

COMUNICACIÓN NO VERBAL Y COMUNICACIÓN POLÍTICA. ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL COMPORTAMIENTO NO VERBAL DE PABLO IGLESIAS

Laura M^a Caramelo Pérez

Universidad de Extremadura, España

Resumen

A través de la presente investigación se ha llevado a cabo un análisis de la comunicación no verbal de Pablo Iglesias en diferentes intervenciones mediáticas, mediante el cual podremos determinar si existen diferencias en el modo de comunicar de una misma persona desempeñando roles sociales diferentes, en el primer caso, como profesor de universidad y colaborador de un programa televisivo, y, en segundo lugar, como líder del grupo político Podemos.

Para ello, empleamos el análisis de contenido como técnica metodológica, cuyo objeto de estudio ha sido el discurso de Pablo Iglesias y la muestra de análisis un corpus audiovisual formado por dos vídeos en los que aparece el líder de Podemos en el mismo programa de televisión, pero en momentos diferentes en cuanto a su situación profesional.

Analizando la comunicación no verbal en ambos casos, en la que se incluye la proxémica, kinesia, paralingüística e indumentaria, pudimos comprobar, al analizar ambas intervenciones, que existen diferencias tanto en los gestos como en las expresiones faciales, en la voz y en la estética.

Por ello, pudimos concluir que en función del rol social que desempeña una persona, su comunicación no verbal varía, siendo más relajada y desenfadada en el caso de ser una persona sin cargos políticos, y más comedida cuando su imagen es pública y tiene una responsabilidad social y política.

Palabras clave

Comunicación no verbal, Comunicación Política, Medios de Comunicación, Pablo Iglesias, Emociones.

1. Introducción

El presente proyecto de investigación pretende explorar la relación que existe entre la comunicación no verbal y la comunicación política. Se trata de dos términos muy extensos y poco definidos y debido a la relevancia que tienen para la exposición, nos centraremos en definiciones concretas que ilustren el significado que éstos toman en las investigaciones que analizaremos posteriormente.

En este sentido podemos decir que:

Comunicación Política es la actividad de determinadas personas e instituciones (políticos, comunicadores, periodistas y ciudadanos), en la que, como resultado de la interacción, se produce un intercambio de mensajes con los que se articula la toma de decisiones políticas, así como la aplicación de éstas en la comunidad. (Canel, 2006, p. 27).

Es decir, comunicación política es la interacción comunicativa sobre temas de interés que se someten a debate y se produce entre personas físicas o jurídicas dedicadas a la política, o entre éstas y los ciudadanos.

Por otro lado, la comunicación no verbal queda definida como “los gestos, las posturas, las miradas, los tonos de voz y otros signos y señales no verbales constituyen un lenguaje complementario al de las palabras con el que nos comunicamos de forma constante. El conjunto de estos elementos recibe el nombre de comunicación no verbal” (Rulicki, 2012, p. 13).

De la anterior definición entendemos que comunicación no verbal es toda aquella información que se expresa más allá de las palabras, y que manifiesta lo que realmente pensamos o sentimos en relación con una persona, tema o situación determinada.

El principal motivo de la elección de este tema es la importancia que tiene la comunicación no verbal en cualquier acción comunicativa, independientemente de la índole. Sin embargo, en algunas ocasiones, el comportamiento no verbal puede tener más importancia, como puede ser en las intervenciones comunicativas de cualquier persona pública en general, y de los líderes políticos en particular.

Esta importancia viene generada por la gran cantidad de apariciones de los dirigentes políticos en el panorama audiovisual. En estas intervenciones intentan transmitir determinadas emociones y sentimientos a través de su lenguaje no verbal, con el fin de, no solo que recibamos el mensaje, sino que lo creamos.

Es un tema que muchas personas desconocen, pero, al igual que la comunicación que se efectúa a través de las palabras, la comunicación no verbal se educa, siendo los líderes políticos uno de los principales activos de este aprendizaje. Muchas de las personas que se dedican a la política, en princi-

pio desconocen cómo deben actuar, hablar o vestir para dirigirse a una audiencia por lo que asisten a academias para lograr una mayor proyección mediática.

En la actualidad, estamos viviendo un momento de grandes cambios sociales y políticos. Estos cambios incluyen los referentes a la actividad política y a sus tradicionales formas de comunicación, sustituyendo la mera exposición del discurso, por la comunicación e intercambio de ideas, un intercambio generado por la, cada vez más frecuente, participación ciudadana en asuntos de política.

En este contexto, y atendiendo a esta situación de cambio, hemos elegido como sujeto de análisis al líder de Podemos, Pablo Iglesias, cuya comunicación no verbal en sus intervenciones públicas ha sido fundamental para conseguir el impacto mediático que ha generado, por poseer grandes habilidades comunicativas, convirtiéndolo en un perfecto orador.

Sin embargo, un político y una persona que no lo sea no se muestran del mismo modo ante los medios de comunicación, por ello analizaremos al líder de Podemos en dos intervenciones mediáticas diferentes. Ambas apariciones públicas se producen en el mismo espacio, pero la calidad de intervención no es la misma: en la primera, aparece como profesor de Ciencias Políticas en la Universidad Complutense de Madrid, y en la segunda como político y líder de Podemos.

