

Fuente: PINO, H. *Hablar para convencer: cómo expresarse bien en público*. Barcelona: Martínez Roca, 2000, pp.97 y ss
pino97-113

EL CUERPO A ESCENA

Las palabras son hermosas pero las hemos sobrestimado en exceso. GEORGE DU MAURIER

Ya sé que la mayoría de las veces no será usted quien elija el sitio de su intervención y por lo tanto no podrá decir nada sobre la distancia que le separa de los asistentes. Pero, por si alguna vez le pidieran opinión, téngalo muy presente.

Entenderá muy bien la importancia de este espacio si reflexiona sobre lo que haría al notar que en una conversación su interlocutor se acerca progresivamente a usted hasta casi tocarle. Usted irá retrocediendo y puede que incluso llegue a pensar mal de la otra persona.

Por supuesto que las reglas no son las mismas en todas las culturas:

los norteamericanos prefieren conversar a unos 70 centímetros y a los sudamericanos les gusta acercarse mucho más.

No habrá problemas en conversaciones entre dos ciudadanos de la misma nacionalidad pero si conversan un norteamericano y un mexicano necesariamente uno de los dos terminará por sentirse incómodo.

Y será aún más difícil el entendimiento si el mexicano es sustituido por un marroquí que tiende a aproximarse de forma casi asfixiante y que gusta de abrazar y tocar a su interlocutor.

Nada que ver no ya con los norteamericanos sino con los europeos que, por nuestra propia cultura, identificamos proximidad con cortejo o incluso con sexo.

¿Qué relación guarda todo esto con cualquier intervención en público?

Que existen determinadas reglas más o menos aceptadas desde los años cincuenta en los que el antropólogo norteamericano Edward Hall se interesó por este tipo de cuestiones.

Son reglas sobre las distancias convenientes según las situaciones y que también sirven por lo tanto para las intervenciones en público:

- . Cuarenta y cinco centímetros: apropiada para iniciar el acercamiento amoroso, conversar de forma íntima e incluso reñir.
- . De setenta y cinco centímetros a un metro veinte (la extensión aproximada de un brazo): la más aceptada para conversar sobre asuntos personales.
- . Entre un metro veinte y dos metros: considerada la distancia social. Es la que se emplea, por ejemplo, en el trabajo.
- . De tres a cuatro metros. Más utilizada para conversaciones excesivamente formales. Puede dar impresión de dominio.

De ahí que muchos directivos dispongan de mesas con ese ancho que les alejan física y psicológicamente de sus empleados.

- . Más de cuatro metros. Se entiende que esta es la distancia pública y por lo tanto, la más lógica para pronunciar cualquier tipo de discurso.

Pero a pesar de ser decisiva la distancia y nuestro comportamiento, antes de ocupar el lugar adecuado frente al auditorio, recuerde que su gran baza a la hora de convencer/vencer estará claramente relacionada con la propia imagen.

No hace falta que les diga que hay gente a la que todo el mundo escucha, aunque no sea un gran experto, y otros eruditos a los que no soporta nadie.

Y no sólo por la elaboración de su discurso, las citas o el tono. Tienen un aspecto agradable que en muchas ocasiones va unido a lo que todo el mundo reconoce como atractivo personal.

Los expertos en comunicación no verbal, en la que insistiremos más adelante, aseguran que el atractivo constituye un factor de influencia en la percepción de la credibilidad inicial. Pero tampoco se crea que si es guapo lo tiene todo ganado. Eso ayudará, como ya dije antes, pero ser considerado atractivo va más allá de la belleza.