

Rajoy y Rubalcaba, los dos al ataque

lainformacion.com

martes, 25/02/14 - 19:25

comentar [0]

- El experto en Comunicación y Marca Personal de TISOC, Pedro Palao-Pons, analiza a Rajoy y Rubalcaba.
- Su forma de comenzar y terminar el discurso, claves a la hora de 'convencer' al auditorio.



Rubalcaba cree que la 'tarifa plana' para indefinidos es una "rectificación en toda regla" a la reforma laboral

Pedro Palao-Pons, experto en Comunicación y Marca Personal de TISOC, analiza cómo han sido los gestos de Mariano Rajoy y [Alfredo Pérez Rubalcaba](#) en sus discursos en el Debate sobre el estado de la nación.

DIFERENCIAS INICIALES ENTRE EL PRESIDENTE Y EL JEFE DE LA OPOSICIÓN

1. Toma de posesión inicial:

La forma en que un orador llega al estrado y comienza su discurso, **nos da información sobre su comodidad, certeza y seguridad**, sobre el entorno al respecto del contenido de lo que quiere contar.



Rajoy: Ha llegado templado, extendido lentamente sus folios y pasados unos segundos, ha comenzado a hablar tras “tomar posesión del estrado”. Sabía que sería cuestionado dijera lo que dijera, tal vez por eso desde el momento inicial ha intentado demostrar la fuerza y seguridad en su tono y ritmo, que sus contenidos no tenían.

Pérez Rubalcaba: Parecía llevar menos papeles. Los ha sacado y de inmediato ha lanzado su “ataque”. Ha hecho suyo el escenario casi instantáneamente y ha mantenido su posesión a lo largo de los minutos. Aunque por ser el segundo y poder comenzar replicando lo tenía más fácil. **Ha iniciado el ataque con fuerza**, velocidad y con la frase “¿En qué país vive usted?” que le ha servido para reforzar su postura de líder gracias a los aplausos de los de su grupo. Dejando claro que salía al ataque como ha demostrado durante toda su intervención.

2. Oralidad

Los ritmos del discurso nos hablan de la seguridad del orador, del interés que tiene en lo que dice, de la certidumbre y credibilidad que le da a sus argumentos. También nos ayudan a entender sus capacidades de liderazgo y la forma en que traduce y **“vende” su Marca Personal**.

Rajoy: Su tono es monótono, influenciado por su velocidad de lectura. Sus palabras suelen ser redundantes aunque en este año, con respecto al anterior, parecía que muchas de sus frases eran más cortas y claras, lo que daba la sensación de más velocidad. En cualquier caso su Marca Personal es de venta lenta, no improvisada, sino **medida, calculada y hasta un cierto punto previsible**. Puede dar seguridad y tranquilidad en determinados sectores, pero también traducir falta de innovación e ideas y lentitud de argumentos o reacción ante las acciones de la competencia.

Pérez Rubalcaba: Su tono es más rápido y ágil. La clave es decir mucho en pocos minutos. Aunque consulta datos, su velocidad de lectura y exposición, al ser casi del doble, le permite dar muchos argumentos en muy poco tiempo. **Su Marca Personal traduce más agresividad, dinamismo y velocidad**, así como capacidad de gestión. Sin embargo, también puede ser interpretada como improvisación o falta de método ante lo imprevisto.



3. Gestualidad

Rajoy: Utiliza gestos rutinarios que refuerzan su carencia de frescura y espontaneidad a la hora de expresarse. Tan solo en un par de ocasiones durante una hora y media ha parecido expresar dos gestos/posturas “fuera de guión”. **Esta “monotonía” nos traduce que su Marca Personal es monótona,** reflexiva, distante, lenta y poco innovadora.

Pérez Rubalcaba: Sus gestos acompañan su ritmo y velocidad de discurso, por tanto es lógico que haya más contenido en su alocución. Sin embargo ello no es sinónimo de más apertura o dinamismo en el orador. Dichas condiciones vienen determinadas por la variedad de actitudes y la “frescura” gestual. A diferencia de Rajoy, Rubalcaba se sale del guión escrito (o lo parece) lo que le permite ser más dinámico y dar apariencia gestual de ser más natural.

4 Interacción

La forma en que el orador se dirige a su auditorio, “repartiendo juego” con sus gestos, miradas, menciones o corporalidad, nos ayuda a entender su forma de relacionarse con su target y a comprender mejor **cuáles son sus recursos para hacer llegar sus argumentos.** La interacción, además, sirve para posicionar al líder con respecto al resto.

Rajoy: Se dirige básicamente a su auditorio, es decir a su grupo en su discurso inicial, cometiendo el error de pasar por alto que su exposición debe ser para todos, ya que es el Presidente. En cambio cuando llega el momento de las réplicas reparte más juego, actuando convenientemente casi al 50/50 lo que nos indica su capacidad de focalización cuando conviene

Pérez Rubalcaba: Reparte mucho más juego con su auditorio, al mirar en varias direcciones intentando abarcar más espacio, aunque prioriza - ya que esa es su misión en el debate- al grupo del gobierno. Amplia incluso efectuando menciones no solo al Presidente sino también a alguno de sus ministros.

En general podría decirse que **Rajoy se siente mucho más seguro en distancias cortas** y ante auditorios más pequeños que Pérez Rubalcaba.