

Liderar sin palabras

25 abril, 2019

“Un dilema es un político tratando de salvar sus dos caras a la vez” John A. Lincoln

Los candidatos del PSOE, PP, Unidas Podemos y Ciudadanos han participado este lunes y martes en los dos debates a los que se enfrentan antes de las **elecciones generales del 28-A**.

Es un momento muy importante en la campaña electoral pero no es del todo la prueba definitiva de los candidatos.

Hoy en día los líderes políticos están sometidos a una campaña electoral permanente donde cada día pueden ganar o perder votos, no sólo en el debate final, sino todas las veces que organizan un meeting o salen en los medios de comunicación.

Por eso, la Comunicación no Verbal cobra una importancia relevante a la hora de transmitir los programas, los valores y las intenciones de cara a las elecciones. Hoy en día el voto es sobre todo emocional ya que procede de corazonadas o sensaciones, y por eso, una vez más la utilización de la Comunicación no Verbal es una justa apuesta a la hora de conectar con los electores.

PABLO IGLESIAS. Lema: “La historia la escribes tú”

Pablo Iglesias, líder de Unidas Podemos, se presenta en el debate del lunes una vez más sin corbata ni americana, fiel a su marca personal. Éste es un aspecto congruente de su comunicación, con el que transmite que es una persona cercana. El martes buscó transmitir una imagen más alineada con el resto de candidatos, pero es el único que muestra su diferenciación con una presencia que escapa de la clásica en política.

Esta vez, aparece mucho más moderado en su comunicación no verbal, algo descafeinado y mucho más reflexivo. Todo lo contrario a como estamos acostumbrados a verle: bronco y reivindicativo. Puede que esta comunicación no verbal más relajada le haga perder su garra habitual quedando algo escondido.

No podía faltar la necesidad de manipular un objeto en su mano, como acostumbramos a ver habitualmente. A nivel no verbal, aconsejamos que las manos se enseñen, se utilicen para expresar, y que los gestos bailen de manera congruente con el mensaje no verbal. Varias veces lo hemos visto con una mano en el bolsillo y gesticulando con la otra, pero con el lápiz agarrado. Esto puede ser una señal de que está cómodo. Sin embargo, nuestros gestos son el termómetro de nuestras emociones y utilizar las manos para ello de forma equilibrada, permite transmitir desde la parte más humana para conectar con el oyente desde otro lugar.

En cuanto a su oralidad, identificamos dos cosas significativas que destacan en su temperamento con respecto al resto de oponentes. Por un lado el volumen de su voz -que se ha mantenido respetuoso, homogéneo y contundente durante todo el debate- y la no utilización de adjetivos descalificativos contra el oponente. Por otra parte, destaca en él su capacidad de aportar sensatez, diálogo y establecer un respeto entre los candidatos en momentos de especial tensión, así como de reenfocar el debate para responder y dar datos concretos sobre lo que se pregunta en cada bloque.

Pablo Iglesias es el candidato de la razón y la argumentación. Su foco son las ideas y el conocimiento al que alude continuamente para generar confianza. Su intención es establecer las bases lógicas que sostengan propuestas prácticas acordes a éstas.

Su argumentación acude en primer lugar a principios, derechos y normas que se deben respetar y que sirven de guía para actuar. Desde la primacía de la lógica y de la razón, entiende que se puede llegar al consenso. Esto le da mucha credibilidad, habla con convicción porque cree en ello. Su orientación intelectual le sitúa en una posición de escucha de las ideas del otro; sin embargo, pierde su cualidad más destacada cuando quiere tener razón y deja de escuchar a su interlocutor. Entonces, para el candidato Iglesias, las únicas ideas que valen son las suyas. A pesar de lo dicho anteriormente, la principal área de mejora de Pablo Iglesias es llevar sus ideas a la acción encontrando métodos y estrategias que las materialicen.

Categorías

Archivo secreto
Coaching
Comunicación
Comunicación No Verbal
Creatividad
Educación
Empresas
Inteligencia Emocional
Laboratorio educativo
Relaciones
Salud y Bienestar
Sin categoría
Talento femenino
Transformación Personal

Próximos Cursos

MAYO 2020

May 08 2020 - Jun 1 2020

EXPERTO EN COMUNICACIÓN NO VERBAL

Instituto Hune

SEPTIEMBRE 2020

Sep 15 2020 - May 2 2021

MÁSTER ONLINE EN INTELIGENCIA EMOCIONAL

OCTUBRE 2020

Oct 1 2020 - Jun 1 2021

MÁSTER EN INTELIGENCIA EMOCIONAL

ALBERT RIVERA. Lema "Vamos ciudadanos"

Es el candidato del debate más veterano en política y, junto con Pablo Iglesias, el objetivo es la capacidad para mantener su electorado y dar el salto para convertirse en el líder de la oposición.

