

LA TRANSMISIÓN DE AUTORIDAD AL HABLAR EN PÚBLICO EN MUJERES Y HOMBRES:
DIFERENTES ERRORES, MISMO RESULTADO

The communication of authority in female versus male discourses: different errors, same result

Javier Bernad Santa Olalla

jbernad@ucm.es

Universidad Complutense - España

Recibido: 11-07-2017

Aceptado: 17-05-2018

Resumen

Nuestro objetivo es determinar si las mujeres cometen más errores de comunicación no verbal que los hombres al dirigirse a una audiencia. Obtenemos las conclusiones de este estudio a partir de una muestra de futuros directivos, estudiantes de programas máster en administración de empresas. Planteamos la hipótesis de que las mujeres hacen un mayor uso involuntario de gestos que denotan una menor autoridad, y concluimos que no es así: tanto las mujeres como los hombres caen en errores de transmisión no verbal en la misma proporción, aunque sí que existen diferencias en algunos de los tipos de errores cometidos.

Palabras clave: Hablar en público, lenguaje no verbal, diferencias de género, autoridad, liderazgo, presentaciones, poder.

Abstract

The objective of this study is to determine whether women incur in more nonverbal communication errors than men when speaking to an audience. We draw our conclusions from a sample of future managers, as our subjects are students of master's programs in business administration. We set out to prove the hypothesis that women make a wider involuntary use of gestures that detract from their transmission of authority. We conclude that this is not the case, proving our hypothesis wrong: both women and men incur in the same proportion of errors, albeit different, in communicating power through their nonverbal language.

Keywords: Public speaking, nonverbal language, gender differences, authority, leadership, presentations, power.

1. Introducción

La transmisión de autoridad al hablar en público es una de las muestras más claras de liderazgo, tanto en mujeres como en hombres. Es fácil caer en errores de expresión no verbal que restan autoridad al ponente. En este estudio investigamos esos errores de expresión no verbal, buscando determinar si existen diferencias entre mujeres y hombres al dirigirse a una audiencia. En concreto, queremos averiguar qué es lo que hace ser percibidas como poderosas a las personas en su comunicación oral en público, en posiciones de liderazgo. Además, queremos establecer qué gestos son más habituales en las mujeres, en comparación a los hombres, a la hora de comunicar de modo oral en público, y cuáles de estos gestos afectan a la percepción de autoridad que el público tiene de ellas. Partimos de la literatura sobre las diferencias en el estilo de liderazgo entre mujeres y hombres, y de la teoría sobre la manera de expresarse al hablar en público, la *actio* de la retórica antigua. Establecemos cuáles son los grupos de gestos en los que podemos clasificar el lenguaje no verbal, incluyendo el manejo de la voz. Siguiendo a los clásicos y a autores posteriores, como Ekman y Friesen, agrupamos el lenguaje no verbal en conjuntos que posibiliten el análisis de grabaciones en vídeo de ponentes, tanto mujeres como hombres. Los hombres tienden a tener un estilo más autocrático que las mujeres en la dirección de equipos, y a asegurar el cumplimiento de tareas frente a la sustentación de la moral del equipo.

A partir de aquí, buscamos probar la hipótesis de que las mujeres incluyen gestos en su repertorio al comunicar en público que detraen de su transmisión de autoridad, en mayor medida que los hombres. La muestra utilizada es relevante para la investigación, en el sentido de que los participantes son estudiantes de programas máster en dirección de empresas y, por tanto, posibles futuros líderes. Conocer cuáles son los fallos más habituales en la comunicación de autoridad en el escenario para cada sexo permite no solo mejorar la propia comunicación en público, sino también analizar a ponentes de uno y otro sexo de cara a evaluar las intervenciones de personajes políticos o empresariales.

1.1. El liderazgo en mujeres y en hombres

Para comprender el método utilizado, es necesario establecer los antecedentes en la literatura sobre el liderazgo y sobre la retórica, que nos llevan a establecer los grupos de gestos que analizamos, y los criterios que determinan su adecuación a la transmisión de autoridad. En la literatura sobre el liderazgo es donde mejor podemos estudiar los estereotipos que se tienen en general sobre la transmisión de autoridad de la mujer. Los puestos directivos requieren de una gravitas que no es necesaria en otras actividades, y la investigación en este campo nos ofrece un punto de partida excelente. Loden (1985) establece que hay estilos de dirección masculino y femenino claramente diferenciados, donde la mujer prefiere la cooperación con los subordinados,

menor control y resolución de problemas basada en la intuición y la empatía, además de en la racionalidad. El que esto sea así es posiblemente debido a los atributos adquiridos en el proceso de socialización de los niños y niñas (Hennig y Jardim, 1977). La socialización posterior, incluida la que ocurre en el lugar de trabajo, no compensa estas diferencias adquiridas desde la infancia, que se muestran en el desempeño laboral.

La diferencia esencial ya fue establecida por Bales (1950), que distingue entre líderes que tienen como prioridad el cumplimiento de tareas, y líderes en los que prima la dedicación al mantenimiento de la moral y las relaciones entre los miembros del grupo. El estereotipo que prima hoy atribuye al hombre el primer estilo, y a la mujer el segundo. Un estereotipo adicional atribuye al hombre un estilo de dirección más autocrático, y a la mujer un estilo más democrático (Eagly y Johnson, 1990). Estas diferenciaciones son consistentes con la investigación que atribuye a la mujer una serie de habilidades sociales que se muestran en el trabajo: frente a los hombres, las mujeres como grupo son más amables, más interesadas en otros, más expresivas, y socialmente más sensibles (Eagly, 1987; Hall, 1984). En la misma línea, las mujeres tienden a obtener puntuaciones más altas en el *Affective Communication Test*, o Test de Comunicación Afectiva, y a ser percibidas como más carismáticas que los hombres en condiciones similares (Avolio y Bass, 1987). El *Affective Communication Test*, desarrollado y contrastado por Friedman, Prince, Riggio y DiMatteo (1980), consiste en 13 preguntas autoadministradas que buscan detectar el nivel de sociabilidad del individuo.