Tras el planteamiento de una serie de hipótesis en relación con la comunicación no verbal en el discurso político, desarrollaremos los objetivos que pretendemos alcanzar con esta investigación, que no serán otros que demostrar o desmentir las hipótesis establecidas previamente.

Asimismo, y para entender este tema, posteriormente explicaremos en el marco teórico aquellos aspectos relacionados con la comunicación no verbal, el papel que ocupa en la comunicación política y los temas esenciales dentro del ámbito que nos interesa.

Seguidamente, y tras el visionado de los videos, explicaremos la metodología llevada a cabo en la realización del análisis. Posteriormente se reflejan los resultados, aplicándolos a las tablas comparativas, a los que se ha llegado durante todo el proceso.

Por último, presentaremos una serie de conclusiones, incluyendo los resultados obtenidos tras las observaciones llevadas a cabo, y en las que materializaremos los conceptos y conocimientos establecidos a lo largo de esta propuesta.

2. Objetivos

Los objetivos que planteamos tratan de confirmar o desmentir, y están directamente relacionados con las hipótesis establecidas anteriormente:

1. Analizar la comunicación no verbal durante un discurso político, obteniendo con los gestos aquello que no expresan las palabras. Analizaremos la congruencia entre comunicación verbal y no verbal.
2. Comparar la comunicación no verbal de Pablo Iglesias asumiendo distintos roles. Analizaremos la kinesia, proxémica, paralingüística e indumentaria en ambos casos, tratando de comprobar si además de haber una diferencia de situación profesional, existen diferencias y una evolución en su discurso.
3. Analizar el aspecto físico en ambos casos y comprobar si se produce un cambio tras liderar Podemos.
4. Comprobar la existencia de microgestos en ambas intervenciones, mediante el análisis y la interpretación de las expresiones faciales.
5. Demostrar la influencia del contexto social y el entorno inmediato del sujeto de la comunicación, en los aspectos de la comunicación no verbal que intervienen en el discurso.

3. Metodología

El método escogido es fundamental en el diseño de toda investigación ya que será la herramienta empleada para la consecución de los objetivos que se persiguen con la misma. De tal manera que la elección de la metodología debe mostrar la estructura lógica y rigor de todo el proceso de investigación, explicando los procedimientos y técnicas elegidas para la recolección de información.

En primer lugar, la presente investigación se enmarca en un estudio de corte cualitativo ya que pretende captar los motivos, los significados y en concreto las emociones que surgen en la interacción de un individuo, Pablo Iglesias, y sus grupos, los espectadores.

El sujeto de estudio, en este caso es un sujeto único, correspondiéndose con Pablo Iglesias. Este tipo de investigación reduce las amenazas en cuanto a la validez del estudio ya que es posible controlar de manera más certera las variables participantes en el análisis. El sujeto único permite hacer análisis de la conducta del individuo cuya respuesta es objeto de estudio, en este caso, el discurso de Pablo Iglesias en dos intervenciones mediáticas.

3.1 Análisis de contenido aplicado a las intervenciones mediáticas de Pablo Iglesias

En este sentido, podemos definir el análisis de contenido, de acuerdo con Berelson (1952) como cualquier procedimiento sistemático orientado a analizar el contenido manifiesto o latente de textos y que, al mismo tiempo, permite hacer inferencias sobre el emisor y posibles efectos sobre las audiencias.

Teniendo esto en cuenta, hemos decidido emplear este método, por sus posibilidades de hacer averiguaciones sobre el creador o emisor del mensaje (cuál es su intención, emoción al emitir el discurso, la ideología implícita que transmite, etc.), sobre las audiencias, puesto que ayuda a averiguar las características del público objetivo al que va dirigido el mensaje (sus intereses, actitudes y valores), e incluso patrones culturales presentes en una sociedad (Ibíd.). De ahí, que hayamos elegido esta técnica de análisis en la presente investigación, ya que como hemos mencionado, nos centraremos tanto en analizar la comunicación no verbal de Pablo Iglesias en dos intervenciones mediáticas, como en lo que ésta expresa y las emociones que despierta entre los ciudadanos.

3.1.1 Universo o corpus

Para llevar a cabo el análisis de contenido es necesario establecer el universo de estudio. De acuerdo con Eiroa y Barranquero (2017.) en esta técnica metodológica no se suele hablar de universo si no de corpus, que comprende el número total de textos que atañen al objeto de estudio. En este caso, los textos escogidos son de naturaleza audiovisual por lo que crearemos y nos basaremos en un corpus audiovisual monolingüe y comparable cuyas características son similares, así como los criterios de selección y lengua y cuya composición está constituida por las intervenciones mediáticas de Pablo Iglesias. Es, por tanto, un corpus creado ad hoc, ya que ha sido diseñado para el estudio de un caso concreto, basándonos en las hipótesis y objetivos iniciales que guían la presente investigación.

3.1.2 La muestra

Para analizar el discurso de Pablo Iglesias, hemos establecido aplicar el análisis a la comunicación no verbal, ya que esta parte de la comunicación política permite transmitir determinadas ideas, personalidad y emociones tanto en el ámbito político como fuera de él. En cuanto a la muestra de la investigación, hemos optado por escoger dos vídeos en los cuales Pablo Iglesias interviene en el mismo programa de televisión. No obstante, el rol social que desempeña es diferente: en el primero de ellos, aparece como profesor de ciencias políticas de la Universidad Complutense de Madrid, y

en el segundo de ellos, aparece como líder de Podemos. Cabe destacar que se trata por tanto de un estudio longitudinal ya que se realiza menciones de varias etapas temporales (Igartua, 2006).

