



Barack Obama ha triunfado por su "paralenguaje". EFE/CJ Gunther



Bush se ha saltado el protocolo en estos ocho años de presidencia. Ha recibido a sus invitados al contrario de lo que manda el protocolo. En la imagen, del 29 de septiembre de 2008, Bush (d) saluda a su homólogo de Ucrania Viktor Yushchenko (i) en el Despacho Oval de la Casa Blanca en Washington D.C. EFE/SHAWN THEW



El balanceo de las manos del presidente del gobierno español debe evitarse, en opinión de algunos asesores de imagen. EFE/Ballesteros

SOCIEDAD

Políticos: por sus gestos los conoceréis

La forma de posar de Bush, las manos de Zapatero en contante subir y bajar mientras transmite un mensaje, la expresión de los ojos de Sarkozy o la gestualidad de Berlusconi ¿forman parte de la "química" especial de los grandes mandatarios? Tres destacados asesores de imagen analizan estas actuaciones, además de "examinar" al próximo actor en el liderazgo mundial: Barack Obama.

Juan A. Medina

Una de las primeras decisiones que tendrá que tomar el nuevo presidente de los Estados Unidos es si seguirá rompiendo el protocolo como su antecesor.

En los ocho años de mandato de George W. Bush, la forma de posar de éste a la hora de recibir a sus invitados ha llamado la atención de los asesores de imagen.

Para Yuri Morejón, director de Yescom Consulting:.

"Bush ha recibido a sus invitados en la Casa Blanca al contrario de lo que manda el protocolo, es decir situándose él a la izquierda del visitante. Esta peculiar forma de recibir, le permite saludar en oblicuo, casi de frente, obligando al invitado a dar la espalda a la cámara, mientras Bush se muestra de cara a los flashes, dejando todo el cuerpo visible, aspecto que no podría hacer si siguiese el protocolo y se situara al lado contrario".

El profesor Jorge Santiago Barnés, director del Master en Asesoramiento de Imagen y Consultoría Política de la Universidad Pontificia de Salamanca, incide en este aspecto:.

"Es un gesto antinatural. Puede ser por una cuestión de su propio protocolo, que le hayan dicho que es mejor esa situación para las fotografías e imágenes que se capten de él, o propiamente un gesto de autoridad en el sentido de 'yo me quedo aquí'. Lo cierto es que incomoda mucho a sus invitados".

A un paso del relevo en la Casa Blanca, de la salida de George W. Bush y la llegada de Barack Obama, el cambio en las maneras del presidente estadounidense está cantado.

Para Morejón, "Obama es profesor de universidad, por lo que tiene un camino ya avanzando en lo que a hablar delante del público se refiere".

Este consultor destaca el gesto que ha repetido Obama durante la campaña electoral de "usar las palmas de las manos hacia delante,



La expresividad de los ojos y cejas de Sarkozy le da un toque muy creíble. EFE/HORACIO VILLALOBOS



El presidente de los Estados Unidos George W. Bush (d) saluda al guionista y editor de cómics estadounidense Stan Lee (i) antes de entregarle la Medalla Nacional de las Artes durante una ceremonia celebrada en la Casa Blanca en Washington D.C. el 17 de noviembre de 2008. Bush siguió su costumbre de posar a la derecha de su invitado. EFE/SHAWN THEW



Las "manos ventosas" de Berlusconi expresan tranquilidad. EFE/Aude Vanlathem



Obama traerá "aire fresco" a la política internacional. EFE/Jay Laprete

proyectando una imagen de transparencia y cercanía".

Su vestuario también ha llamado la atención de los asesores de imagen. "A menudo viste camisas con las mangas muy justas, casi cortas. Esto hace que cuando levanta la mano para saludar, enseñe algo más que las palmas, parte de la muñeca, lo que claramente simboliza que es un político que no tiene nada que ocultar, es transparente, se muestra tal y como es", apunta Morejón, para quien la aparición durante la campaña electoral con las mangas remangadas denotan que es un dirigente dispuesto a bajar de la poltrona política y ponerse a trabajar para el ciudadano.

Para el profesor Barnés, Obama ha triunfado en el "paralenguaje. Ha sabido utilizar bien los silencios, hacer un discurso pausado, implicar a los demás con preguntas como '¿estamos de acuerdo?', gestos de cercanía, de proximidad que han calado en la sociedad estadounidense".

La utilización de las palmas de las manos hacia delante es un "gesto lanzado para un mensaje claro: confía en mí".

Daniel Ureña, director de Mas Consulting Group, va más allá y apunta al "aire fresco" que va a traer el presidente electo estadounidense:.

"Uno de los aspectos que Obama va a aportar a la política internacional es el uso de las nuevas tecnologías. Una de las primeras decisión que tomó tras ganar las elecciones fue lanzar Change.gov, la web del presidente electo, donde va informando sobre su proceso de transición, hasta que el 20 de enero tome posesión".

Otra peculiaridad por la que se nota la mano de los asesores de Obama es su barbilla, que "levanta ligeramente en sus mítines, dando la sensación de liderazgo", según el director de Yescom Consulting para quien "su voz grave le ha ayudado a dar eco y credibilidad a sus discursos".

LAS MANOS DE RODRÍGUEZ ZAPATERO.

El balanceo de brazos del presidente del gobierno español, José Luis Rodríguez Zapatero, es otro aspecto que analiza Morejón:.

"En sus exposiciones, tiende a mover los brazos simultáneamente de arriba abajo, sin conexión con el hilo del discurso, lo que debilita la atención sobre su mensaje".

El experto de la Universidad Pontificia considera que este balanceo es un "tic" del presidente del gobierno español, al que llama "efecto muelle", que "debe eliminar".

Para este profesor, "Zapatero sabe comunicar con el rostro, sabe trabajar muy bien la sonrisa, la mirada, trabaja muy bien esos elementos".

Desde su llegada a la Moncloa en 2004, el asesor añade que es evidente el cambio que ha dado en su imagen física el gobernante español: "Antes se peinaba hacia atrás, ahora lo hace hacia adelante, con el pelo mucho más corto".

Por su parte, el director de Mas Consulting Group señala que "es difícil cuantificar cuánto hay de improvisación y cuánto de adiestramiento en los gestos de Zapatero, pero que está claro que ha recibido una intensa formación en telegenia".



La media sonrisa de Zapatero puede evidenciar frivolidad si se está tratando temas de gran relevancia, según los expertos en imagen. EFE / Alvarado



El "dedo acusador" de Chávez esconde en ocasiones agresividad, según algunos expertos en asesoramiento de imagen política. EFE/Harold Escalona



Imagen de José Luis Rodríguez Zapatero en 2001, en la que se demuestra los cambios en su imagen. EFE/Javier Echezarreta/jr

Para este asesor de imagen, "Zapatero es muy hábil a la hora de dar titulares a los medios de comunicación a través de frases ingeniosas, cortas e impactantes".

En palabras de Yuri Morejón, Zapatero estira los labios a modo de sonrisa con demasiada frecuencia, incluso cuando trata temas de gran relevancia, "gesto que puede evidenciar frivolidad ante estos asuntos".

Otros destacados actores de la política internacional como Nicolas Sarkozy, Silvio Berlusconi o Hugo Chávez son materia de estudio.

Del presidente francés, este experto cree "que es uno de los políticos que mejor comunica. Destaca su movimiento de cabeza y su expresión facial. Al ladearla le profiere un toque más creíble, junto con la expresividad de los ojos y cejas".

Para el anterior especialista, su "complejo de estatura debería ser más cuidado por sus asesores. Se debería trabajar mejor su colocación y su distancia. No puede ser que le coloquen en la primera fila de la cumbre del G-20 para que su estatura quede en evidencia".

De Silvio Berlusconi, Jorge Santiago Barnés destaca "las manos ventosas", que coloca una frente a otra, un gesto que expresa "tranquilidad", mientras el "dedo acusador" de Chávez esconde, en ocasiones, a juicio de Morejón, "actitudes agresivas, rencorosas y desconfiadas hacia quienes le rodean".

La importancia de la imagen y gestos de los líderes políticos es tal que Daniel Ureña anuncia que "la política tiende cada vez más hacia la 'videopolítica'. Eso supone que los criterios y los códigos que predominan en la televisión también se están aplicando cada vez más a la política. Y estos criterios son la importancia de la imagen, la emoción, el espectáculo, el entrenamiento, etc.", una de las enseñanzas que ha dejado la última campaña electoral estadounidense donde gran parte del éxito de Obama "ha sido porque su mensaje tenía un fuerte contenido emocional".

JUAN A. MEDINA.

EFE REPORTAJES.