La mayor sensibilidad social en la mujer se muestra en la capacidad de detectar claves no verbales en los demás, obteniendo resultados superiores a los resultados para los hombres en el test PONS (*Profile of Non-verbal Sensitivity*, o Perfil de Sensibilidad No verbal, que mide la sensibilidad interpersonal mediante la intervención de un observador), de Rosenthal et al. (1979). Además, las mujeres tienden a interactuar en un espacio más reducido con otras mujeres, que los hombres entre ellos (Atsuko, 2003). Esto sería debido a que tienen una orientación mayor hacia lo social que los hombres, por lo que prefieren distancias que connotan calidez, confianza y amistad.

1.2. El lenguaje no verbal: aspectos a analizar

Knapp y Hall (2010) destacan que, a pesar de que no existe una diferencia llamativa entre el lenguaje no verbal de las mujeres y de los hombres, el público en general cree que esa diferencia es amplia y la percibe en la vida diaria. Davis (1989) explica cómo los hombres prefieren expresar y recibir menos sentimientos que las mujeres, refiriéndose al experimento de Exline de 1963, en el que se determina que tanto hombres como mujeres miran más tiempo a su interlocutor cuando su carácter es más expresivo.

La retórica antigua dividía el proceso de preparación y entrega del discurso en cinco partes. Las cuatro primeras se refieren a la preparación del discurso: la *inventio*, la *dispositio*, la *elocutio* y la *memoria*. La última, la *actio*, se refiere a la exposición del discurso. El corpus dentro de la

retórica que se refiere a la *actio* explica las claves de la exposición. Cicerón dice en sus *Diálogos del Orador* que “la acción es la verdadera reina del discurso: sin esta no puede haber orador perfecto, y con ella un orador mediano vencerá a los más insignes.” (trad. 2013, III, 10). En *El Orador* divide el “cómo hay que hablar” en la acción y en la elocución, y la acción en la voz y en el movimiento (trad. 1991, III, 4). El autor anónimo de la *Rhetorica ad Herennium* evalúa la *pronunciatio* o *actio* en cuanto a calidad de la voz y a movimiento físico (trad. 1954, III, 11). La famosa regla Mehrabian, en la que el 55% de lo que comunicamos es atribuible a la expresión del rostro, el 38% a la inflexión vocal y tan solo el 7% a las palabras utilizadas, expresa la importancia del lenguaje no verbal (Mehrabian y Ferris, 1967; Mehrabian y Wiener, 1967). La regla ha sido matizada por el propio Mehrabian en cuanto a que su propósito es señalar la preponderancia del lenguaje no verbal cuando entra en contradicción con el lenguaje verbal (Mehrabian, 1971).

Al igual que los autores clásicos, Schefflen (1984) divide la comunicación en:

- Verbal: lo que decimos y el uso de la inflexión vocal.
- Kinésico o no verbal: el movimiento corporal, incluyendo la expresión del rostro, la postura, el movimiento al andar y las manos; la vestimenta; el comportamiento territorial; la emisión de ruidos; y elementos no controlables como la dilatación de la pupila o la emisión de olores.

En este estudio vamos a considerar que la comunicación no verbal durante el discurso incluye los siguientes cinco grupos de expresiones:

1.2.1. Un contacto visual con la audiencia que comunique seguridad al hablar

Cuando el orador mantiene el contacto visual, aumenta su credibilidad frente a la audiencia, la atención de la persona a la que se mira, su atractivo, y su transmisión de poder y competencia (Beebe, 1974; Exline, 1963; Kleinke, 1986; Mehrabian, 1972; Wheeler, Baron, Michell y Ginsburg, 1979, por citar solo algunos). En una conversación de uno a uno, el contacto visual medio dura de tres a diez segundos, pero cuando la distancia entre los dos interlocutores se reduce, el tiempo de contacto visual disminuye para mantener el equilibrio de la relación; el efecto aumenta entre interlocutores de sexo opuesto (Argyle y Dean, 1965).

En el entorno de una presentación, la sensación de desequilibrio en la persona a la que mira el orador es superior, puesto que está siendo singularizado frente al resto de la audiencia. Y aunque el contacto visual significa que el canal de comunicación está abierto (Beebe, 1976), la mirada fija es un medio de amenaza para muchos animales y para el hombre, como explica Davis (1989) al referirse a los experimentos de Exline con monos Rhesus en la universidad de Delaware. Mehrabian (1972) incide en este punto al referirse a la mirada mantenida como un tipo de invasión extrema en la privacidad del otro. Si la persona que nos mira nos produce afecto negativo, el ritmo cardíaco aumenta; pero si el afecto es positivo, el ritmo cardíaco disminuye (Akechi et al., 2013; Farabee,

Holcom, Ramsey y Cole, 1993; Mansell, Clark, Ehlers y Chen, 1999; Wellen, 1987; Wieser, Pauli, Alpers y Mühlberger, 2009). Esto implicaría, en el entorno de un discurso, que es necesario establecer una relación positiva con la audiencia para que el contacto visual juegue su papel comunicador. Helminen, Kaasinen y Hietanen (2011) demuestran cómo la mirada sostenida excita el sistema nervioso simpático, lo que en una presentación eleva la tensión del orador.

1.2.2. Una expresión facial adaptada al discurso, pero que no muestre tensión al hablar

En *El Orador*, Cicerón dice del rostro “¡cuánta dignidad y gracia aporta!” (trad. 1991, III, 4). Rosenfeld (1966) explica que un mayor uso de la sonrisa aumenta la percepción de persuasión. Ekman y Friesen (1969) establecen una clasificación de las expresiones afectivas del rostro (“*affect displays*”): felicidad, sorpresa, miedo, tristeza, enfado, asco e interés. En la investigación más reciente, el rostro puede expresar hasta 21 emociones, que incluyen las seis emociones básicas originales y combinaciones entre ellas (Du, Tao y Martínez, 2014). De cualquier modo, nos interesa confirmar que el orador no transmite a través del rostro tensión al hablar, lo que podría detraer de su autoridad.