3.1.3 Unidad de análisis

Una vez acotada la muestra, es necesario determinar la unidad de análisis, que puede definirse como fragmentos con significado propio que se van a contabilizar o medir y como esta unidad es la porción más pequeña de un análisis crítico del discurso, es posible que en un estudio haya más de una unidad de análisis (Eiroa y Barranquero, 2017). Es el caso de esta investigación, en el análisis de contenido, se contemplan como unidad de análisis los elementos que intervienen en la comunicación no verbal: kinesia (gestos, expresiones faciales y postura), proxémica (distribución del espacio y objetos), paralingüística (timbre, tono, volumen, velocidad, etc.) e indumentaria (peinado, camisa, pantalón, calzado y complementos).

4. Resultados

En el desarrollo de cualquier acción comunicativa que llevemos a cabo, debemos tener en cuenta que en torno al 90 % de lo que transmitimos, lo hacemos a través de la comunicación no verbal. Por ello, gran parte del éxito que pueda conseguir un líder político viene determinado por lo que transmite con su comportamiento no verbal.

Hay personas con habilidades comunicativas más desarrolladas que otras, pero en general cualquier persona pública, y en especial los políticos, deben dominar y conocer este campo. No solo es relevante lo que dice sino como lo dice, por ello la intención de todo político debe ser no solo transmitir una idea, sino que la gente le crea.

En este sentido, los líderes políticos han ido adaptando sus mensajes, conscientes de la influencia que tiene los medios de comunicación en los ciudadanos, especialmente la televisión. Por ello, los asesores de comunicación política no se centran únicamente en reforzar la comunicación verbal de sus políticos, sino que atienden a todo aquello que envuelve el discurso, ya que el mensaje será realmente efectivo cuando la parte verbal y la parte no verbal de la comunicación se complementen y no cuando se contradigan.

Destaca, en este sentido, el momento en el que la televisión es elegida como un canal prioritario de comunicación política. Fue a partir del primer debate político televisado entre Richard Nixon y John Kennedy, cuando la televisión no solo refleja la actividad y los acontecimientos políticos, sino que los produce.

Según Kennedy, “Fue la televisión mucho más que otra cosa, la que cambió la corriente”, dijo el 12 de noviembre, 4 días después de la elección. A partir

de ese momento, los debates político-electorales emitidos en televisión se convirtieron en acontecimientos habituales de la comunicación política occidental.

Es decir, a partir de ese momento la televisión juega un papel fundamental en la transmisión de mensajes políticos, ya que la información llega a un gran número de personas y consigue una mayor influencia en los electores, por lo que los debates televisados se fueron convirtiendo progresivamente en una práctica habitual.

Durante un acontecimiento político es fundamental todo aquello que envuelve el discurso que se quiere transmitir, por lo que se cuida hasta el más mínimo detalle en cuanto a expresión corporal, modulación de la voz e indumentaria. Todos estos aspectos, hacen que la imagen del candidato dé una impresión determinada, fundamental en muchas ocasiones para aquellos electores, que no solo no son conscientes del programa electoral, sino que conforman su opinión exclusivamente a través de los medios de comunicación, en concreto de la televisión. Este fenómeno es conocido como el efecto de la apariencia, en el que los telespectadores juzgan a los candidatos por su aspecto físico y la impresión que este le cause, sin ni siquiera conocer su programa electoral ni sus propuestas. Sin embargo, en televisión jamás conoceremos realmente al candidato, solo veremos la construcción de éste.

En este sentido, las personas que consumen un gran número de horas de televisión son más susceptibles de conformar su intención de voto en función de las sensaciones causadas por su apariencia y no del conocimiento de asuntos políticos: “Si los ciudadanos juzgan a los políticos en base a aspectos superficiales, la televisión, con su foco en la imagen, acentúa esta tendencia a la superficialidad en detrimento del contenido” (Ibíd.).

Aunque en la actualidad la televisión sigue siendo el principal canal de transmisión del discurso político, elegido tanto por candidatos como por electores, con la llegada de internet en la década de los noventa, el uso de las nuevas TIC`S es cada vez mayor en lo que a mantener informada a la población se refiere. “La drástica transformación del panorama de los medios de comunicación, estrechamente conectada a una serie de factores sociales, económicos, políticos y culturales, se nos presenta como un desarrollo decisivo del presente histórico” (Dahlgren, 2012, p. 48).

El auge del uso de internet, y teniendo en cuenta la reciprocidad como un actor más dentro de la comunicación política, ha hecho que los líderes políticos utilicen con mayor frecuencia este canal como medio de difusión, lo que provoca un acercamiento por parte del político al pueblo y la posibilidad de participación ciudadana. “Un importante atributo de la red es su capacidad para facilitar la comunicación horizontal o cívica: las personas y las organizaciones pueden conectarse entre sí con el propósito de compartir

información, apoyarse mutuamente, organizar o fortalecer identidades colectivas” (Ibíd., p. 49).

