

2º Debate Presidencial

Barack Obama vence a Romney usando las 3 claves de la Oratoria

- **Naturalidad, humildad y corazón son las tres claves del éxito de Barack Obama en este acto electoral.**
- **La directora técnica de la Escuela Europea de Oratoria, Mónica Pérez de las Heras, autora de dos libros sobre los Obama, comenta el resultado de este relevante debate.**

17 de octubre de 2012. El presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, ha conseguido esta noche pasada un gran triunfo sobre el republicano Mitt Romney en el segundo debate televisado de la carrera a la Casa Blanca. Según Mónica Pérez de las Heras, directora técnica de la Escuela Europea de Oratoria (EEO), esto ha sido posible, en gran medida, debido a que el presidente ha seguido las tres claves de la Oratoria: naturalidad, humildad y corazón.

“En un debate como este, al estilo “town hall”, donde el público pregunta a los candidatos, es fundamental tener una gran capacidad de reacción y contestar cada cuestión con la naturalidad que uno lleva dentro”, indica Pérez de las Heras. Humildad y hablar desde el corazón son las otras dos características que han mostrado a un Barack Obama seguro de sí mismo pero, a la vez, emocional y cercano a las inquietudes del público estadounidense.

La gestión de emociones

Otra de las cualidades que ha demostrado el presidente de EEUU en este debate es su gran capacidad para gestionar de manera adecuada sus emociones. Así, en aquellos momentos en los que Mitt Romney, por ejemplo hablando de empleo, ha dicho algo que para Obama era una mentira, éste ha utilizado una amplia sonrisa para indicar: “Eso no es verdad”, expresando sus argumentos a continuación.

La inteligencia emocional de la que está dotado el actual inquilino de la Casa Blanca no le impide saber ser duro con su oponente y atacar cuando es necesario. Hemos visto en el debate a un presidente que muestra a los estadounidenses un futuro muy diferente al de los republicanos.

El Lenguaje No Verbal

Las maneras de emplear los gestos de Barack Obama y Mitt Romney son muy diferentes. Hay tres gestos con las manos que Obama emplea de forma habitual: el de coger una pelota, es decir, la mano un tanto abierta; el de puntualizar con el dedo pulgar e índice unidos, y el de la palma de la mano abierta como si estuviera cortando el aire. Son tres gestos abiertos, que Obama realiza de manera comedida, además del de marcarse a sí mismo con una mano, propio de personas más emocionales.

El lenguaje no verbal de Mitt Romney es distinto. Mueve más las manos, haciendo un gesto de apertura de brazos como de acogida, usa la mano como puntero al igual que Obama y hace el gesto de asentimiento con la cabeza de forma constante según habla, buscando ese mismo en las personas que le escuchan.

La Programación Neurolingüística les define: un kinestésico y un visual

Según la Programación Neurolingüística (PNL), Obama y Romney pertenecen a dos tipos de personalidades muy diferentes, siendo el primero más Kinestésico y el segundo más Visual. Esto quiere decir que Barack Obama percibe y transmite más la realidad a través del sentido del tacto, más emocional; mientras Romney lo hace más a través de la vista. Esta característica hace que su manera de reaccionar ante lo que les ocurre sea muy diferente. Por ejemplo, el uso de la voz es muy distinto. Romney habla más alto y más rápido que Obama, mientras que éste tiene más capacidad para hablar más despacio y más bajo. En el caso de este debate, ambos candidatos han empleado muy bien la voz.

El Lenguaje Verbal

No se puede decir que haya sido un debate fácil para ninguno de los dos candidatos. Ambos han salido con la idea de ganar y con las fuerzas y las ganas para hacerlo. De ahí que, tanto Romney como Obama, se hayan quitado la palabra en ocasiones, se hayan interrumpido y hayan tratado de hablar cuando quería hacerlo el otro. Ha sido una buena contienda en la que Obama ha sabido mantener más la calma y la seguridad en sí mismo.

Los temas de los que han hablado han sido muy variados: empleo, trabajo, educación, energía, terrorismo, seguridad nacional... En la mayoría de ellos la realidad mostrada por ambos candidatos ha sido muy diferente, lo cual implica que el tipo de Estados Unidos que quieren construir también es muy diferente. Esa es, seguramente, la conclusión a la que llegarán muchos ciudadanos que hayan visto el debate.

El formato “town hall”

Este formato, en el que los candidatos reciben las preguntas del público, propicia verlos moverse por el escenario, acercarse al público y estar más cerca uno del otro. Es un esquema de mayor frescura. Por otra parte, la desventaja es que ambos candidatos tienen una mano ocupada con el micrófono, algo que ha debido ser más molesto para Romney – acostumbrado a mover ambos brazos a la vez-.

Mónica Pérez de las Heras es directora técnica de la Escuela Europea de Oratoria y autora de los libros: “El secreto de Obama”, sobre las claves del éxito del presidente de EEUU para hablar en público; y “Palabra de Primera Dama. Michelle Obama”, una biografía de la esposa del presidente. Ambas publicaciones son de LID Editorial Empresarial.

La Escuela Europea de Oratoria (EEO) es una entidad con sede en Madrid (España) cuyo objetivo es el apoyo a las personas para que mejoren su Comunicación, tanto personal como profesional, especialmente su manera de hablar en público. Para ello cuenta con auténticos profesionales de todas las áreas necesarias como profesores de sus cursos, empleando herramientas de Inteligencia Emocional, Programación Neurolingüística (PNL) y diseño de presentaciones, tanto en español como en inglés. La EEO organiza tanto cursos en abierto para profesionales en general como cursos especializados para empresas o entidades que así lo requieran.