1.2.3. Una gesticulación que acompañe lo que el ponente dice con sus palabras

La *Rhetorica ad Herennium* advierte sobre los extremos de estilo gestual: los gestos no deberían ser demasiado obvios en elegancia o crudeza, para no dar la impresión de que somos “actores u obreros” (trad. 1954, XV, 26). Ekman y Friesen (1969), a partir de los postulados de Efron (1941), establecen la clasificación de los gestos casi “cierra” la investigación sobre los gestos, por su impacto en la literatura sobre el tema (Kendon, 2004, p.72). Siempre salvando las diferencias culturales, para estos autores los gestos se dividen en los siguientes grupos:

- Emblemas, gestos que tienen una traducción verbal directa. Por ejemplo, levantar el puño se traduciría como “te voy a golpear”.
- Ilustradores, movimientos directamente ligados al discurso que sirven para *ilustrar* lo que se está diciendo, repitiendo, sustituyendo, contradiciendo o aumentando el sentido de las palabras. El uso de ilustradores es menos intencional que el de los emblemas. Se asumen como parte del repertorio personal de gestos mediante el aprendizaje vicario.
- Pictografías: forman un dibujo de su referente. Por ejemplo, describir la forma del ala de un avión para explicar el juego de presiones en vuelo.
- Reguladores: mantienen el orden entre los interlocutores, por ejemplo, dando paso, pidiendo al otro que repita algo, que acelere, que espere un momento o que aumente el nivel de interés. El regulador más común es el asentimiento con la cabeza.

- Adaptadores: comportamientos aprendidos para una función específica durante la niñez, asociados a una emoción o a una situación. En el adulto solo se ve una parte del comportamiento, y se mantienen por hábito. Se producen porque algo en el entorno dispara ese comportamiento. Pueden ser:
 - Adaptadores del yo: para facilitar o bloquear inputs sensoriales. Por ejemplo, alisarse el pelo (aparecer atractivo).
 - Adaptadores dirigidos a otros: movimientos relativos a dar y recibir, a atacar y protegerse, a acercarse y escapar, o a establecer contacto sexual. En este grupo se sitúan los gestos que hace el orador para “protegerse” de la audiencia, por ejemplo, juntando las manos frente al torso, en clara diferencia con los movimientos ilustradores con las manos.
 - Adaptadores dirigidos a objetos: aprendidos en el desarrollo de tareas como conducir un coche o fumar. Se aprenden habitualmente en la etapa adulta.

Esta clasificación nos ayuda a evaluar los gestos que hace el orador, quien transmitirá más autoridad con el uso adecuado de ilustradores. La utilización de adaptadores del yo y los dirigidos a otros nos dará información sobre la confianza o su percepción de la dificultad de la tarea. Los oradores menos expertos tienden a hacer un mayor uso de adaptadores, y su expresión gestual aparece insegura y poco ilustrativa del contenido expresado con palabras.

McNeill (1992) elabora una clasificación más sencilla de los gestos al hablar, que engloba los emblemas y los ilustradores de Ekman y Friesen. McNeill clasifica los gestos en icónicos, como describir la velocidad de un coche con un movimiento rápido de la mano; metafóricos, como pintar en el aire la forma de una cara con una nariz pronunciada; rítmicos, que acompañan el ritmo de lo que se dice; y deícticos, o gestos que señalan. En cualquier caso, nuestro objetivo es determinar si el orador transmite autoridad con los gestos.

Rosenfeld (1966), se refiere a cómo las personas que quieren parecer agradables gesticulan más, de manera espontánea. La espontaneidad o naturalidad es, según Hernández Guerrero y García Tejera (2004), aprendida. Sin embargo, Gullberg (1998) describe en su investigación con individuos que hablan en un idioma que no es el materno, cómo usan más los gestos de manera natural para compensar las ausencias de recursos lingüísticos. Los gestos permiten expresar pensamientos que no son directamente expresables mediante el lenguaje verbal (Goldin-Meadow, 1999).

La clasificación de Ekman y Friesen nos ayuda a evaluar los gestos que hace el orador, quien transmitirá más entusiasmo, y hará su discurso más interesante con el uso adecuado de ilustradores. La utilización de adaptadores del yo y los dirigidos a otros nos dará información sobre la confianza o su percepción de la dificultad de la tarea. Los oradores menos expertos tienden a hacer un mayor uso de adaptadores, y su expresión gestual aparece insegura y poco ilustrativa del contenido expresado con palabras.

1.2.4. Una postura y un uso del escenario que transmita dominio de la situación

En *El Orador*, Cicerón dice que “recurrirá también a los movimientos, sin exageración. En el porte, se mantendrá derecho y erguido; pocos pasos y cortos; desplazamientos moderados y escasos; nada de flaccidez en el cuello, (...) moderará más bien su movimiento con todo el tronco y con flexiones viriles el busto (...)”. (trad. 1991, III, 4, 59).

Una postura de pie relajada transmite una actitud más positiva que una postura tensa (Mehrabian, 1968), aunque no se encuentran diferencias significativas en la percepción de actitud entre posturas totalmente relajadas, y moderadamente relajadas. Tampoco encontramos una descripción precisa de en qué consiste una postura relajada.

1.2.5. La inflexión vocal que comunique autoridad y pasión por lo que se está diciendo

De manera muy plástica, en los *Diálogos del Orador* Cicerón compara la modulación de la voz con los colores en la pintura: “De aquí nacen muchos tonos; suave, áspero, rápido, difuso, continuo, interrumpido, quebrado, roto, hinchado, atenuado, etc.: no hay ninguno de ellos que no pueda tratarse con arte y moderación; son como los colores que tiene a su disposición el pintor.” (trad. 2013, III, 3).