Albert Rivera expresa abiertamente lo que siente o piensa en cada momento a través de los gestos de su cara, las manos y el cuerpo: sorpresa, enfado, no estar de acuerdo... e incluso llega a beber agua al escuchar algún comentario en este sentido. A pesar de ser quien ha mostrado mayor movimiento corporal en los dos debates, en el momento de abordar algún tema como el conflicto en Cataluña, intenta controlar sus gestos limitando el movimiento de sus manos agarrándose al atril. Esto es significativo y pone de manifiesto, por un lado, la manera de vivir las emociones y, a la vez, darse cuenta de la falta de regulación sobre ellas en su Comunicación no Verbal.

En sus intervenciones, incluso en respuesta a otros candidatos, mira directamente a la cámara, se dirige al público y personaliza, pone ejemplos de sus vivencias personales o familiares... mostrando con ello una intención de conectar con los espectadores.

Sin embargo, con sus contrincantes muestra una actitud defensiva, que observamos a través de respuestas rápidas y reactivas, como si estuviera "en alerta" ante el ataque constante, teniendo preparadas "armas" visuales (tales como fotografías, gráficos, recortes de periódico...) para lanzar al adversario en cualquier momento.

Es un orador inteligente, rápido, con una gran capacidad para dar una respuesta bien argumentada en el momento. Estas mismas armas juegan en su contra porque, al estar muy centrado en lo que quiere decir, disminuye la escucha y el diálogo, además de la transmisión de emociones positivas. Se aprecia que la preparación de algunas partes de su discurso han podido ir en su contra por falta de naturalidad, como el final de su discurso en el debate de TVE.

Su base argumental está orientada a favorecer la independencia económica de los ciudadanos. Las medidas planteadas depositadas en la responsabilidad de generar riqueza y reactivar de esta manera el crecimiento de la economía del país. Está orientado a hacer, a resolver, a competir, a ganar (como cuando cierra los puños en señal de victoria al final del segundo debate). El otro es el adversario al que hay que vencer.

Esta preferencia principalmente práctica le lleva a centrarse en proponer soluciones de un alcance inmediato, orientado al bienestar individual.

La principal área de mejora de Albert Rivera es aumentar la escucha para hacer generar un mayor diálogo y diseñar una estrategia a largo plazo para el conjunto de la población. Consideramos que es importante una mayor conciencia de su Comunicación no Verbal para liderar sin tensión.

PEDRO SANCHEZ. Lema: "Haz que pase"

Pedro Sánchez, líder del PSOE, se presenta, como es habitual, con una apariencia formal y elegante que favorece su imagen personal y que junto a su altura, aplomo y postura erguida, traspasa la pantalla a su favor. El cerebro de las personas se hace una primera impresión rápida de la apariencia que ve en el otro, y la de Pedro Sánchez habla de buen gusto, madurez y saber estar.

En el primer minuto del primer debate podemos detectar una emoción de orgullo al hablar de su mandato, con esa cabeza levantada, gestos de aprobación y confianza. Sin embargo, también muestra agotamiento y pesimismo en su rostro a medida que transcurre el debate, que le desconecta de su fluidez.

Su tono de voz es cálido y lo modula muy bien, propio de una personalidad relacional y dada a las personas. Sin embargo, a veces lo expresa de manera poco natural e impostada provocando variaciones de tono y volumen descontrolado.

Se observa también su atención permanente a la cámara y una sonrisa espléndida, pero no auténtica cuando ésta le "pinchaba" en turnos de palabra que no eran los suyos. Además, cuando otros candidatos se refieren a él, levanta la mirada y abre la boca de forma inconsciente, tratando de no gesticular o colocando una sonrisa forzada. ¿Dónde ha quedado esa sonrisa genuina que le acerca al pueblo?

Lo limitante del global de sus intervenciones ha sido la interrupción a otros candidatos cuando no se ha sentido cómodo con lo que han dicho, y a la vez la ausencia de respuestas verbales ante algunas acusaciones en las que ha utilizado su Comunicación no Verbal para mostrar su rechazo: esto evidencia su dificultad algunas veces en la argumentación, seguramente por falta de datos y necesidad de controlar sus emociones.

Como Presidente del Gobierno actual, su Comunicación no Verbal remarca lo importante que son para él ciertos temas. Interviene en el debate desde una posición de defensa y para ello acude a datos, hechos concretos y a resultados que aportan concreción a su discurso. Sin embargo, más allá de esta comunicación, el foco preferente de Sánchez son las personas. Su estado es por tanto de relación, de conexión con el otro. Si bien esta orientación, preferentemente psíquica, le permite estar cerca y entender la realidad y las necesidades de las personas, puede

poner así mismo una debilidad por cuanto le lleva a un desgaste personal que necesita aprender a gestionar.