A pesar de que la actividad política no tiene mucha presencia en internet, con mayor frecuencia se utilizan los medios de comunicación online para la participación en la vida política. Especialmente los jóvenes recurren a internet cuando empiezan a interesarse por la política.

Los comentaristas del papel de la red en la política acuñaron en seguida los términos cocoons y echo chambers para señalar la tendencia de la gente en agruparse en redes de mentalidad semejantes. (...) Esta tendencia aumenta con los medios de comunicación sociales, cuando la lógica definitiva es “me gusta”: se hace clic en la gente que “gusta” es decir, que es como uno mismo. (Ibíd., p. 63).

En este contexto, se produce el fenómeno político, social y mediático causado por la formación política Podemos y su líder Pablo Iglesias Turrión. Tras varias apariciones en televisión, como analista y colaborador en programas como ‘La sexta noche’, ‘El gato al agua’ o ‘24 horas’, fue asentando progresivamente su imagen, hasta llegar a convertirse en un colaborador asiduo. A las intervenciones públicas, que cada vez se sucedían con más frecuencia, hay que añadir la fuerte presencia de Podemos en las redes sociales, lo que conlleva una interacción constante entre los seguidores y las cuentas del partido, siendo esta una de las claves de su éxito.

De este modo podemos decir que la participación en la red propició el acercamiento, la comunicación directa y la interacción que los electores desean percibir de un candidato, por lo que posteriormente esto pudo traducirse en un mayor apoyo por parte de los ciudadanos.

Asimismo, aunque la presencia en internet y en las redes sociales es una de las claves, no es la única ni la más importante, ya que uno de los puntos fuertes de Pablo Iglesias es su aspecto físico, el dominio de la oratoria y lenguaje no verbal en general.

El hecho de no utilizar traje de chaqueta, llevar el pelo largo o llevar pulseras de cuero se ha convertido en su “seña de identidad”, y esta decisión de no vestir como el resto de los políticos ha conseguido que se perciba de una manera más cercana y que los ciudadanos se sientan identificados, especialmente los jóvenes.

Del mismo modo, tanto su lenguaje no verbal como la postura corporal o el control de todos los aspectos de la paralingüística rompen con el modelo de líder político tradicional en España, equiparándose en cuanto a fluidez en el discurso a Barack Obama.

Por todo lo señalado anteriormente, hace que aumente el interés de análisis de su comportamiento no verbal, ya que en gran medida ha ocasionado su repentina irrupción en el panorama político.

4.1 Análisis de vídeo 1: Pablo Iglesias vs Francisco Marhuenda

La intervención de Pablo Iglesias en el programa ‘La sexta noche’ el 22 de junio de 2013, fue una de las primeras intervenciones del entonces profesor, en un programa de televisión de una cadena generalista.

La distribución del plató está ordenada en dos filas de asientos, una a la izquierda y otra a la derecha, con cuatro asientos por hilera y el asiento del moderador del debate situado en el centro. Pablo aparece sentado en la fila de la izquierda, cuyos asientos están separados aproximadamente a un metro entre ellos, en la que se encuentran sentados los colaboradores del mismo pensamiento ideológico. En la fila de la derecha, se encuentra sentado Francisco Marhuenda, que de la misma manera está sentado al lado del resto de colaboradores de ideología política similar.

Mientras Iñiqui lo presenta y le da el turno de palabra, Pablo se encuentra con la espalda apoyada en el respaldo de la silla, el brazo derecho lo tiene situado hacia adelante apoyando la mano sobre la rodilla derecha, el brazo izquierdo lo tiene flexionado con la mano sobre la cadera. La pierna derecha la tiene flexionada y colocada sobre la pierna izquierda, sin llegar a cruzarla del todo. Tanto la parte superior como la parte inferior del cuerpo mantienen una posición abierta y de desprotección, lo que denota seguridad. Sin embargo, la mano derecha “agarra” la rodilla y mientras habla, no la despega prácticamente en ningún momento. Este gesto implica tocarse a sí mismo, que representa un estado de inseguridad. Mientras habla mantiene la misma postura. Dirige la mirada hacia el presentador y asiente con la cabeza como gestos reguladores de la interacción.

Durante la primera intervención Pablo desvía la mirada hacia el suelo en varias ocasiones, lo que denota timidez, e inseguridad. Sin embargo, en alguna ocasión mira hacia arriba y entrecierra los ojos, esto nos indica que intenta recordar algo, construir imágenes.

En repetidas ocasiones a lo largo del discurso levanta las cejas, este es un gesto dependiendo del contexto, como la mayoría de los gestos puede tener diferentes significados, sin embargo, en la mayoría de las ocasiones Pablo utiliza este gesto para dar fuerza a una afirmación, como un signo de exclamación. Sin embargo, durante la mayor parte del tiempo frunce el ceño, este gesto muestra enfado e ira.

Mientras habla hace numerosos gestos, que se corresponden con el grupo de gestos adaptadores como echar hacia atrás la cabeza que denota desagrado; cuando comienza a hablar se equivoca en la pronunciación de la palabra “debería” y mueve un pie, gesto de nerviosismo. También hace movimientos con la mano derecha mientras expone sus ideas, estos gestos son ilustradores que refuerzan lo que está diciendo. Inmediatamente después

de terminar su intervención se toca la boca con la mano derecha, vuelve a ser un gesto de tocarse a sí mismo que refleja inseguridad.