El uso de la modulación vocal es clave para convencer al público con el mensaje. De los aspectos no verbales que puede usar el orador, Mehrabian (1972) sitúa en las tres primeras posiciones en orden de importancia los relacionados con la voz: más actividad vocal, más volumen, mayor velocidad, más actividad facial, más gesticulación, un discurso firme, más contacto visual y una menor tasa de auto manipulación.

La voz monótona reduce la credibilidad del orador (Addington, 1971). La inflexión vocal que más persuade a la audiencia tiene un tono más bajo, y una velocidad y volumen más elevados. (Knapp y Hall, 2010; Kimble y Musgrove, 1988; Mehrabian, 1972). Además, se acompaña de la inserción regular de pausas (Argyle, 1988; Benus, Enos, Hirschberg y Shriberg, 2006).

Los rellenos verbales, tales como “eeeh” o “entonces”, así como las repeticiones innecesarias, provocan una disminución en la credibilidad del orador, especialmente en lo referente a su competencia y dinamismo (Gibbons, Busch y Bradac, 1991; Hosman, Huebner y Siltanen, 2002; Miller y Hewgill, 1964; O’Barr, 1982). Clark y Tree (2002) explican cómo el uso de rellenos verbales indica a la audiencia que el orador tiene problemas de preparación del discurso. No hay ni un solo relleno verbal en los discursos inaugurales de los presidentes de Estados Unidos grabados desde 1940 a 1996 (Kowal et al., 1997).

2. Metodología

Para verificar la hipótesis planteada, hemos desarrollado una línea de investigación basada en el análisis de las intervenciones orales de estudiantes de programas máster en el IE *Business School*, en Madrid. Analizamos las ponencias de 200 mujeres y de 200 hombres.

Las intervenciones tienen una duración de entre 30 segundos y un minuto, en el marco de varias clases de hablar en público. El interés de analizar este grupo reside en que está formado por futuros directivos de empresa, de acuerdo con la naturaleza del programa que cursan en el IE *Business School*. Como hemos visto en nuestra introducción, la capacidad de transmitir liderazgo y autoridad es esencial en el directivo. El rango de edad de la muestra se sitúa entre los 25 y los 35 años.

Las grabaciones, de participantes de varias nacionalidades, se recogieron entre los años 2012 y 2013, tanto en español como en inglés. Aunque la fluidez en el uso del idioma puede ser un factor que incida en el comportamiento frente a una audiencia, descartamos el idioma como factor a tener en cuenta para el propósito de nuestra investigación, puesto que no evaluamos el contenido de sus intervenciones, sino la transmisión de autoridad a través de su estilo de comunicación.

Los temas que se les proponían para desarrollar eran sencillos, como un *hobby* o su carrera profesional, de manera que pudieran hablar sobre ellos sin mucha preparación. Esto posibilita la recogida de información sobre su transmisión de autoridad, con independencia del tema tratado. El tiempo de preparación osciló entre los tres y los 20 minutos. Los participantes se dirigían a una audiencia de entre 20 y 40 personas.

En cada intervención analizamos los errores en la transmisión de autoridad que se producen tanto desde el lenguaje gestual como desde la inflexión vocal, siguiendo en gran medida la clasificación de Ekman y Friesen (1969) citada, en especial los adaptadores dirigidos a otros. Los puntos analizados, tanto para mujeres como para hombres, son los siguientes:

2.1. Contacto visual

Recogemos como errores la fijación de la mirada en una sola persona durante la intervención, mirar hacia abajo para evitar el contacto visual con la audiencia, mantener la mirada en la cámara durante la mayor parte de la intervención, o mirar hacia atrás a la pizarra para evitar mantener el contacto visual con la audiencia.

2.2. Expresión facial

Consideramos un error en la transmisión de autoridad no mover los músculos faciales durante la intervención, excepto para mover los labios, como reflejo de un estado emocional de tensión.

2.3. Gestos con las manos

En el análisis de la transmisión de autoridad, clasificamos como errores el juntar las manos sin otro propósito aparente que la protección frente a la audiencia, introducirlas en los bolsillos, o jugar con un artefacto tal como un bolígrafo para descargar tensión.

2.4. Postura

Entendemos que una postura en la que el peso se apoya en una cadera revela falta de confianza en uno mismo, y la clasificamos como error.

2.5. Uso del escenario

Nuestro análisis ordena como error el moverse dando un solo paso cada vez, puesto que el orador está desplazándose sin otro propósito que el de descargar tensión.

2.6. Inflexión vocal

Una modulación plana de la voz indica un error en la comunicación de autoridad, en cuanto que el orador muestra tensión al intentar pasar desapercibido también con su voz.

2.7. Rellenos verbales

El uso continuado de interjecciones tales como “eeeh” o “uhm” indica que el individuo no quiere permanecer en silencio delante de la audiencia. Las pausas denotan autoridad, frente a la indecisión que transmiten los rellenos verbales.

2.8. Uso de los brazos

Los brazos pegados a los lados del cuerpo indican que el orador está protegiendo sus costados. Recuerda a la protección que se consigue con las manos unidas frente al torso.

En nuestro estudio, anotamos los errores cometidos por cada orador, para llegar a la media de errores por discurso, y a la frecuencia con la que tanto mujeres como hombres cometen cada tipo de error.