Su discurso habla de igualdad, de bienestar social, de contribución social y, con estos ideales, es honesto en su Comunicación no Verbal

PABLO CASADO. Lema: "Valor seguro"

Pablo Casado, líder del PP, aprovecha su apariencia formal con los colores corporativos de su partido como parte de la estrategia para lanzar un mensaje de sentido de pertenencia.

Es el candidato más reciente en presentarse, lo que establece como objetivo la capacidad propia para posicionarse en el panorama político y avalar la trayectoria de su partido.

Su punto fuerte no verbal es su expresión facial: es como un libro abierto y en su rostro aparecen todas las emociones que está sintiendo, de manera transparente y natural. De hecho, esto a veces puede ser una desventaja al dejar al descubierto todo lo que está pasando interiormente: en varias ocasiones, incluso lo hemos visto con una sonrisa amortiguada que nos hace entender que no se está creyendo lo que está diciendo.

A pesar de mostrar las manos todo el tiempo, la tensión del momento se manifiesta en él a través de la necesidad de contacto para calmarse: por ello, se aprecia cómo, en ambos debates, se toca mucho los dedos de la manos, los utiliza también para enumerar sus propuestas e incluso "juega" con sus uñas.

También es relevante el movimiento de los pies cuando otros candidatos se refieren a la corrupción de su partido o de temas que le resultan incómodos. Ello le lleva a perder la estabilidad en sus tiempos de respuesta. Sí hay que decir que expresa la responsabilidad que asume por lo realizado por su partido.

Conecta en determinados momentos de su oratoria con trasladar la emoción del miedo, recordando al ciudadano gestiones de otros gobiernos ante la crisis y la posible repetición. Y también utiliza para ello frases de personajes célebres.

El área de mejora de Casado pone de manifiesto dos necesidades: en primer lugar moderar su tendencia a la increpación y al insulto ya que no aporta valor a su programa electoral ni a su marca personal; y, en segundo lugar, la necesidad de abandonar la argumentación memorística y recuperar su capacidad para establecer conexión entre las ideas o temas tratados. Eso no sólo le haría ganar autenticidad sino que además dotaría a su discurso de estructura y lógica interna.

Los cuatro cabezas de lista con representación parlamentaria en el Congreso han trasladado a los ciudadanos que van a necesitar entrenarse en la escucha activa y la búsqueda de puntos en común para conformar un nuevo gobierno que construya nuestro país desde los valores, la empatía, la argumentación y la innovación. También han puesto de manifiesto su valentía, su preparación y su oratoria a la hora de presentarse ante los ciudadanos de toda España que iban a estar analizando, milimétricamente, cualquier palabra, gesto o actitud en esas noches. Ya solo por ello es importante que valoremos su trabajo.

Cristian Salomoni

Equipo del [curso de Comunicación No Verbal](#)

Instituto Hune

¿Compartes?



2 respuestas a "Liderar sin palabras"

María Jesús Ruiz dice:

25 abril, 2019 a las 10:26

Realmente interesante ver cómo la realidad de nuestro ser está en el cuerpo y como las palabras sólo nos acompañan. Esperemos que pongan sus valores al servicio de los ciudadanos desde el respeto. Muchas gracias y feliz día.

[Responder](#)



Laura Monio dice:

25 abril, 2019 a las 12:05

Gracias María Jesús. Crucemos los dedos... Feliz día a ti también 😊 Un abrazo

[Responder](#)



Deja un comentario

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con *

Comentario

Nombre *

Correo electrónico *

Web

Recibir un email con los siguientes comentarios a esta entrada.

Recibir un email con cada nueva entrada.

Publicar comentario

Este sitio usa Akismet para reducir el spam. [Aprende cómo se procesan los datos de tus comentarios.](#)

Nuestra Formación

Curso Inteligencia Emocional
Coaching & Design Thinking
Máster Comunicación No verbal
Comunicación Sin Miedo
Otros Cursos
Formación a Empresas

Instituto Hune

Blog
Hune TV
Nosotros
Equipo
Qué dicen sobre nosotros
Joaquina Fernández Blog

Contacto

Instituto Hune
Escuela de Humanidades y Negocios
C/ Miguel Ángel 18 - 3º exterior
28010 , Madrid

91 532 08 80 - 696 363 700
info@institutohune.com

Recibe Nuestra Newsletter

Suscribirme Ahora

MI CUENTA

[Política de Privacidad](#) - [Condiciones de Compra](#)