Cuando toma la palabra Francisco Marhuenda, Pablo inclina el cuerpo hacia adelante y coloca los codos sobre las rodillas, esto es un gesto de atención, se acerca a la información que le interesa, ladea la cabeza que, de igual manera, es un gesto de atención. Sin embargo, esta postura implica que los hombros queden encogidos y el tronco encorvado, esto hace que la postura sea de inhibición y de retraimiento.

Mientras Marhuenda habla realiza movimientos que vuelven a corresponder al grupo de gestos adaptadores: Gestos que indican nerviosismo como sujetar un bolígrafo con las dos manos, lo pasa de una mano a otra. Agarrar un bolígrafo denota necesidad de protección, si además el bolígrafo está en movimiento constante es un gesto adaptador que le ayuda a tranquilizarse, a adaptarse. Igualmente traga saliva en varias ocasiones, un claro gesto de profunda incomodidad. Entrelaza los dedos, envuelve su mano derecha con la mano izquierda gestos que implica tocarse a sí mismo y muestran inseguridad y ansiedad. Además, se toca la barba en varias ocasiones, este gesto indica duda o reflexión, y coloca el dedo índice durante un largo periodo de tiempo sobre los labios, un gesto negativo que muestra desaprobación, posteriormente vuelve a hacer este gesto, pero por menos tiempo.

Además, y de nuevo mostrando más gestos adaptadores, aprieta los labios varias veces, este gesto delata las dudas y la desconfianza que le proporciona lo que Francisco dice. Más tarde frunce los labios, este gesto indica que reprime expresar su desaprobación; sujeta el bolígrafo entre los labios muestra inseguridad al igual que golpearse la mejilla con el bolígrafo, gesto que hace posteriormente. Otro gesto que realiza y que muestra nerviosismo es mover la parte superior del tronco de un lado a otro. Además, durante un corto periodo de tiempo, mantiene el puño izquierdo cerrado mientras apoya el codo en la rodilla, este es un gesto que muestra rabia contenida.

Cuando Pablo vuelve a tomar la palabra, mantiene la misma posición de escucha. Mientras habla se tocan ambas manos lo que implica inseguridad. Las cejas las mantiene fruncidas la mayor parte del tiempo mostrando ira y enfado, y solo en contadas ocasiones las levanta brevemente. Aprieta los labios en repetidas ocasiones. Empiezan a hablar los dos a la vez y Pablo mueve el brazo de un lado a otro con la palma de la mano hacia abajo mientras sujeta el bolígrafo, esto es un gesto ilustrador que indica autoridad, posición de dominio. Además, levanta el dedo índice cuando dice “uno” y cuatro dedos cuando dice “cuatro” esto son gestos emblemáticos que podrían sustituir a las palabras.

Durante su discurso Pablo Iglesias incluye en varias ocasiones pausas dando variedad y ritmo al discurso, sin embargo, hacia el final deja de utilizarlas y habla muy rápido, esto da sensación de inquietud. El tono que

emplea durante todo el debate es un tono agudo, da la sensación de nerviosismo. Durante la mayor parte de la intervención, Pablo mantiene un volumen neutro, sin embargo, cuando Marhuenda le interrumpe y empiezan a hablar los dos a la vez, eleva el volumen para conseguir que se le escuche. En cuanto al énfasis, utiliza golpes de voz para subrayar algunas palabras, esto otorga al discurso expresividad y mayor capacidad para recordar ciertas ideas.

Cuando comienza a hablar Marhuenda, Pablo no interviene en ningún momento, espera a que termine de hablar y a que Iñiqui vuelva a darle el turno de palabra. Sin embargo, cuando Pablo toma la palabra por segunda vez Marhuenda lo interrumpe y siguen hablando los dos a la vez, elevando cada vez más el volumen.

La apariencia física de Pablo Iglesias es un tanto peculiar, ya que, sin ser político aun, es distinta al resto de colaboradores que asisten al programa. El pelo, lo mantiene recogido en una coleta, pero tiene algunos mechones de pelo sueltos y metidos detrás de las orejas. Lleva una camisa oscura de color violeta, este color denota lealtad y poder. Lleva los dos primeros botones desabrochados y las mangas de la camisa remangadas hasta los codos. El pantalón es vaquero y negro, color que es sinónimo de poder y autoridad, lleva los bajos doblados hacia afuera. El calzado que usa, son unas zapatillas oscuras con cordones blancos. Por último y lo más llamativo quizás, son los complementos: en ambas manos lleva pulseras de cuero y en la oreja izquierda lleva un pendiente. Son todos estos detalles lo que hacen inusual su apariencia física, que aún sin ser político ya es distinta a los colaboradores que estamos acostumbrados a ver en este tipo de programas de televisión.

4.2 Análisis vídeo 2: Pablo Iglesias vs Eduardo Inda

La intervención de Pablo Iglesias en ‘La sexta noche’, el 19 de julio de 2014, fue casi un año después del vídeo anterior. Después de este tiempo Pablo ya ha acudido en muchas ocasiones a programas de televisión y, en este caso, debate con Eduardo Inda siendo ya líder del partido político Podemos.

La distribución del plató es la misma que en el vídeo anterior: aparecen ordenadas dos filas de asientos, una a la izquierda, formada por tres asientos, y otra a la derecha compuesta de cuatro asientos, y el asiento del moderador del debate en el medio. Pablo aparece sentado en la fila de la izquierda, cuyos asientos están separados aproximadamente a un metro entre ellos, en la que se encuentran sentados los colaboradores de similar ideología política. En la fila de la derecha, se encuentra sentado Eduardo Inda, que de la misma manera está sentado con el resto de los colaboradores de la misma ideología política.

Cuando Iñaqui le da la palabra a Eduardo, Pablo se encuentra sentado con la espalda pegada al respaldo de la silla, el brazo izquierdo sobre este, y el brazo derecho sobre el asiento. La pierna derecha la tiene situada sobre la izquierda, sin llegar a cruzarlas del todo. Esta postura indica que tanto la parte inferior como la parte superior del cuerpo mantienen una postura abierta, de desprotección que indica predisposición a la interacción comunicativa. Esta postura la adopta durante toda la conversación.

Toma la palabra Eduardo Inda y mientras este habla, Pablo lo mira fijamente durante la mayor parte del tiempo, esto muestra interés por el discurso de Eduardo. En varias ocasiones desvía la mirada hacia el suelo y hacia los lados, esto indica desinterés, buscando de manera inconsciente vías de escape.

Al comienzo del discurso de su interlocutor, muestra una leve sonrisa que no se corresponde con una sonrisa sincera, ya que la parte superior del rostro (ojos, pómulos) no coincide con la parte inferior, es una sonrisa falsa. A medida que avanza el discurso, cambia el gesto totalmente, mostrando un gesto serio y los labios fruncidos en repetidas ocasiones lo que nos muestra que está reprimiendo expresar su desaprobación o disgusto.

La manera de pestañear varía a lo largo de la intervención de Eduardo: en algunas ocasiones no pestañea durante algunos segundos, deja la mirada fija en Eduardo lo que indica que está prestando atención, aunque también puede verse como un gesto intimidatorio. Sin embargo, en otras ocasiones pestañea rápidamente lo que nos muestra nerviosismo e inquietud, es una manera inconsciente de bloquear la visión de algo que no agrada.

Por otro lado, mientras escucha a Eduardo está en constante movimiento: se pasa el bolígrafo de una mano a otra, este es un gesto adaptador, que indica nerviosismo e inquietud por parte de Pablo. Además, se rasca en varias ocasiones la parte superior del labio, el cuello y la ceja, que al igual que los gestos anteriores, son adaptadores y muestran una profunda incomodidad.

Posteriormente Iñaqui le cede la palabra a Pablo. Aunque la mayor parte del tiempo mira a Eduardo, en muchas ocasiones, hacia la primera parte de su intervención desvía la mira hacia arriba, indica que está recordando, y mientras habla, durante un periodo de tiempo, no fija la mirada en ningún lado y en otras ocasiones desvía la mirada hacia abajo, ambas miradas indican inseguridad, ponerse a la defensiva, que inconscientemente busca una salida.

La manera de pestañear de Pablo es rápida durante su intervención, esta manera de pestañear indica una vez más nerviosismo, sin embargo, cuando Eduardo lo interrumpe dos veces, Pablo pestañea muy lentamente manteniendo durante un segundo los ojos cerrados, esto indica desprecio.

A lo largo de su discurso levanta las cejas en varias ocasiones mientras expresa sus ideas, es una forma de enfatizar. Además, frunce el ceño durante largos periodos de tiempo, esto muestra enfado, ira.

A la hora de articular las palabras, Pablo Iglesias no mueve excesivamente la mandíbula, sin embargo, cuando pone énfasis en alguna idea concreta abre la boca de manera expresiva, enseñando los dientes, este gesto unido al ceño fruncido y los ojos entrecerrados provoca un microgesto de enfado.

A medida que avanza el discurso, no deja de hacer movimientos con los brazos y con las manos, como flexionar los brazos mostrando la palma de las manos, lo que indica sinceridad y franqueza, mueve el brazo derecho con la palma de la mano hacia arriba, esto denota honestidad, confianza y acercamiento, mueve el brazo con la palma de la mano hacia abajo indica autoridad, posición de dominio y mueve el brazo de arriba abajo y de izquierda a derecha con el puño cerrado esto expresa tensión contenida.

En cuanto a los aspectos paralingüísticos, comienza el debate con un volumen bajo, pero a medida que avanza el discurso va aumentando el volumen. Incorpora un gran número de pausas por lo que la velocidad del discurso es lenta, especialmente al principio ya que a medida que avanza el discurso, incluye menos pausas y el discurso es más ágil. La lentitud en un discurso puede aburrir, sin embargo, sabe utilizar otros recursos para hacer de su discurso, una escucha dinámica. Un ejemplo de ello es la modulación de la voz, utiliza tonos graves y agudos a lo largo del discurso. Además, incluye golpes de voz, poniendo énfasis en algunas palabras, imprimiendo al discurso una mayor expresividad. Respecto al turno de palabra, Pablo permanece en silencio mientras Eduardo habla. Sin embargo, cuando Pablo habla, Eduardo le interrumpe en varias ocasiones, en este caso Pablo le pide que no le interrumpa y no comienza a hablar de nuevo hasta que Inda esté en silencio.

En este caso, la apariencia física de Pablo Iglesias cambia con respecto al vídeo anterior: aunque lleva el pelo recogido en una coleta, lo lleva más peinado, sin mechones de pelo suelto. La camisa, esta vez de un color rosa fucsia, color que denota vitalidad y entusiasmo, la lleva abrochada hasta arriba, aunque sigue estando remangada. En este caso pretende ser más formal por el cargo que ostenta, pero no renuncia a ciertas costumbres que forman parte de su personalidad y de sus ideales. Utiliza un pantalón vaquero, en esta ocasión gris, que simboliza neutralidad y autoridad de un modo menos opresivo que con el negro. Además, cambia de complementos, evitando las pulseras de cuero y el pendiente en la oreja, y lo sustituye por una corbata de color negro, el color de la autoridad y del poder.

Analizando, y posteriormente comparando la comunicación no verbal de Pablo Iglesias en las diferentes intervenciones se puede observar como

existe un cambio considerable en la forma de gestionar su comportamiento ante los medios de comunicación.

La expresión facial cambia considerablemente en cuanto a la primera intervención. Mientras que, en el primer vídeo, nada más empezar a hablar frunce el ceño, manteniéndolo así la mayor parte del tiempo, en la segunda intervención suaviza considerablemente la expresión, mostrando una actitud más relajada y sonriente en la mayor parte del tiempo.

Otro cambio que se puede observar a simple vista es la indumentaria. Tras convertirse en líder de Podemos, opta por quitarse el pendiente de la oreja y las pulseras de cuero y las sustituye por una corbata, dando un aspecto más formal a su imagen.

Asimismo, durante la primera intervención recurre de manera inconsciente a multitud de gestos adaptadores, prueba del nerviosismo y ansiedad que le proporciona debatir sobre ciertos temas con los que, como puede observarse, no está de acuerdo o se siente incómodo. Sin embargo, durante la segunda intervención puede observarse como ha aprendido a gestionar mejor su comportamiento no verbal, controlando los gestos que pertenecen al grupo de gestos adaptadores, que delatan su inconformidad y desagrado. Esto no significa que no existan en él este tipo de gestos, ya que hemos podido comprobar que hay ciertos gestos que delatan su desaprobación hacia determinados temas. Además, puede observarse como, en el segundo vídeo, incluye en su intervención un mayor número de gestos ilustradores, que complementan la comunicación verbal y proporcionan a su discurso seguridad y firmeza.

En cuanto a su discurso mantiene la postura, ya característica de Pablo Iglesias, una postura poco habitual, en cuanto a intervenciones mediáticas de cargos públicos.

Del mismo modo parece controlar mejor los aspectos paralingüísticos. Aunque ya como colaborador su discurso es ágil y fluido, en la posterior intervención hace más uso de las pausas, ejerce una mayor modulación de la voz lo que hace que el discurso esté cargado de fluidez y dinamismo.

Por último, uno de los aspectos a destacar es el turno de palabra. En el primer vídeo cuando Francisco Marhuenda interrumpe a Pablo, este no deja de hablar, sino que eleva el volumen de la voz para seguir hablando a la vez que Marhuenda. Sin embargo, cuando Eduardo Inda le interrumpe en varias ocasiones, Pablo le pide que no le interrumpa y no sigue hablando hasta que Inda está en silencio.

Todos estos aspectos hacen que existan diferencias en el discurso de Pablo Iglesias tras convertirse en líder de un partido político: el discurso se suaviza, respeta y pide que le respeten en los turnos de palabra y los gestos hacen de su oratoria, su punto fuerte.

No obstante, aunque este aspecto ha influido en el “fenómeno” mediático que ha ocasionado, no ha sido el determinante, sino que hay que ha sido añadido a la situación de crisis política y social que ha generado el descontento y la necesidad de buscar una alternativa a los políticos anteriores.

5. Conclusiones

A lo largo de esta exposición se ha llevado a cabo un análisis interpretativo del comportamiento no verbal de Pablo Iglesias ante los medios de comunicación. Como se ha expuesto, hemos analizado dos vídeos de dos intervenciones diferentes en cuanto al rol social que ocupaba Pablo Iglesias en ambas situaciones.

Para ello, en primer lugar, ha sido necesario fijar los principios teóricos que conciernen a la comunicación no verbal, a la comunicación política y al papel que juegan los tradicionales y los nuevos medios de comunicación.

En segundo lugar, ha sido necesario analizar de una manera más operativa las dos muestras de estudio para su observación y posterior análisis.

Tras haber trabajado en la elaboración de esta investigación hay varios aspectos a destacar sobre la comunicación no verbal en el discurso político. Las conclusiones aquí expuestas están directamente relacionadas con las hipótesis y objetivos fijados al comienzo de esta investigación.

- Tras muchas horas de observación y de estudio podemos afirmar que la comunicación no verbal en una interacción comunicativa dependerá del rol social que desempeñe el sujeto de la comunicación en un determinado momento.
- En un primer momento, Pablo Iglesias asiste al debate como colaborador. El rol que desempeña hace que su comunicación no verbal no sea demasiado medida y controlada. En esta primera intervención ya muestra habilidades comunicativas importantes en cuanto al control de los aspectos de la paralingüística.
- En segundo lugar, la intervención en el segundo vídeo, Pablo muestra un comportamiento no verbal medido y mucho más moderado con respecto al vídeo anterior.
- Tras analizar todos los movimientos, gestos y expresiones faciales de Pablo Iglesias, se puede observar cómo, a pesar de controlar la mayor parte de los aspectos no verbales de la comunicación, hay determinados gestos y expresiones que no puede controlar. Se trata de aquellos gestos que se corresponden con el grupo de gestos adaptadores de la comunicación y microgestos que muestra a lo largo de las dos intervenciones, aunque en menor medida durante

la segunda intervención. Estos muestran los verdaderos sentimientos y opiniones que le causan ciertos temas, personas o situaciones.

- En cuanto al aspecto físico podemos observar que dependiendo del rol social que asume el sujeto en cada momento, intentará adecuar la indumentaria para causar una correcta impresión a los telespectadores.
- En un primer momento, su aspecto físico es menos común en relación con el resto de los colaboradores, con él consigue captar la atención del público, siendo este un reflejo de su personalidad e ideología.
- En la segunda intervención, modifica su imagen en cuanto a indumentaria, intentado asemejarse, en cierta manera, al aspecto físico socialmente aceptado de los políticos convencionales.
- Además de esto, como ya hemos comentado para analizar la comunicación no verbal en una interacción comunicativa hay que tener en cuenta en todo momento el contexto social y el entorno inmediato en el que nos encontramos.

Como podemos ver, existe una evolución en el comportamiento no verbal de Pablo Iglesias, a pesar de producirse ambas acciones comunicativas en el mismo programa. Por ello, es aún más llamativo la evolución en el discurso, ya que el contexto y el entorno es el mismo en ambos casos.

De modo que, en este caso, el contexto no influye en el cambio y si el rol que asume el sujeto de la interacción. Por ello, podemos afirmar que todos los aspectos de la comunicación no verbal, en cuanto a comunicación política, estarán condicionados por los objetivos que mueven a los líderes políticos a realizar acciones comunicativas, que no son otros que transmitir un mensaje convincente y creíble para los electores.

Referencias bibliográficas

- Abozzi, P. (1997). *La interpretación de los gestos*. Madrid: Martínez Roca D.L.
- Barbotin, E. (1977). *El lenguaje del cuerpo*. Navarra: Eunsa.
- Baró, T. (2012): *La gran guía de la comunicación no verbal*. Barcelona: Paidós.
- Berrocal, S. (2001). *Comunicación política y televisión: definición de un marco teórico en la investigación electoral en televisión*. Madrid: Servicio de publicaciones.
- Bregantin, D. (2008). *Curso rápido para hablar en público: la voz, el lenguaje corporal, el control de las emociones, la organización de los contenidos, etc.* Barcelona: De Vecchi D.L.
- Cabana, G. (2008). *¡Cuidado! Tus gestos te traicionan*. Málaga: Sirio D.L.
- Canel, M. (2006). *Comunicación Política. Una guía para su estudio y práctica*. Madrid: Tecnos.
- Castells, M. (2009). *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza D.L
- Davis, F. (2004): *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza editorial.
- Eiroa, M y Barranquero, A. (2017): *Métodos de investigación en la comunicación y sus medios*, Madrid, Síntesis.
- Inneraty, D. (2012). *Internet y el futuro de la democracia*. Barcelona: Paidós.
- Fernández, J. (2000). *Comunicación no verbal: periodismo y medios audiovisuales*. Madrid: Editorial Universitas.
- Fonseca, M. (2005). *Comunicación oral*. Madrid: Pearson.
- Iacoboni, M. (2009). *Neuronas espejo*. Madrid: Katz.
- Knapp, M. (1980): *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós.
- Laborda, X. (2002). *Lágrimas de cocodrilo: análisis del discurso político*. Barcelona: UOC.
- López, A. (2000). *Retórica y comunicación política*. Madrid: Cátedra.

- Muñoz, A. (1989). Política y nueva comunicación: el impacto de los medios de comunicación de masas en la vida política. Madrid: Fundación para el desarrollo de la función social de las Comunicaciones D.L.
- Patterson, M. (2011). Más que palabras: el poder de la comunicación no verbal. Barcelona: Aresta, UOC.
- Pease, A. (2004). El lenguaje del cuerpo: cómo leer el pensamiento de los otros a través de sus gestos. Barcelona: Paidós.
- Pease, A. (2010). El lenguaje del cuerpo. Barcelona: Editorial Amat.
- Poyatos, F. (1994). La comunicación no verbal. Madrid: Istmo.
- Ricci, P. (1980). Comportamiento no verbal y comunicación. Barcelona: Gustavo Gili Ediciones.
- Rodríguez, I. (2010): Lenguaje no verbal. A Coruña: Netbiblo.
- Rulicki, S. (2012). Comunicación no verbal. Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos. Barcelona: Granica.
- Sánchez, J. (2010). Comunicación Política “30 claves para entender el poder. Puebla de Zaragoza (México): Piso 15 editores
- Thompson, B. (2001). El escándalo político: poder y visibilidad en la era de los medios de comunicación. Barcelona: Paidós.
- Wainwright, G. (1998). Lenguaje del cuerpo. Madrid: Pirámide D.L. Abozzi, P. (1997). La interpretación de los gestos”. Madrid: Martínez Roca D.L.