3. Resultados y discusión

3.1. Resultados generales

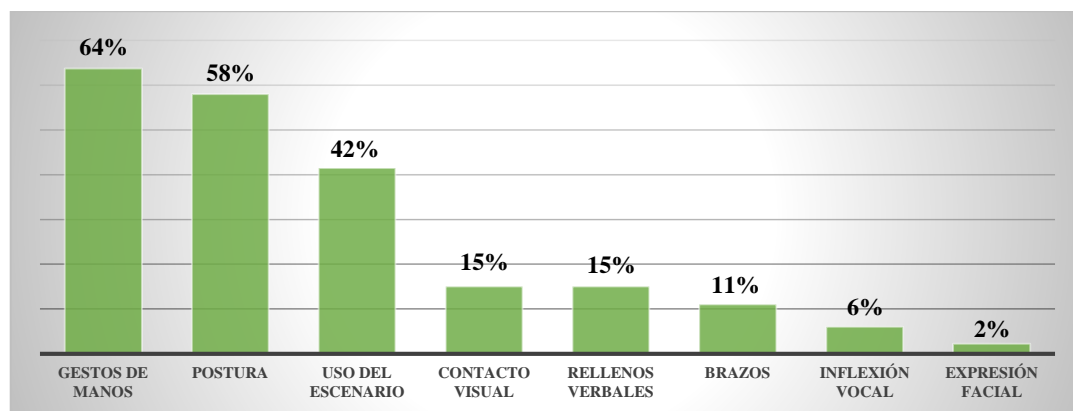
Los errores más comunes detectados en la muestra, tanto en mujeres como en hombres, son, por frecuencia de aparición (gráfico 1):

- Gestos con las manos. El 64% de los individuos analizados exhiben gestos que detraen de su transmisión de autoridad, juntando las manos, introduciéndolas en los bolsillos o recurriendo a manejar un objeto, como un bolígrafo. Por su nivel de ocurrencia, esta es posiblemente la habilidad de estilo mediante la que la mayoría de los ponentes puede modificar más su transmisión de autoridad. Juntar las manos protegiendo el torso, hacer que desaparezcan en los bolsillos o distraerse jugando con un objeto, transmite que el ponente no está seguro de sí mismo en ese momento. La sensación de estar siendo evaluado por la audiencia, con la posible pérdida de autoestima que esto supone, lleva a utilizar las manos más como instrumento de defensa que de expresividad natural.
- Postura: el 58% de la muestra ladea su postura hacia una cadera durante toda la intervención, o cambia de peso entre caderas. Adoptar una postura desequilibrada, como lo es la postura ladeada, podría de manera inconsciente buscar el transmitir que el ponente no constituye una amenaza para la audiencia. Así, en la mente del ponente, disminuirían las posibilidades de ser “atacado” por la audiencia mediante una evaluación negativa que redujera su autoestima.
- Uso del escenario: en un 42% de las ocasiones, tanto mujeres como hombres se mueven sin otro propósito aparente que el de descargar el exceso de tensión mediante pasos cortos y nerviosos. La repetición de movimientos cortos con los pies, que no aportan al contenido que se está expresando con palabras, comunica indeterminación y no apoya la transmisión de autoridad.
- El siguiente error más común lo constituye el uso del contacto visual (15%) en la manera en la que hemos descrito más arriba. Aventuramos que los errores en el contacto visual son los menos percibidos por la audiencia. Un tiempo de contacto visual corto, inferior a aproximadamente tres segundos por persona, comunica menos autoridad que un tiempo de contacto más extenso. Sin embargo, puesto que constituye la norma en las presentaciones en público, no es obvio y creemos que no llama la atención, como sí lo hace el que el ponente dirija su mirada constantemente hacia la pizarra o hacia la proyección de su presentación audiovisual.

- Al mismo nivel de ocurrencia que los errores en el uso del contacto visual, encontramos el uso de rellenos verbales (15%). Además de comunicar un nivel inferior de autoridad, como hemos señalado antes, se convierten en repetitivos y pueden distraer a la audiencia.

El resto de los errores no ocurren con frecuencia significativa en el grupo, aunque sí en el caso de las mujeres, como veremos a continuación.

Gráfico 1. Frecuencia de errores en la transmisión de autoridad, total mujeres y hombres



Fuente: elaboración propia.

Cada individuo muestra una media de 2,4 errores (tabla 1), incluso en el corto espacio de 30 segundos. La situación es propensa a mostrar errores en la transmisión de autoridad, puesto que el individuo habla de aspectos personales y con poco tiempo de preparación, lo que aumenta la tensión y hace que sea más consciente de sí mismo. Un tiempo de preparación más extenso posibilitaría un menor grado de tensión en el ponente; sin embargo, esta situación de presentación impromptu permite que salgan más fácilmente a la superficie los errores relativos a la confianza en uno mismo, que son los que buscamos en nuestra investigación.

Tabla 1. Errores en la transmisión de autoridad, total mujeres y hombres

<i>TOTAL Individuos</i>	Gestos de manos	Postura	Uso del escenario	Contacto visual	Rellenos verbales	Brazos	Inflexión vocal	Expresión facial	Promedio de errores Conteo
<i>n=1...400</i>									
Total errores	255	232	166	60	60	44	24	9	2,405
% ocurrencia	64%	58%	42%	15%	15%	11%	6%	2%	

Fuente: elaboración propia.

3.2. Resultados para las mujeres.

El promedio de errores por intervención es similar al de los hombres, con una media de 2,385 errores (tabla 2). Como veremos a continuación, el promedio de errores para los hombres es de 2,425 por minuto.

Tabla 2. Errores en la transmisión de autoridad, mujeres

MUJERES	Postura	Gestos de manos	Uso del escenario	Brazos	Contacto visual	Rellenos verbales	Inflexión vocal	Expresión facial	Promedio de errores Cuento
Individuos <i>n=1...200</i>									
Total errores	132	124	75	44	28	21	10	3	2,385
% ocurrencia	66%	62%	38%	22%	14%	11%	5%	2%	

Fuente: elaboración propia.

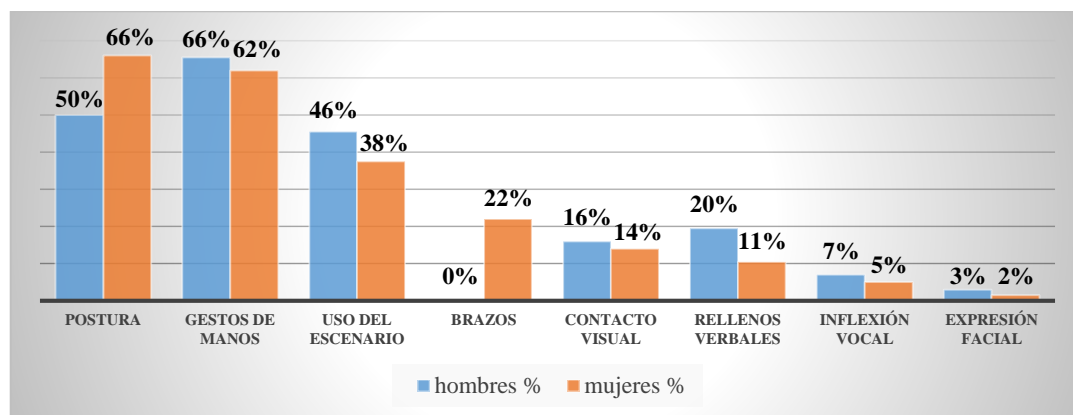
Las mujeres pegan los brazos a los lados del cuerpo a modo de protección en el 22% de los casos, como se puede ver en el gráfico 2. Esto lleva a un abanico menor de gestos con las manos, puesto que el eje del movimiento de las manos se sitúa en los codos, en lugar de en los hombros, como ocurre cuando los brazos se separan de los lados del cuerpo.

Por lo tanto, además de comunicar que se está protegiendo, como indicábamos más arriba, el individuo conseguirá una menor expresividad con los gestos a través de las manos. En el grupo de hombres, la ocurrencia del error es cero. Aventuramos que esta incidencia tan llamativa en las mujeres se debe a la menor agresividad natural en comparación con los hombres, aunque este punto merece una investigación aparte.

Después del uso de los brazos, el error más destacado en las mujeres, en comparación con los hombres, es la postura. El 66% de las mujeres analizadas descansan su peso sobre una cadera en lugar de distribuirlo de forma uniforme sobre las dos. Igual que hemos apuntado para el movimiento de los brazos, es posible que este resultado obedezca a una menor agresividad natural y, por tanto, a una menor seguridad sobre el escenario.

Descartamos la posibilidad de que el apoyo en una cadera obedezca al uso de los tacones altos que se pueden encontrar en zapatos considerados “de vestir”, por cuanto que ninguna de las mujeres analizadas los llevaba.

Gráfico 2. Comparación entre mujeres y hombres en errores en la transmisión de autoridad



Fuente: elaboración propia.

3.3. Resultados para los hombres

Los hombres muestran una proporción de errores similar a la de las mujeres, con una media de 2,425 errores por cada ponente (tabla 3).

Tabla 3. Errores en la transmisión de autoridad, hombres

HOMBRES Individuos	Gestos de manos	Postura	Uso del escenario	Rellenos verbales	Contacto visual	Inflexión vocal	Expresión facial	Brazos	Promedio de errores
<i>n=1...200</i>									Conteo
Total errores	131	100	91	39	32	14	6	0	2,425
% ocurrencia	66%	50%	46%	20%	16%	7%	3%	0%	

Fuente: elaboración propia.

Es llamativo que los hombres manejen el escenario significativamente peor que las mujeres, con una mayor ocurrencia del error que hemos identificado como dar pasos cortos sin un propósito claro. El 46% de los hombres analizados caen en este error, frente a tan solo el 38% de las mujeres. Esto podría ser debido a la mayor tendencia natural en los hombres a ocupar espacio y ser territoriales, aunque esta suposición requiere de una investigación adicional. De cualquier modo, los pasos cortos repetitivos sobre el escenario transmiten indeterminación y restan autoridad al ponente.

El error en el que más se distancia el grupo de hombres analizado del de las mujeres es en el uso de rellenos verbales, tales como “eeeh” o “uhm”. Casi el doble de hombres (20%) que de

mujeres (12%) incurrir en este error que, como veíamos, transmite indecisión. Posiblemente sea debido a una imitación de los ponentes masculinos que estamos acostumbrados a ver en el campo de la política y en el de los negocios, que se suelen tomar como referencia. Al ser un error común, se asume como recurso normal para aderezar el discurso, a pesar de que puede transmitir inseguridad y distraer a la audiencia.

En el resto de los errores que consideramos, no existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres, aunque los hombres cometen esos errores con mayor frecuencia que las mujeres. Así, superan al grupo de mujeres en errores en el uso de las manos (66% frente a 62%), en contacto visual (16% frente a 14%), en la inflexión de la voz, que tiende a ser más plana (7% frente a 5%), y en el uso de la expresión facial (3% frente a 2%).

4. Conclusiones

Hablando en público, tanto las mujeres como los hombres transmiten autoridad en gran parte a través de determinados gestos. Del mismo modo, otros gestos detraen de su nivel de autoridad. Es posible incorporar y eliminar estos gestos, de manera que la audiencia perciba un nivel mayor de poder.

En las grabaciones analizadas hemos detectado la repetición de los mismos gestos, tanto en mujeres como en hombres. La causa de su utilización hay que encontrarla en la necesidad de protegerse de una audiencia que supone un peligro psicológico: cuando el orador se expone al público, está siendo juzgado y, por tanto, es posible que su autoestima sufra. En nuestra vida emocional, la autoestima es esencial para mantener el equilibrio. Las miradas atentas de los miembros del público recuerdan al ponente que se está exponiendo ante ellos. Existe, además, el peligro psicológico adicional de creer que el público está rechazando lo que decimos, lo que contribuye a elevar la sensación de riesgo. Ante el peligro, es natural protegernos mediante gestos que nos hacen sentir más seguros.

De este modo, evitar el contacto visual mantenido con los miembros de la audiencia permite evadir la sensación de estar siendo evaluado; juntar las manos frente al torso o pegar los brazos a los lados del cuerpo harían de barrera frente a la audiencia, y jugar con un objeto conseguiría descargar tensión sobre el mismo; la postura ladeada ayudaría a comunicar que no se es una amenaza para la audiencia; los pasos cortos y repetidos eliminarían parte de la tensión que siente el ponente; la expresión facial hierática y la inflexión vocal monótona buscarían el pasar desapercibido; y el uso de rellenos verbales conseguiría suprimir la inquietud que produce el

silencio frente a la audiencia. Es inmediato suponer que el orador que no exhibe estos gestos defensivos comunica una autoridad que la audiencia no está acostumbrada a ver.

Entre estos usos gestuales y paralingüísticos, hemos encontrado que los más repetidos son los movimientos defensivos con las manos, la postura desequilibrada y los movimientos repetitivos con los pies, en este orden. Es posible que protegerse con las manos y dar pasos cortos repetidos se corresponda con el recurso a “*flight or fight*”, o salir huyendo o pelear, que dicta nuestro sistema nervioso simpático para sobrevivir a situaciones de peligro.

Mujeres y hombres coinciden en los usos gestuales y paralingüísticos más comunes para protegerse del peligro que supone la audiencia. La hipótesis planteada, que las mujeres incluyen gestos en su repertorio al comunicar en público que detraen de su transmisión de autoridad, en mayor medida que los hombres, no se ha verificado. Sin embargo, existen cuatro usos en los que se da una clara diferencia entre ambos grupos. Las mujeres tienden a adoptar una postura ladeada, y a pegar los brazos a los lados del cuerpo, significativamente más que los hombres. Los hombres tienden a dar pasos cortos de manera repetitiva, y a usar rellenos verbales, significativamente más que las mujeres.

La *actio* de la retórica antigua sigue vigente hoy. El estilo de comunicación al hablar en público varía entre culturas y entre individuos, y hemos visto que también entre sexos. Sin embargo, hay maneras de expresarse mediante el lenguaje no verbal que comunican la misma seguridad o falta de ella en cualquier entorno. En este estudio hemos buscado concretar las más destacadas para determinar si las mujeres transmiten una mayor inseguridad. A pesar de que hemos concluido que esto no es así, la investigación posterior debería establecer en qué medida cada uno de los que aquí hemos denominado errores en la transmisión de autoridad afectan a esa transmisión de autoridad. Una muestra que recoja las actuaciones de individuos en puestos directivos verificaría las conclusiones a las que hemos llegado aquí. Del mismo modo, sería instructivo incluir la variable del idioma en el análisis de la comunicación en público, especialmente en el caso de directivos españoles hablando en otro idioma.

El resultado de esta investigación, sin embargo, es relevante para que uno y otro género tome conciencia de cómo la persona puede comunicar más seguridad en sí misma, prestando atención a aquellos errores más comunes tanto en mujeres como en hombres. Conocer cuáles son los fallos más habituales en la comunicación de autoridad en el escenario, tanto en mujeres como en hombres, permite no solo mejorar la propia comunicación en público, sino también analizar a ponentes de uno y otro sexo de cara a evaluar las intervenciones de personajes políticos o empresariales, o para calibrar la capacidad de liderazgo de candidatos en procesos de selección.

BIBLIOGRAFÍA

- Addington, David W. (1971): “The effect of vocal variations on ratings of source credibility”. En: *Speech Monographs*, vol. 38, nº. 3, pp. 242-247.
- Akechi, Hironori; Senju, Atsushi; Uibo, Helen; Kikuchi, Yukiko; Hasegawa, Toshikazu, y Hietanen, Jari K. (2013): “Attention to eye contact in the West and East: autonomic responses and evaluative ratings”. En: *PLOS ONE*, vol. 8, nº. 3, pp. 1-10.
- Anónimo (1954): *Rhetorica ad Herennium*. (Henry Caplan, trad.). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Argyle, Michael (1988): *Bodily communication*. New York, NY: Routledge.
- Argyle, Michael y Dean, Janet (1965): “Eye-contact, distance and affiliation”. En: *Sociometry*, vol. 28, nº. 3, pp. 289-304.
- Avolio, Bruce J. y Bass, Bernard M. (1987): “Transformational leadership, charisma and beyond”. En James G. Hunt, B. Rajaram Baliga, H. Peter Dachler y Chester A. Schriesheim (eds.): *Emerging leadership vistas*. Boston: Lexington, pp. 29-50.
- Atsuko, Aono (2003): “Gender differences in interpersonal distance: from the viewpoint of oppression hypothesis”. En: *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 42, pp. 201-218.
- Bales, Robert F. (1950): *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Beebe, Steven A. (1976): *Effects of eye contact, posture and vocal inflection upon credibility and comprehension*. Miami, FL: University of Miami.
- Benus, Stefan; Enos, Frank; Hirschberg, Julia y Shriberg, Elizabeth (2006): “Pauses in deceptive speech”. En: *Speech Prosody*, nº. 18, pp. 2-5.
- Cicerón (1991): *El orador*. (Eustaquio Sánchez Salor, trad.). Madrid: Alianza Editorial.
- _____. (2013): *Diálogos del orador*. (Marcelino Menéndez Pelayo, trad.). Zaragoza: Servando Gotor.
- Clark, Herbert H. y Fox Tree, Jean E. (2002): “Using *uh* and *um* in spontaneous speaking”. En: *Cognition*, vol. 84, pp. 73-111.
- Davis, Flora (1989): *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza Editorial.
- Du, Shichuan; Tao, Yong y Martínez, Aleix M. (2014): “Compound facial expressions of emotion”. En: *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 111, nº. 15, pp. 1454-1462.
- Eagly, Alice H. (1987): *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eagly, Alice H. y Johnson, Blair T. (1990): “Gender and leadership style: A meta-analysis”. En: *Psychological Bulletin*, vol. 108, nº. 2, pp. 233-256.

- Efron, David (1941): *Gesto, raza y cultura*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- Ekman, Paul y Friesen, Wallace V. (1969): “The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding”. En: *Semiotica*, 1969, vol. 1, n° 1, pp. 49-98.
- Exline, Ralph V. (1963): “Explorations in the process of person perception: visual interaction in relation to competition, sex and need for affiliation”. En: *Journal of Personality*, vol. 31, n° 1, pp. 1-20.
- Farabee, David J.; Holcom, Melvin L.; Ramsey, Shawna L. y Cole, Steven G. (1993): “Social anxiety and speaker gaze in a persuasive atmosphere”. En: *Journal of Research in Personality*, n° 27, pp. 365-376.
- Friedman, Howard S.; Prince, Louise M.; Riggio, Ronald E. y DiMatteo, M. Robin (1980): “Understanding and assessing nonverbal expressiveness: the Affective Communication Test”. En: *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 39, n° 2, pp. 333-351.
- Gibbons, Pamela; Busch, Jon y Bradac, James J. (1991): “Powerful versus powerless language: consequences for persuasion, impression formation and cognitive response”. En: *Language and Social Psychology*, vol. 10, n° 2, pp. 115-133.
- Goldin-Meadow, Susan (1999): “The role of gesture in communication and thinking”. En: *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 3, n° 11, pp. 419-429.
- Gullberg, Marianne (1998): “Gesture as a communication strategy in second language discourse: a study of learners of French and Swedish”. En: *Travaux de l'institut de Linguistique de Lund*, n° 35, pp. 9-237.
- Hall, Judith A. (1984): *Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Hennig, Margaret y Jardim, Anne (1977): *The managerial woman*. New York, NY: Anchor Press.
- Helminen, Terhi M; Kaasinen, Suvi M. y Hietanen, Jari K. (2011): “Eye contact and arousal: the effects of stimulus duration”. En: *Biological Psychology*, n° 88, pp. 124-130.
- Hernández Guerrero, José Antonio y García Tejera, María del Carmen (2004): *El arte de hablar. Manual de retórica práctica y de oratoria moderna*. Barcelona: Ariel.
- Hosman, Lawrence A.; Huebner, Thomas M. y Siltanen, Susan A. (2002): “The impact of power-of-speech style, argument strength, and need for cognition on impression formation, cognitive responses, and persuasion”. En: *Journal of Language and Social Psychology*, vol. 21, n° 4, pp. 361-379.
- Kendon, Adam. (2004): *Gesture: visible action as utterance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kimble, Charles E. y Musgrove, Jeffrey I. (1988): “Dominance in arguing mixed-sex dyads: visual dominance patterns, talking time, and speech loudness”. En: *Journal of Research in Personality*, n° 22, pp. 1-16.
- Kleinke, Chris L. (1986): “Gaze and eye contact: a research review”. En: *Psychological Bulletin*, vol. 100, n° 1, pp. 78-100.

- Knapp, Mark L. y Hall, Judith A. (2010): *Nonverbal communication in human interaction*. Boston, MA: Wadsworth.
- Kowal, Sabine; O’Connell, Daniel C.; Forbush, Kathryn; Higgins, Mark; Clarke, Lindsay y D’Anna, Karey (1997): “Interplay of literacy and orality in inaugural rhetoric”. En: *Journal of Psycholinguistic Research*, vol. 26, nº. 1, pp. 1-31.
- Loden, Marilyn (1985): *Feminine leadership or how to succeed in business without being one of the boys*. New York, NY: Times Books.
- Mansell, Warren; Clark, David M.; Ehlers, Anke y Chen, Yi Ping (1999): “Social anxiety and attention away from emotional faces”. En: *Cognition and Emotion*, vol. 13, nº. 6, pp. 673-690.
- Mehrabian, Albert (1968): “Inference of attitudes from the posture, orientation and distance of a communicator”. En: *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, vol. 32, nº. 3, pp. 296-308.
- _____. (1971): *Silent messages: implicit communication of emotions and attitudes*. Belmont, CA: Wadsworth.
- _____. (1972): *Nonverbal communication*. New Brunswick, NJ: Aldine Transaction.
- Mehrabian, Albert y Ferris, Susan R. (1967): “Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels”. En: *Journal of Consulting Psychology*, vol. 31, nº. 3, pp. 248-252.
- Mehrabian, Albert. y Wiener, Morton (1967): “Decoding of inconsistent communications”. En: *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 6, nº. 1, pp. 109-114.
- Miller, Gerald R. y Hewgill, Murray A. (1964): “The effect of variations in nonfluency on audience ratings of source credibility”. En: *Quarterly Journal of Speech*, vol. 50, nº. 1, pp. 36-44.
- O’Barr, William M. (1982): *Linguistic evidence: language, power, and strategy in the courtroom*. Cambridge, MA: Academic Press.
- Rosenfeld, Howard M. (1966): “Instrumental affiliative functions of facial and gestural expressions”. En: *Journal of Personal and Social Psychology*, vol. 4, nº. 1, pp. 65-72.
- Rosenthal, Robert; Hall, Judith A.; DiMatteo, M. Robin; Rogers, Peter L. y Archer, Dane (1979): *Sensitivity to nonverbal communication: the PONS test*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Schefflen, Albert E. (1984): *Sistemas de comunicación humana*. Barcelona: Kairós.
- Wellen, A. Rodney (1987): “Heart-rate changes in response to shifts in interpersonal gaze from liked and disliked others”. En: *Perceptual and motor skills*, nº. 64, pp. 595-598.
- Wheeler, R. Wade; Baron, Joan C.; Michell, Susan y Ginsburg, Harvey J. (1979): “Eye contact and the perception of intelligence”. En: *Bulletin of the Psychonomic Society*, vol. 13, nº. 2, pp. 101-102.
- Wieser, Matthias J.; Pauli, Paul; Alpers, Georg W. y Mühlberger, Andreas (2009): “Is eye to eye contact really threatening and avoided in social anxiety? An eye-tracking and psychophysiology study”. En: *Journal of Anxiety Disorders*, nº. 23, pp. 93-103.