

HÁPTICA, EL PODER DEL TACTO EN LA COMUNICACIÓN POLÍTICA

César Toledo

El tacto resulta imprescindible en la comunicación política, y no sólo como expresión de prudencia. La forma de tocar dice mucho de la personalidad de un líder, y transmite un potente mensaje que impacta directamente en el inconsciente colectivo.

Las palabras por sí solas no bastan para proyectar una imagen de cercanía, por muy cercano que un político pretenda mostrarse en su discurso ideológico. Y mucho menos si esas palabras –en ocasiones, incluso, escritas por otro–, son incongruentes con la conducta no verbal de quien las pronuncia.

Uno de los canales más poderosos para transmitir proximidad y liderazgo es, precisamente, el tacto, el primero de los sentidos que utilizamos para comunicarnos nada más nacer. Su estudio científico recibe la denominación de háptica, y cada día disponemos de más evidencias sobre su influyente papel en la comunicación.

A través de la piel establecemos vínculos afectivos únicos y recibimos una información emocional que de ninguna otra manera podríamos obtener. “Las emociones estaban a flor de piel”, “Me erizó la piel” o “Me puso la piel de gallina”, son expresiones tan frecuentes en nuestro lenguaje cotidiano como reveladoras del poder del tacto en la percepción, el procesamiento semántico y la descripción de la realidad.

Woody Allen sostiene que las cosas importantes no hay que decirlas, sino hacerlas, porque al ponerlas en práctica se dicen solas –y el público las experimenta con mayor facilidad, añadiría yo–. En el mismo sentido se pronuncia el doctor Mario Alonso Puig, experto en liderazgo y emociones, quien sostiene que no seguimos a los líderes tanto por lo que dicen como por lo que hacen y son.

Y aquí entramos de lleno en el campo de las

César Toledo es periodista y consultor de comunicación política, experto en comportamiento no verbal por la Fundación Universitaria Behavior & Law y editor de la web analisisnoverbal.com.
@cesartoledo_

apariencias, porque cuando un político toca a otra persona también produce un potente efecto sobre quienes observamos la conducta, que en este caso somos los votantes.

No olvidemos que los humanos estamos programados genéticamente para juzgar por la apariencia –aunque no sea políticamente correcto admitirlo–, y el aspecto de un líder cercano y accesible tiene mucho que ver con su forma de escuchar, mirar, sonreír, acercarse y tocar.

Escrito así parece sencillo, pero puede no serlo para un candidato poco empático, introvertido o emocionalmente inseguro, que necesitará formación y entrenamiento personalizado y de calidad, hasta automatizar estas habilidades e incorporarlas a su patrón de comportamiento habitual.

O en el caso contrario, tampoco le resultará fácil modular su conducta a aquellos políticos extremadamente emocionales, empáticos y extrovertidos en exceso, cuya curiosidad y percepción kinestésica de la vida les incitará a tocar todo lo que se ponga a su alcance y les atraiga, invadiendo espacios de intimidad ajenos.

Los riesgos

Saludar, acariciar, abrazar, besar o tocar en público a otra persona también tiene sus riesgos, y puede producir el efecto contrario al deseado, si no se ejecuta con naturalidad, si se ignora la personalidad del interlocutor o se prescinde del contexto.

En este sentido, no es difícil encontrar polémicas mediáticas como la generada por las imágenes de

Michelle Obama, en la primera visita de estado a Gran Bretaña en 2009, pasando su brazo por la espalda de la reina de Inglaterra y conduciéndola del hombro, como haríamos con una anciana de la familia.

Cultura y personalidad juegan un papel determinante en la manera de apreciar e interpretar la aproximación y el contacto físico, como ya explicara en los años setenta el antropólogo Edward T. Hall, científico de referencia en el campo de la proxémica y la háptica, el estudio del espacio y el tacto en la interacción social.

Frente a culturas de elevado y frecuente contacto a la hora de relacionarse, como ocurre en América Latina o en Oriente Medio –donde los hombres pasean cogidos de la mano sin ninguna connotación sexual–, en otros países es menos frecuente tocarse en público, como sucede en Japón, Gran Bretaña o Estados Unidos.

Aunque lo realmente importante es tener siempre muy claro que en esto de la háptica, como en el resto del comportamiento no verbal, los valores absolutos no existen: el impacto puede variar también dentro de un mismo país, dependiendo de otros condicionantes como la edad, el sexo, el estatus profesional, las creencias o el ambiente. De ahí que el tacto requiere mucho tacto, y lamento la redundancia pero resulta muy gráfica en este caso.

Además, un buen líder tiene que saber utilizar el tacto no sólo con los demás, sino también consigo mismo, porque en las automanipulaciones encontramos el otro punto crítico de la háptica como canal de comunicación.

Los gestos adaptadores que un político realiza sobre

su propio cuerpo, como tocarse el pelo o la cara, rascarse, frotarse las manos, palpar la ropa o manosear algún complemento (anillos, relojes, bolsos, corbatas, botones...), están estrechamente vinculados a una sobreactivación emocional, y por lo general responden a estados de nerviosismo y ansiedad. El público suele apreciar de forma inconsciente estas automanipulaciones como signos de inseguridad, y la inseguridad no es, precisamente, la mejor aliada del liderazgo o la cercanía.

Un caso excepcional

Después de muchos años ayudando a otras personas a comunicarse mejor, tengo muy claro que una de las técnicas de aprendizaje más eficaces es modelar, observar y aprender de quienes lo hacen realmente bien. No es cuestión de imitar de forma burda, sino de asimilar lo que funciona en los demás y adaptarlo a tu

propio estilo y personalidad. En la reciente historia de la democracia española tenemos un modelo extraordinario para utilizar como referente, el caso de Adolfo Suárez. El presidente de la transición es un magnífico ejemplo de cómo el tacto puede acercar a un político a sus interlocutores –incluidos sus adversarios–, y hacerle parecer cercano ante los ciudadanos. Aunque Suárez no sólo parecía cercano, sino que de verdad lo era, porque poseía una habilidad innata para desenvolverse en las distancias cortas y traspasar barreras, con un patrón de interacción social muy eficiente, basado en la transparencia emocional, de la que tan necesitada está hoy la comunicación política. Si además tomas la iniciativa y das el primer paso en el acercamiento y contacto, como hacía el carismático presidente español con espontaneidad y prudencia, la proyección de seguridad y liderazgo está garantizada.

