plató. Se trató de una elección que probablemente influyó en muchos de los más de 50 millones de espectadores. "En las campañas electorales, las expresiones corporales y gestos constituyen aspectos fundamentales. No hay que olvidar que el acto del voto es, en definitiva, un acto de confianza, y la confianza es un sentimiento, es algo que pertenece a la esfera emocional. En un debate, por ejemplo, encontramos posturas, expresiones, caras que sobrepasan muchos conocimientos racionales e institucionales", explica Izurieta.

Pero, ¿cómo conseguir que un candidato proyecte esa confianza? ¿Además de la mirada, son necesarios unos abrazos, unas sonrisas, un llanto y una clara efusividad? Depende. En Italia, el primer ministro, Silvio Berlusconi, se ganó la simpatía de millones de votantes apareciendo en sus cadenas de televisión contando chistes o interpretando temas clásicos de la canción napolitana. Las lágrimas que velaron los ojos de Hillary Clinton mientras contestaba una pregunta sobre su estado de ánimo durante una entrevista en enero pasado fueron relacionadas con su victoria ante Obama en las primarias de New Hampshire, celebradas justo después de esa entrevista.

"Los buenos entrenadores de políticos en campañas electorales conocen una de las reglas básicas de la comunicación institucional", prosigue Izurieta. "Ante todo, no hay que tratar de cambiar la forma de ser de los candidatos. Es importante tener en cuenta que los debates, los encuentros y las relaciones internacionales e institucionales se desarrollan en escenarios antinaturales e incómodos por definición. Pues bien, hay que tratar que el candidato se encuentre, en cambio, cómodo. Y para sentirse cómodos hay que desarrollar ciertas habilidades de cada uno. Es un caso parecido al de los deportistas. Existen, además, técnicas para desarrollar ese tipo de carisma ante un público moderno, que percibe más y más la comunicación de la imagen como algo decisivo. Aquí se encuentra la importancia de la comunicación corporal".

Además de tener un sesgo de género y cultural, los gestos también revelan un aspecto temporal. Lo explica Enrique García Huete, director de la consultora y centro de formación Quality Psicólogos. "En la época de nuestros abuelos, nunca se les hubiese ocurrido dar un beso en la mejilla a una chica en público". Y es que, si por un lado el cuerpo y sus mensajes se adaptan a los cambios generacionales, también es verdad que existe un rasgo ancestral en nuestras expresiones o nuestros movimientos.

Por esta razón, en palabras de García Huete, un personaje de la esfera pública debería ser consciente de la necesidad de coherencia entre lenguaje verbal y no verbal. "Los primates se comunicaban entre sí a través de signos, y sólo después se desarrolló el lenguaje verbal", dice. Pero, ¿por qué tiene que haber coherencia? Pongamos un ejemplo. "Si alguien dice ante un auditorio 'voy a la izquierda' y al mismo tiempo levanta la mano hacia la derecha, la mayoría

de los que escuchan y observan asumirá este mensaje: 'ese señor va hacia la derecha'. Por eso es importante que las palabras vayan acompañadas de gestos coherentes. Empezando por la mirada.

"Y es que el contacto visual es lo fundamental. Si un interlocutor baja los ojos o no sostiene la mirada, por ejemplo, se puede llegar a creer que está mintiendo", añade este psicólogo acostumbrado al entrenamiento de personajes públicos en cuestión de comunicación no verbal. La distancia física entre personas también desempeña un papel muy importante. "Si, por ejemplo, alguien entra en nuestro campo de movimiento y reculamos, se suele producir un ruido que puede llegar a la interrupción de la comunicación que estábamos manteniendo".

Las mujeres, a este propósito, suelen sentirse menos nerviosas cuando su llamado espacio vital es invadido por otras mujeres, aunque sean desconocidas; sin embargo pueden reaccionar con más desconfianza si lo hace un hombre. Todo lo contrario ocurre, generalmente, en los códigos de conducta masculinos.

De todas formas, si bien son evidentes las diferencias culturales y de género, también existen algunas excepciones de la regla. Se trata de las expresiones de la cara. Al respecto ya Charles Darwin escribió, a finales del siglo XIX, La expresión de las emociones en los animales y en el hombre. En ese texto, el científico afirma que existen unas emociones ancestrales comunes, si llegamos a generalizar, a todos los mamíferos, de la raza humana al mono, pasando por ejemplo por los cánidos. Se trata de la cólera, la alegría la tristeza o el miedo. En particular, la manifestación pública de la alegría puede constituir la clave del éxito de un mensaje político. ¿Por qué? "Se dice que alrededor del 60% de las emociones y de lo que sentimos se puede leer en los gestos y las expresiones del rostro", comenta García Huete. "Y la gente, a veces de forma inconsciente, se fijará mucho en estos aspectos, así como en los movimientos de las manos".

En este ámbito gestual, los ademanes excesivos suelen transmitir inseguridad. Veamos dos casos opuestos. El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, tiene una gestualidad de las manos mucho más medida que líderes políticos como Silvio Berlusconi o Hugo Chávez. A este propósito se recuerda cuando el ministro de Exteriores del Gobierno de Aznar, Josep Piqué, fue señalado con unos cuernos por Berlusconi durante la foto de grupo de una cumbre europea celebrada en Cáceres 2002. Entonces Piqué restó importancia al incidente diciendo que se trataba de un problema de perspectiva y de un efecto visual. Cuestión de elegancia. Que, tanto expresada en palabras como en gestos, constituye la verdadera regla de oro en la comunicación personal e institucional.

La gramática de los gestos

- La mirada. El contacto visual puede convertirse en uno de los aspectos más importantes de una conversación. El mirar hacia abajo, por ejemplo, se suele interpretar con una mentira.

- El rostro. Alrededor del 60% de las emociones que sentimos se puede leer a través de las expresiones de la cara. Ya Darwin señaló que existen sentimientos que se manifiestan de forma parecida en todos los mamíferos: alegría, cólera, miedo o tristeza.

- Las manos. El exceso de movimientos de las manos puede transmitir inseguridad, mientras que la carencia de ademanes comunica falta de expresividad.

- La distancia. El espacio físico desempeña un papel decisivo. Si, por ejemplo, alguien entra en el llamado espacio vital de un interlocutor y éste reclusa, se suele producir una especie de ruido que, en casos extremos, puede degenerar en la interrupción de esa conversación.

El País online, Madrid, 29 out. 2008, Sociedad, online. Disponível em: <<http://www.elpais.com>> Acesso em: 29/10/2008.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais