



RIPS. Revista de Investigaciones
Políticas y Sociológicas

ISSN: 1577-239X

usc.rips@gmail.com

Universidade de Santiago de Compostela
España

Hidalgo Tenorio, Encarnación; Sánchez García, Francisco José
¿Por qué los debates políticos los ganan la mentira y la frialdad? El caso de España
RIPS. Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas, vol. 16, núm. 1, 2017, pp. 41-
64

Universidade de Santiago de Compostela
Santiago de Compostela, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=38051452002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

¿Por qué los debates políticos los ganan la mentira y la frialdad? El caso de España

Encarnación Hidalgo Tenorio

UNIVERSIDAD DE GRANADA, ESPAÑA
ehidalgo@ugr.es

Francisco José Sánchez García

UNIVERSIDAD DE GRANADA, ESPAÑA
franjose@ugr.es

Resumen: El 7 de noviembre de 2011 se emite el debate entre los cabezas de lista de los principales partidos a La Moncloa, Rajoy y Rubalcaba. 12 millones de espectadores pudieron ver dos estilos dispares a cuyo análisis nos dedicamos en este artículo. A tal fin, estudiaremos herramientas discursivas que tienen que ver con la estructuración del texto, y con cómo se articulan textualmente los mundos exterior e interior del hablante. Observaremos metáforas conceptuales y falacias de la argumentación; y exploraremos cómo la expresión facial complementa, refuerza o diverge de los significados codificados. La comparación entre ambos muestra diferencias respecto a su sinceridad, asertividad y grado de optimismo en su representación del país, que se pueden explicar por su estatus e ideología.

Palabras Clave: Debate electoral: España, campaña 2011; metáfora conceptual; falacias de la argumentación; lenguaje no verbal.

Abstract: On November 7, 2011, 12 million viewers could watch the debate between Spain's major parties' candidates for La Moncloa, Rajoy and Rubalcaba, and see two rather distinctive styles we aim to analyse here. For such a purpose, we focus on some strategies with much communicative potential concerned with text construction itself, as well as with how the external world is built textually, and how the speakers' inner world is articulated. Thus we scrutinise argument fallacies and conceptual metaphors, and explore how facial expressions may complement, be in accordance with or clash with encoded meanings. The comparison shows differences regarding sincerity, assertiveness and the degree of optimism evidenced in the country's portrayal, which can be explained based on ideology and position in politics.

Keywords: Political debate; Spain, 2011 election campaign; conceptual metaphor; argument fallacies; non-verbal language.

1. Introducción

El 7 de noviembre de 2011, la Academia de las Ciencias y las Artes de la Televisión retransmite el único debate con los dos candidatos de los partidos mayoritarios a la Moncloa. Manuel Campo Vidal presenta a Mariano Rajoy y Alfredo Pérez

Rubalcaba ante un nutrido grupo de periodistas que no paran de tomar instantáneas. El sonido de los flashes no apaga el de la voz de ambos actores, que aparecen impolutos, sonrientes cada uno en su estilo, en apariencia algo nerviosos, y con innumerables tics, conocidos e imitados por muchos humoristas (Mendoza, 2011).

A su término, los sondeos de *El Mundo* y *El País* señalan al candidato popular como ganador de este tenso encuentro con el líder de los socialistas. Garrido (2011) explica las razones de esta victoria en los términos que aquí resumimos: A priori, las encuestas ya destacaban a Rajoy frente a Rubalcaba; el PSOE aceptó todas las condiciones impuestas por el PP respecto del formato y la agenda; el debate tuvo lugar muy al comienzo de la campaña electoral; y, obviamente, la centralidad de la crisis económica siempre iba a ir en contra del partido con responsabilidad de gobierno en ese momento.

Los 12 millones de personas que siguieron el debate se encontraron con una pauta de interacción cuanto menos curiosa: El candidato socialista, cuya actitud fue tachada por la prensa de agresiva y abrupta (Ibáñez, Toribio & Tesouro, 2011), además de aprovechar todas las intervenciones de las que dispuso para explicar las medidas que tomaría en el caso de llegar a ser jefe del ejecutivo, no dejó de instar a Rajoy a que contestase a preguntas relacionadas con el programa (oculto) que pretendía poner en práctica si el Partido Popular vencía en esos comicios; con ello, dejaba entrever sus dudas y desacuerdo, y daba a entender que él sí se había preocupado por conocer las promesas de los populares. Uno de los efectos de esta fórmula de interpe-lación, que en otro contexto pasaría por ser el reflejo del llamado ‘estilo competitivo’ o ‘estilo masculino’ (Maltz & Borker 1982), con todo lo que implica de demostración de poder y control conversacionales, en éste, sin embargo, fue contraproducente por razones varias. En primer lugar, la demostración en público de cualquier forma de antagonismo suele ser causa de rechazo por parte de quienes lo observan; el atacante no es consciente de estar fomentando la vulnerabilidad del adversario y, en consecuencia, de poner al espectador en su propia contra. En segundo lugar, quien pregunta en un debate político lo hace normalmente porque sabe que el interpelado no podrá responder a tal cuestión y, así, lo dejará en evidencia; sin embargo, aun siendo comprometidas las que lanzó Rubalcaba, quizás por ser demasiado previsibles, le dieron la opción a Rajoy de defenderse y, sobre todo, de salir indemne. En tercer lugar, habría que destacar un daño colateral más de esta estrategia, y que no es otro que el rol adoptado inconscientemente por el candidato del PSOE; en la práctica, Rubalcaba ni ejerció de ministro de Zapatero (seguramente, por la necesidad de distanciarse del fracaso de los últimos tres años de legislatura), ni tampoco de secretario del partido en el gobierno, sino más bien de jefe de la oposición en una sesión de control al que sería elegido a la postre presidente de España. En último lugar, el hecho de que Rajoy

no hiciese ninguna pregunta sobre las intenciones o las medidas de Rubalcaba no sólo dejó patente su interés nulo por las mismas, con lo que ello pudiera suponer en relación a su creencia de que no había ninguna novedad en el programa socialista; además, sirvió para evitar centrar la atención de los espectadores en aquél, y, naturalmente, le privó de la oportunidad de desarrollar sus ideas, de mostrar su capacidad para articular sus pensamientos, y, así, de vencer a un oponente técnicamente menos dinámico y más aburrido.

De este debate destaca algún otro aspecto que pasamos a mencionar a continuación. Probablemente premeditadas fueron las dos confusiones de Rajoy a la hora de nombrar a su oponente; la primera vez, cuando acusa a los socialistas de haber sido los únicos que han “aportado dinero a las entidades financieras”, el candidato popular titubea y lo llama “señor Rodríguez Ru...”, para más tarde rectificar, dirigirse a Rubalcaba por sus dos apellidos y justificarse con “es que hace cuatro años estuve aquí con el señor Rodríguez Zapatero”. La segunda vez, Rajoy habla en tercera persona de Rubalcaba; en esta ocasión, deja traslucir cierto tono de enfado cuando protesta porque el “Señor Rodrí... eh, Pérez Rubalcaba, eeeeh, insiste en decirnos y en decirles a todos los españoles lo que yo voy a hacer. Eh, permítame que le diga que lo que yo voy a hacer lo diga yo, ¿no?”. Para los críticos del PP, este despiste sólo demostraba la falta de destreza retórica de un político que se apoyó, en gran parte, en la lectura de un texto preparado y levantó la cabeza del papel en muchísimas menos ocasiones que su contrincante. Sin embargo, como señala Garrido (2011: 32), de un modo tan sutil como éste no quedaba duda alguna del vínculo existente entre el presidente con el que surgió la crisis y el candidato del partido que no supo controlar la crisis.

Éste fue un debate en el que los reproches que hizo el popular de la política económica del gobierno de Zapatero, y sus acusaciones de mentiroso a Rubalcaba, se vieron cara a cara con la táctica (a la par, poderosa y peligrosa) del candidato socialista a recurrir al miedo a la pérdida de derechos sociales y de servicios públicos, en el caso de que Rajoy llegara al gobierno. Las propuestas programáticas de Rubalcaba, aun movilizando a los indecisos y al electorado progresista, no pudieron con las cifras de Rajoy. Al primero le pesó el pasado; lo que aprovechó el segundo en unas intervenciones en las que dejó de manifiesto su desconocimiento de su propio programa futuro. Asimismo, el haber reconocido públicamente el fracaso económico del ejecutivo socialista, en lugar de permitir mostrar su lado más sincero, sirvió para acorralar a un candidato capaz, con experiencia y trayectoria reconocida, pero que arrastraba por asociación los males de un gobierno del que no pudo desvincularse. La tranquilidad, la ironía y la eficacia, eso sí, sin brillantez, ni compromisos definidos, ni respuestas concretas de Rajoy, le aseguraron, sin embargo, la victoria en las urnas que las encuestas vaticinaban.

Como se ha ido sugiriendo, algunos de los aspectos más sobresalientes de este debate tienen que ver con su dimensión discursiva, y es a ésta a la que nos vamos a dedicar en el presente artículo. Para ello, procederemos como sigue: En primer lugar, describiremos sucintamente el corpus objeto de esta investigación; seguidamente, apuntaremos con más detalle cuáles son nuestros objetivos de partida; a continuación, haremos referencia a los marcos teóricos en los que nos apoyamos; pasaremos más tarde a señalar todos los hallazgos a los que hemos llegado tras el análisis de este texto; por último, cerraremos este trabajo con una sección final dedicada a las conclusiones de mayor relevancia y que pudieran relacionarse, además, con el éxito o el fracaso final de uno y otro candidato.

2. Objetivos y corpus

La extensión del texto analizado es de 1 hora y 50 minutos. Obtenido el documento audiovisual, lo transcribimos y, siguiendo las convenciones del análisis conversacional (Forrester, 2002), añadimos también información paralingüística relativa al alargamiento de vocales, las sílabas especialmente acentuadas, las pausas, los silencios o los solapamientos. Dejando a un lado la intervención del moderador, cuenta con 137 turnos de Rajoy y 144 de Rubalcaba. A pesar del encorsetamiento de su estructura, hubo momentos en los que ambos candidatos se interrumpieron; aunque el presidente del PP se quejó de ello en más ocasiones con un “es que no puedo hablar” o “pero déjeme hablar”, lo cierto es que de las 85 veces en las que Rubalcaba corta a su contrincante, él lo hace otras 82.

Teniendo en cuenta el peso específico que tiene el lenguaje en este tipo de práctica social, más en concreto aún, la relevancia de las estrategias discursivas de los interlocutores, a veces conscientes y ensayadas, a veces fuera de control, aquí nos centraremos en algunos de los aspectos verbales del debate con mayor potencial comunicativo, a saber, las falacias de la argumentación y los patrones metafóricos más recurrentes en cada candidato. A éstos añadiremos otros rasgos no verbales que los acompañan o completan y, en ocasiones, los contradicen. Antes de mostrar los resultados de nuestra investigación, resulta preciso apuntar los principios teóricos en los que se basa este trabajo.

3. Marco teórico

Como señalábamos arriba, en nuestro estudio del debate entre Rubalcaba y Rajoy, hemos decidido centrarnos en las herramientas a las que se recurre comúnmente para alcanzar un grado de persuasión óptimo. Unas tienen que ver primordialmente con la construcción de los textos; otras, con cómo se construye el mundo exterior a

través de aquéllos; y las terceras, con la articulación de las emociones en torno a las que el mundo interior se organiza, y que no siempre tiene su reflejo textual.

3.1. Falacias

El uso de la falacia es de una relevancia innegable en aquellos ámbitos en los que la persuasión y la argumentación jueguen un papel determinante. Según la definición clásica de Hamblin (1970), se entiende que falacia es un argumento que, a pesar de su aparente validez, no lo es, ya sea de forma intencionada, o accidentalmente por descuido o ignorancia. Por ello, casos indiscutibles donde se favorece su empleo son el derecho, la religión, la publicidad, la prensa y la televisión, o sin duda, la política; no obstante, no se puede obviar que el propio contexto de comunicación cotidiana se puede ver inundado de una estrategia discursiva como ésta, a la que Aristóteles ya prestó atención en sus *Refutaciones sofísticas*. Su taxonomía, en la que el filósofo griego identificaba las llamadas falacias del lenguaje y las falacias en la argumentación, se ha ido ampliando y mejorando con el tiempo. Dentro del primer tipo, merecen mención especial las siguientes: Metáfora; ambigüedad, ya sea léxica o sintáctica; composición (i.e. se entiende que algo es verdadero acerca de un todo sólo porque es verdadero acerca de una o varias de sus partes); y división (i.e. se entiende que algo es verdadero acerca de una o varias partes de un todo sólo porque es verdadero acerca de ese todo).

En lo que concierne al segundo, el listado puede llegar a ser bastante más complejo, e incluye, entre otras (1) petición de principio (e.g. *Tus hijos siempre aprueban; por lo tanto, tus hijos nunca suspenden*); (2) afirmación del consecuente (e.g. *Todos los gatos son ariscos; Pepe Pérez es arisco; por lo tanto, Pepe Pérez es un gato*); (3) generalización apresurada (e.g. *Fran es alto y guapo; Óscar es alto y es guapo; Isabel es alta y es guapa; por lo tanto, todas las personas altas son guapas*); (4) falacia del hombre de paja (i.e. crear una posición fácil de rebatir, atribuirle al oponente y refutar el argumento ficticio que se ha creado); (5) falacia del alegato especial, que se da cuando quien la emplea presume que el oponente no está en disposición de evaluar su argumentación al carecer de su autoridad o empatía; (6) argumento *ex silentio* (i.e. el silencio del interlocutor se toma como prueba de certidumbre de lo dicho por su oponente); (7) argumento *ad consequentiam* (i.e. una falacia que implica responder a una afirmación refiriéndose a sus posibles consecuencias negativas o positivas); (8) argumento *ad hominem*, que da por sentada la falsedad de una afirmación tomando como argumento quién es el emisor; (9) argumento *ad ignorantiam*, que permite sostener la verdad o falsedad de una afirmación alegando que no existe evidencia de lo contrario, o alegando la incapacidad o la negativa del oponente a presentar pruebas en su contra; (10) argumento *ad populum* (e.g. *Once millones de votantes no pueden*

estar equivocados); (11) argumento *ad nauseam*, que consiste en basar la veracidad de un argumento en su repetición; (12) argumento *ad verecundiam*, que consiste en basar la veracidad de un argumento en el prestigio o autoridad de quien la use; (13) argumento *ad antiquitatem* (e.g. *En España siempre ha habido corridas de toros*); o (14) argumento *ad conditionallis*, cuyo fundamento está condicionado pero no se puede probar porque el hecho al que hace referencia no existe (e.g. *Con otro gobierno, estaríamos peor*).

3.2. Metáfora conceptual

Con el cognitivismo, se abre un horizonte nuevo para la comprensión y la interpretación de la metáfora, que, hasta ese momento, se había entendido como una figura retórica de enorme poder, uno de los muchos recursos del lenguaje figurado, una desviación de la normalidad, o un simple adorno propio, sobre todo, del lenguaje poético (Leech, 1969). La propuesta de la llamada teoría de la metáfora conceptual de Lakoff y Johnson (1980), y sus posteriores desarrollos (e.g. Lakoff, 1987, 1996, 2010; Lakoff & Turner, 1989; Kövecses, 2002), no podría ser de mayor sentido común: El ser humano piensa y entiende su realidad, y lo que acontece en la misma, metafóricamente, y, por ello, la metáfora forma parte indiscutible de su vida cotidiana.

En la taxonomía defendida por estos autores se habla de tres grandes tipos (i.e. la ontológica, la estructural y la orientacional), que, en honor a la verdad, sin embargo, no son categorías excluyentes, sino más bien el compendio de los rasgos de toda metáfora en general. Con la primera es posible formular una entidad abstracta, independientemente de su naturaleza, como si fuera una realidad concreta, ya sea un objeto, una animal o una persona; así pues, por ejemplo, el cerebro se puede concebir como una máquina o lo psíquico como si fuera algo físico. Es característico de la metáfora estructural usar un sistema conocido para entender otro con el que guarda semejanza, ya sea objetiva o subjetivamente; ése es el caso de la vida, que muchas veces se describe en los mismos términos que un viaje; o el del debate y el amor, que, curiosamente, se pueden construir en términos bélicos. En las orientacionales se toma como punto de partida la experiencia corporal, asimilando nociones espaciales a fenómenos de todo tipo; así sucede con los sentimientos, o el pasado y el futuro; por ejemplo, la felicidad se asocia con el movimiento ascendente y la depresión con el contrario, o lo que está por venir y lo ya sucedido se asocian con el par de opuestos delante/detrás. Ni que decir tiene que esta propuesta teórica, como muchas otras, podría pecar de ciertas limitaciones; una de las más notable es que, a pesar de su vocación universalista, muchas metáforas, sin ir más lejos las del tiempo mencionadas con anterioridad, no podrían aplicarse a todas las culturas.

3.3. Microexpresiones

Del modelo de Ekman, que es un experto en lenguaje no verbal (Scherer & Ekman, 1982), destacaremos tres ideas de especial relevancia para el estudio cuyos resultados ofrecemos en este artículo (véanse Ekman, Friesen & Ellsworth, 1972; Ekman, 1994). En primer lugar, considera que existe un número relativamente pequeño de emociones de carácter universal (i.e. la felicidad, la tristeza, el miedo, la sorpresa, el asco, el enojo y el desprecio) que se ven reflejadas, fundamentalmente, en la forma como se mueven las cejas, el entrecejo, los pómulos, la nariz, los músculos alrededor de los ojos y los labios. En segundo lugar, es consciente de que el ser humano puede fingir aquello que siente a fin de conmover y/o convencer a sus interlocutores; por ello, su investigación se centra en aquellas expresiones faciales momentáneas e involuntarias, con una duración de fracciones de segundo, puesto que son las que no se pueden evitar o controlar, ni siquiera con entrenamiento, ya sea simulándolas, neutralizándolas o enmascarándolas. Y, por último, apunta que las expresiones faciales no aparecen aisladas sino que se combinan, de modo que se pueden llegar a generar varios miles de ellas; este complejo repertorio queda recogido en un catálogo conocido por el nombre de Sistema de Codificación de Acciones Faciales (FACS) (Ekman & Rosenberg, 1997), basado en la relajación y la contracción de los músculos del rostro.

Aunque esta propuesta teórica surge en el ámbito de la psicología y es en éste donde originalmente se aplica con más éxito, con el paso del tiempo se ha ido extendiendo a otros bien dispares, como la medicina, la criminología o la animación en 3D; el interés generalizado de éstos por la detección de la mentira es quizás una de las razones por las que la comunicación política no podía ser menos.

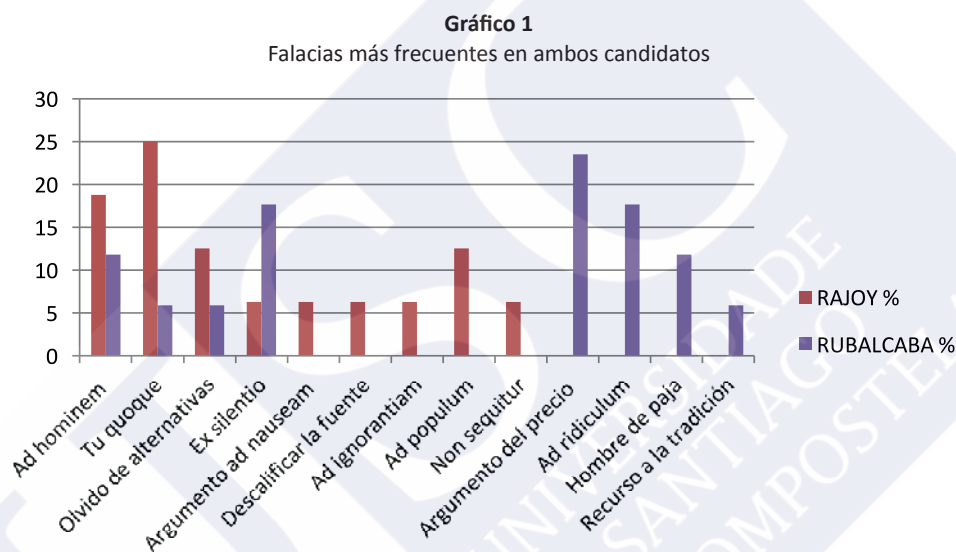
4. Análisis de los datos

En esta sección discutimos algunos datos francamente llamativos, que señalan cuáles son los patrones que predominan en los turnos conversacionales de cada político. Partíamos de la hipótesis de que ambos diferirían en el empleo tanto de estrategias verbales como no verbales. Aunque se ha corroborado esta idea de forma general, lo cierto es que el presidente del PP y el secretario del PSOE se parecen más de lo que ellos probablemente querrían. Empezaremos observando las falacias más frecuentes en ambos casos; de ahí podremos derivar dos perfiles distintos de político.

4.1. Discursos falaces

En el Gráfico 1 se puede ver la primera gran diferencia entre Rubalcaba y Rajoy: Los dos líderes no recurren siempre a las mismas estrategias; si el popular pre-

fiere los argumentos *ad nauseam*, *ad ignorantiam*, *ad populum* y *non sequitur*, así como descalificar la fuente; en las intervenciones del socialista destacan los del precio, el hombre de paja, *ad ridiculum* y el recurso a la tradición. Sirvan los ejemplos mencionados a continuación de muestra de estas tendencias visiblemente dispares.



Cuando Rajoy dice que “para que haya empleo, pues debe haber inversión. Esto lo entiende todo el mundo”, deja claro, en primer lugar, que su visión de las cosas es indudablemente propia del sentido común; y, en segundo lugar, sugiere la falta del mismo en su contrincante. Por su parte, Rubalcaba opta, normalmente, por comparar dos formas de hacer política en términos económicos; así sucede cuando incide sobre las cifras de uno y otro gobierno:

(1) Cuando ustedes se fueron, el Ministerio de Sanidad tenía 3.370 millones de euros. Este año, 4.256. Esa es nuestra gestión del Ministerio de Sanidad.

Ello no impide, no obstante, que en momentos de verdadera tensión termine ridiculizando a su interlocutor con frases como “Pregúntele al señor Sarkozy, que lo acaba de hacer ahora mismo [...] no es muy complicado, señor Rajoy. Está en francés, lo sé, y hay que traducirlo, pero nada más”.

Además, hemos de señalar que, aun compartiendo cuatro de las falacias identificadas en nuestro corpus (i.e. *ad hominem*, *tu quoque*, *ex silentio* y olvido de alternativas), no hacen uso de ellas de la misma manera o con la misma frecuencia. Rajoy descalifica a su oponente de forma insistente. En alguna ocasión lo hace sin apuntar directamente a Rubalcaba; por ejemplo, con un “Eso es falso”, indica que, cuando aquél se refiere a la política de privatización de la educación del gobierno regional de Madrid, lo dicho carece de validez; sin embargo, de esta forma, ni acusa abiertamente al político de mentir, ni lo tacha tampoco de mentiroso. No obstante, muchas otras veces lo desautoriza tajantemente, en especial cuando usa la segunda persona del singular, como se ve en (2):

(2) *Yo le voy a decir que usted miente.*

Asimismo, si es en tercera persona, una de las consecuencias añadidas, y seguramente medidas por Rajoy, es el distanciamiento derivado del uso de una de las estrategias de cortesía negativa (Brown & Levinson, 1987), con el posible efecto de negación, o minimización, de la existencia del interlocutor:

(3) [...] *el señor Pérez Rubalcaba no entiende lo que yo le digo.*

Igualmente, Rajoy recurre al “Usted/es también” en mayor número de ocasiones. Si bien es cierto que, por esas fechas, ya se comienza a tener información bastante detallada de dos escándalos de corrupción como el caso Gürtel y los ERE fraudulentos de Andalucía, el presidente del PP hace uso de esta estrategia para criticar al PSOE por otras razones, como ser quienes realmente han fomentado la burbuja inmobiliaria, no ellos; haber aportado fondos a entidades financieras, algo que él dice no tener pensado hacer; o haber puesto en riesgo las pensiones, todo lo contrario a su plan de futuro:

(4) [...] *ya le he dicho que yo no voy a meter dinero público, y le digo que ustedes sí han metido dinero público en muchas cajas de ahorro y muchas entidades financieras.*

Por último, en su discurso, Rajoy también puede llegar a no considerar todas las alternativas posibles a un problema, y en consecuencia a olvidar la mejor en un mayor número de ocasiones que Rubalcaba:

(5) *La pregunta más importante en estas elecciones es si vamos a continuar con las mismas políticas o si vamos a gestionar las cosas de otra manera. Decir si vamos a continuar igual o cambiamos.*

Mientras, el líder de los socialistas en otros momentos parece alegar que algo no es cierto porque no se tienen datos que lo sostengan, imponiendo categóricamente una conclusión posiblemente falaz:

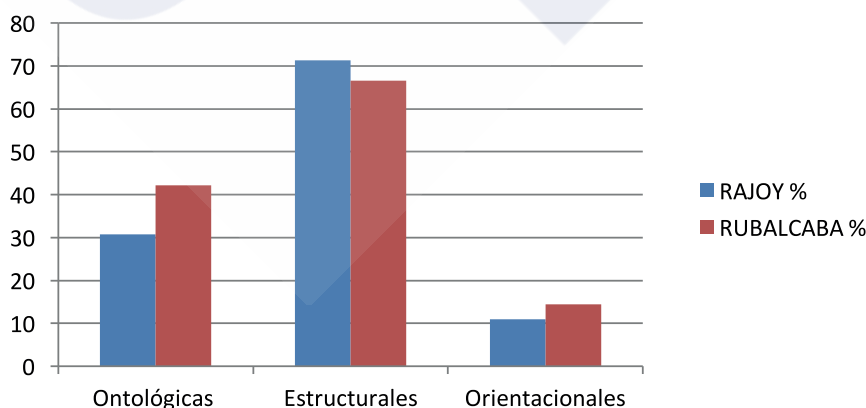
(6) ¿Sabe cuántas menciones hace a la financiación de la sanidad pública en el programa electoral? Ninguna. Para usted no existe ese problema, no no existe el problema de la financiación de la sanidad pública.

4.2. Las metáforas de la crisis

Como señalábamos arriba, la metáfora es una herramienta de un poder enorme. La usamos inconscientemente para entender el mundo y lo que sucede en el mismo; con ella construimos nuestra propia versión de la realidad; y, al intentar convencer a nuestros interlocutores, hacemos uso de este recurso una y otra vez.

Si al hablar de falacias, pudimos señalar diferencias notables entre Rajoy y Rubalcaba, por el contrario, las cifras del Gráfico 2 parecen dar por sentado, en principio, que las intervenciones de ambos políticos se parecen mucho en este respecto. En primer lugar, optan por atribuir las características y/o elementos constituyentes de un sistema a otro; en segundo lugar, lo abstracto o intangible pasa a tener en su discurso una naturaleza concreta; y, en tercer lugar, manejan las dimensiones espacio-temporales para, sobre todo, hacer referencia al buen o mal comportamiento de la economía española. Los ejemplos citados a continuación ilustran lo referido hasta aquí.

Gráfico 2
Metáforas conceptuales más frecuentes en ambos candidatos



Así, Rubalcaba habla de las subidas como algo positivo, si es su gobierno el responsable (7), y como algo pésimo, si la culpa de que éstas se den la tiene el PP (8); también habla de las bajadas, como algo negativo, si quien las ha causado, o las va a causar, es el ejecutivo del señor Rajoy (9), y de nuevo, como algo positivo cuando es el PSOE a quien se le debe ese cambio (10):

(7) *Y nosotros, en nuestros años, unos de bonanza y otros de crisis, los hemos subido exactamente los hemos mejorado 27 puntos;*

(8) *[...] le voy a decir más: Creo, sinceramente, que subirá el IVA, Sr Rajoy;*

(9) *Usted va a bajar las prestaciones por desempleo;*

(10) *Segundo, le pediría al Banco Central que siga bajando los tipos de interés.*

Al entender que la crisis es un ente (podría ser un contenedor cualquiera con sus paredes, sus puertas y otros orificios más o menos cerrados, y sus límites también más o menos precisos), en cuya profundidad el país se encuentra inmerso, del que es preciso salir de forma ordenada, contando con la cooperación de todos los representantes políticos y la ciudadanía, Rubalcaba invoca una multitud de imágenes, muchas de ellas positivas, esperanzadoras. En sus palabras,

(11) *[...] podemos salir de la de la crisis y hacerlo todos juntos, sin que nadie quede atrás, sin que nadie quede abandonado a su suerte. Esa es mi convicción, ése es mi compromiso y ése es el camino.*

La idea del viaje que se inicia tras la salida de ese lugar posiblemente tenebroso, lleno de peligros, es recurrente también en muchas de las intervenciones del responsable del Ministerio del Interior de Zapatero. Y lo interesante es que la única opción imaginable, tal como lo formula Rubalcaba, es caminar, avanzar, encauzar el rumbo, seguir unos pasos determinados, en una dirección concreta, y siempre en una senda definida. Rajoy, en ese momento en la oposición, utiliza dos imágenes más vívidas, una más negativa que la otra (i.e. *hoyo* y *túnel*), para hacer referencia a ese mismo espacio en el que dice encontrarse la economía española; no es de extrañar, si su intención era denostar el trabajo del ejecutivo socialista, así como subrayar su incompetencia, y la dificultad a la que estaba dispuesto a enfrentarse y para la que estaba preparado el PP:

(12) *[...] creo que estamos en condiciones de salir del hoyo al que nos ha llevado una gestión equivocada de la economía;*

(13) *Si queremos seguir como hasta ahora o comenzar a ver la luz al final del túnel.*

La mayoría de los ejemplos seleccionados representan tipos de metáforas convencionales, cuyo carácter metafórico puede pasar fácilmente desapercibido ya que se han

naturalizado como parte inherente de nuestros modelos mentales, y se entiende que no tienen intención metafórica, carecen de anomalía contextual, la relación entre los dominios meta y fuente ya no resulta incongruente, y no conllevan ningún impacto actitudinal, ni esfuerzo cognitivo alguno (Cameron, 1999). No obstante lo dicho, hemos de destacar algunas que, aun sin producir el mismo efecto de extrañeza de la metáfora novedosa, sobresalen respecto a las anteriormente citadas. A continuación pasamos a considerarlas.

Tal como se ve en el ejemplo (14), Rubalcaba habla de un enfermo que necesita un tratamiento diferente del propuesto por Rajoy:

(14) Poniendo un símil, eh, biológico, diríamos que hemos sometido al enfermo a una dieta de adelgazamiento y nos estamos pasando, y estamos llegando a la anemia, y la anemia no se cura con más adelgazamiento, sino con vitaminas.

La economía española, y por extensión España, sufre de una anemia causada por una dieta de la que su partido y el gobierno del que forma parte, aun sin explicitarlo, son los responsables últimos; la solución que brinda se enfrenta abiertamente a la de su adversario. Frente al ‘adelgazamiento’, o lo que es lo mismo, la bajada de las pensiones y los sueldos de los funcionarios, la reducción de las prestaciones sociales, el reforzamiento de la precariedad laboral, o el desmantelamiento de lo público, el programa del PSOE plantea fomentar la ingesta de ‘vitaminas’, es decir, toda medida que suponga el crecimiento sostenible a partir del incremento de la inversión y el consumo. El enfermo, de hecho, como deja traslucir en (15), se encuentra en una fase crítica: La de la recaída:

(15) El problema más grave es que hemos tenido una auténtica recaída este verano, una recaída que ha afectado a nuestros datos de empleo, una recaída que, sin duda, exige nuevas medidas.

En la evolución de cualquier enfermedad, éste es un momento muy delicado; cuando los síntomas parecen remitir, el paciente puede descuidar la medicación, pasar por alto las indicaciones del especialista o no seguir con las terapias iniciadas. Dependiendo de la tipología de la dolencia de la que estuviera convaleciente (afección física, padecimiento psicológico o adicción a alguna droga), la gravedad de la recidiva será variable. Es entonces cuando de nuevo se ha de enfrentar al trastorno que se creía haber superado, con toda la carga emocional y el sufrimiento que conlleva. Y España se encontraba en esa tesitura.

Este ejemplo cuadra a la perfección con una metáfora relacionada temáticamente y que hemos identificado en Rajoy: LOS POLÍTICOS SON MÉDICOS. En el mundo de la sanidad, los malos terapeutas y las malas prácticas pueden tener consecuencias

muy graves para el paciente. La prensa está repleta de historias en las que, de resultados de un error médico, alguien ha muerto o ha quedado discapacitado. Muchas veces son accidentales, o fruto de la mala suerte; pero el caso concreto que saca a relucir Rajoy en (16) es el de una España a merced de unos profesionales cuyo diagnóstico fue erróneo y, por lo tanto, se supone que el tratamiento también, lo que al final ha causado una situación crítica:

(16) [...] *se inventaron aquello de que no había crisis. Después, equivocaron el diagnóstico y equivocaron las medi... medidas.*

Otras metáforas cargadas de un gran poder evocador quedan recogidas en las intervenciones de Rubalcaba que referimos a continuación. Empecemos por LA ESPECULACIÓN ES UNA BOMBA:

(17) [...] *y, además, lo único que hacen es cebar la bomba, sí sí, cebar la bomba de la especulación, otra vez la bomba inmobiliaria, otra vez la burbuja inmobiliaria.*

En el ejemplo (17), se combinan varias ideas que explican la caída en picado de la economía española durante la segunda legislatura de José Luis Rodríguez Zapatero. La especulación inmobiliaria se compara explícitamente con una bomba y una burbuja, e implícitamente con un animal al que se engorda para después aprovechar su carne para el consumo. Definitivamente, la industria de la construcción, que había sido una de las causas del crecimiento sin precedentes de finales de los 90 y comienzos del siglo XXI, había pasado de ser un milagro a un monstruo, apoyada en algo inicialmente inocuo como un glóbulo de aire, que no es sino la versión metafórica de la subida anormal de los precios de los activos en los mercados. Ese arma con la que se había creado empleo y una prosperidad inusitada, tenía que explotar y explotó, causando bajas de todo tipo: Los desahucios llevaron a muchos al suicidio, algunos de los especuladores finalmente fueron imputados, igual que una pequeña parte de los políticos involucrados, y por supuesto, el país entero cayó víctima de un atentado posiblemente no previsto antes por la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Central Europeo.

Otro ejemplo de metáfora preferida por Rubalcaba es la que le permite describir a la clase política en comparación con otros seres humanos o en términos de otras profesiones. Así, en (18), LOS POLÍTICOS SON NIÑOS; y, en (19) y (20), LOS POLÍTICOS SON CAMPESINOS Y LOS POLÍTICOS SON MAESTROS:

(18) *Sé lo que dijo la señora de Cospedal, que, como los niños, cuentan lo que oyen en casa;*

(19) Y usted aquí viene a sembrar una incertidumbre; incertidumbre sobre los parados y su prestación por desempleo;

(20) [...] la sanidad pública más allá de de esos principios generales que ha anunciado usted en una clase de primero de economía que le agradecemos todos los españoles.

Obviamente, las cualidades que selecciona y les atribuye a estas personas no son positivas, por muy cándido y dulce que sea un crío pequeño, o a pesar de la importancia de las labores ejercidas por los docentes y quienes trabajan el campo. Con el símil del ejemplo (18), queda en evidencia la irreflexión de la secretaria del PP, María Dolores de Cospedal, que parece haber hecho pública, sin autorización, alguna de las decisiones tomadas por el núcleo fuerte de su partido. Este hecho en una niña causaría la sonrisa y el bochorno de sus padres a partes iguales; en una mujer adulta y con el poder que acumula en su persona, resulta llamativo, de ahí que el líder socialista lo destaque con estas palabras.

En cuanto al agricultor y el profesor universitario al que hace referencia Rubalcaba en (19) y (20), ambos son Rajoy. A los ojos de su oponente, no conoce bien el primer oficio y, en el segundo, se queda corto. Por una parte, lo que siembra en la tierra para que arraigue no es una planta, un vástago, un esqueje, un tubérculo, o un bulbo que más tarde podrá alimentar a la ciudadanía, sino la peor de las semillas en época de crisis: La falta de certeza, o conocimiento seguro y claro, de algo. Por otra parte, aunque una ocasión tan relevante como este debate exigía una lección magistral, su exposición previa ha sido de tal simpleza que, más bien, se asemeja a una clase de primer curso. El popular también recurre a una imagen cercana a ésta última con intención similar:

(21) [...] han abaratado ustedes el despido. Son ustedes unos auténticos maestros en decir una cosa y hacer exactamente la contraria.

En el ejemplo arriba citado, Rajoy emplea una expresión que implica inicialmente dos cualidades dignas de halago: La destreza y la desenvoltura; pero, en este contexto, sirve para acusar a los socialistas de ser muy diestros y desenvueltos en una práctica como la mentira, que, por frecuente en el ámbito de la política, no deja de ser censurable.

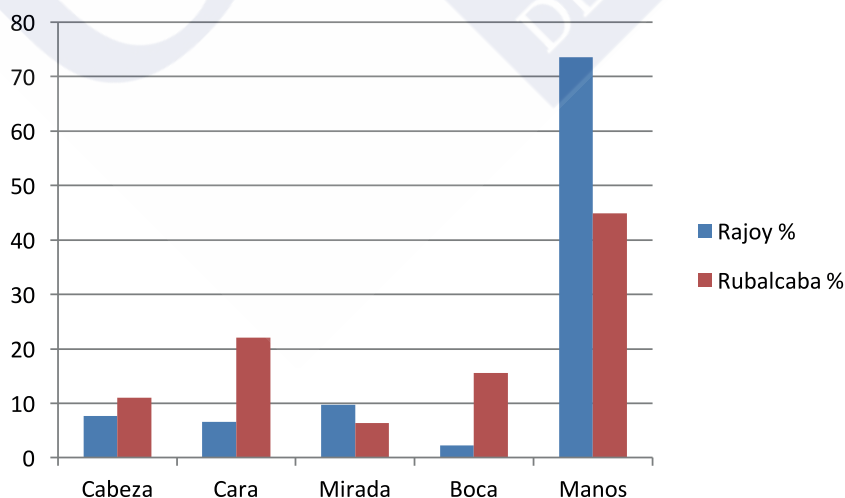
4.3. El cuerpo habla cuando el político calla

Esta última sección la dedicaremos a un aspecto de tanta importancia, o más, que los que hemos considerado hasta aquí. En las últimas décadas, en las que la esfera pública está especialmente dominada por los medios de comunicación audiovisual,

el lenguaje corporal no es una cuestión anodina. Los asesores políticos y los publicistas saben muy bien que un gesto descuidado o inadecuado puede arruinar una campaña electoral o desvirtuar el mensaje final de una campaña publicitaria. Realmente no es tan simple como que el éxito o el fracaso dependan de algo muchas veces casi inapreciable, pero lo cierto es que unas palmas abiertas, unos brazos cruzados sobre el pecho, tocarse alguna parte del cuerpo, las manos en los bolsillos, el desviar la mirada y tantos otros gestos sirven para construir la imagen que se quiera (o no) vender del líder. Su vitalidad, su cansancio, su sinceridad, su indecisión, su tenacidad, su cercanía o su prepotencia, su capacidad o incapacidad, todas estas cualidades se pueden dejar ver en el cuerpo, sobre todo en el rostro; es lo que llamamos ‘comunicación no verbal’.

A excepción del comienzo, cuando Manuel Campo Vidal presenta a los candidatos ante la prensa, durante el resto del debate la cámara se centra en el busto de ambos, que a lo largo del mismo permanecieron sentados frente a frente en una mesa enorme de color claro. Dadas estas circunstancias, los rasgos en los que nos hemos centrado son aquéllos que pudieran desvelar alguna emoción encubierta o reforzar otras que sus palabras dejaran de manifiesto con antelación; es decir, aquí estudiamos los datos más relevantes relacionados con aquellos gestos que pudieran implicar evitación de emoción, imitación de emoción, y reforzamiento de emoción y argumentación.

Gráfico 3
Áreas corporales más notables en ambos candidatos



El Gráfico 3 muestra a grandes rasgos cada una de las áreas corporales observadas al detalle. De la cabeza, nos interesaba su posición y la dirección de su movimiento; de la cara, la inclinación de las cejas, la elevación de los párpados y la barbilla, la función del ceño, la tensión de las mandíbulas, la dilatación de las fosas nasales y el arrugamiento de la nariz; la categoría ‘mirada’ incluye tanto la dirección de los ojos como su apertura o su cierre; en la boca hemos tenido en cuenta, el tipo de sonrisa, y los movimientos y la forma de los labios; los últimos aspectos analizados son el movimiento y la posición de las manos, las palmas, los dedos y los puños; como puede observarse, da la casualidad que éstos son también los más numerosos.

De nuevo, observamos diferencias significativas en los patrones empleados por ambos candidatos. Es cierto que la personalidad tan aparentemente dispar de cada uno de ellos las puede explicar, pero no cabe la menor duda de que mucho tuvieron que ver las consignas de sus equipos de imagen, en algún caso seguidas más a raja tabla por el candidato. Al día siguiente, el editorial de *20Minutos* describía a Rajoy como “contenido y algo inseguro”, y a Rubalcaba como “cercano y expresivo”. Veamos, pues, algunos de los aspectos más sobresalientes del lenguaje no verbal de ambos políticos.

Figura 1



El candidato popular

Rajoy se caracteriza por transmitir apenas emoción alguna y por bajar constantemente la cabeza para leer sus notas; de ese modo evita mirar a su interlocutor a la vez que impide dejarse ver por el público; su discurso podría perder convicción, al

dejar traslucir su vacilación. Además, muestra la lengua al arrepentirse de lo dicho; refuerza sus ideas con las manos; abre los ojos cuando intenta convencer de la fiabilidad de lo expuesto; procura transmitir seguridad con las cejas; levanta el dedo índice para dejar claro que sabe lo que va a contestar; y, finalmente, guiña el ojo izquierdo cuando parece sentir ansiedad o estrés (véase Figura 1).

Por su parte, Rubalcaba, cuyos gestos pueden parecer exagerados o invasivos aun siendo naturales, parpadea insistentemente cuando no puede controlar su nerviosismo, si se muerde el labio o se toca la barbilla, se siente inseguro o está a punto de tomar una decisión (véase Figura 2). Asimismo, el candidato socialista enumera con los dedos, a fin de dejar patente la claridad de su propuesta y, de pasada, su capacidad de organización; se muestra cálido, al ladear el cuello, esbozar una sonrisa o arquear las cejas; y, a través de las palmas de la mano hacia delante, transmite transparencia y cercanía.

Figura 2



El candidato socialista

A esta descripción general, hemos de añadir algunas observaciones sobre otros aspectos típicos destacables del debate. Por ejemplo, Rajoy muestra su desacuerdo muy a menudo moviendo la cabeza de izquierda a derecha, lo que también corrobora con un “mire” o un “pues mire”, y el tono asertivo de una oración declarativa:

(22) [...] *la riqueza nacional es hoy menor que en el año 2007.*

También la mueve hacia arriba en aquellos momentos en los que se pueda sentir en una posición de superioridad a la de su interlocutor, porque considere, por ejemplo, que su razonamiento pueda ser más acertado, de ahí que llegue a rechazar el planteamiento de Rubalcaba con fórmulas pregunta-respuesta como las de (23) y (24), o declarativas como en (25), donde acusa, de paso, a su oponente de carecer de cierta componente ético-pragmática imprescindible en un gobernante:

(23) *¿Me puede explicar por qué en este último presupuesto han reducido las partidas dedicadas a la sanidad el 8,2%? Porque estaba usted cuando se hizo ese presupuesto;*

(24) *Sí, ¿cómo no tiene nada que ver [con el desempleo]?*

(25) [...] *yo doy cifras porque creo que una de las principales obligaciones de un gobernante es saber dónde está y ustedes nunca supieron dónde estaban.*

Por contra, Rubalcaba, aunque igualmente hará uso de los gestos mencionados con funciones similares, no duda en asentir con la cabeza con más frecuencia que Rajoy. Lo hace al atender al moderador, cuando escucha alguna propuesta del candidato popular que le parezca sensata y, también, a la hora de aceptar con franqueza los errores cometidos por el gobierno del que ha formado parte:

(26) *Y ya le he dicho yo que nosotros, efectivamente, tardamos mucho en pincharla, y es verdad, la teníamos que haber pinchado mucho antes, pero el hecho es que no lo hicimos.*

El rostro de Rubalcaba es mucho más expresivo que el de Rajoy: Al arrugar la frente, puede expresar sorpresa, admiración, espanto o atención como en (27):

(27) *Hay que proteger a los trabajadores.*

Cuando frunce el ceño, además de señalar su concentración, expresa también una reacción afectiva que a veces es preocupación, dolor, o quizás enojo y disconformidad, como en (28):

(28) *¿Cómo dice?*

Al texto de (29) le acompaña el levantamiento del párpado superior, y con ello, un posible sentimiento de ira hacia un interlocutor que no parece responder como él espera o quiere:

(29) *Su programa pone lo que estoy diciendo.*

Finalmente, cuando levanta la ceja exterior y la interior, tal como sucede en (30) y (31), además de miedo o sorpresa, podría desvelar tristeza:

(30) Y he tratado de exponerles esta noche, en la medida que he podido, cuáles son mis soluciones para nuestro país, para España, España, que es un gran país, España, que ha salido de muchas dificultades;

(31) Y yo le digo que eso no debe ser así.

Como se indicaba arriba, en Rajoy vemos algunos de estos gestos pero en muchísimas menos ocasiones, por ello haremos referencia a uno que no hemos podido identificar en Rubalcaba: A la vez que dice lo que sigue, el candidato popular arruga la nariz, un movimiento de los músculos nasales asociado con el disgusto:

(32) Por tanto, lo que hay que hacer en España es una política económica total y absolutamente diferente a la que ustedes han hecho, y han planteado a lo largo de estos años.

Los ojos hacia abajo muestran miedo, depresión o negación; Rajoy recurre a este gesto en más ocasiones que su oponente, tal que en (33). Los ojos hacia arriba delatan falta de interés, y eso es lo que se ve cuando Rubalcaba escucha una crítica continuada de Rajoy a su gobierno. Si se mira hacia la derecha, se tiende a crear, a mentir; en (34), el presidente del PP expresa su intención de no hacer ciertos cambios, mientras sus ojos se encuentran en esa posición. Por último, si es a la izquierda, el cerebro se esfuerza por recordar; y así parece hacer Rajoy en (35):

(33) Y me preocupa la dependencia, y me preocupa la desigualdad entre españoles, que cada vez es mayor;

(34) Yo no voy a modificar el seguro de desempleo;

(35) Bueno, lo único que le he oído es presumir de lo bien que lo hicieron.

La boca de Rubalcaba también destaca en comparación con la de Rajoy por la multitud de sus movimientos; su combinación con algunos de los gestos ya señalados sirve para dejar traslucir diversos sentimientos: El desprecio prepotente, cuando sube el labio superior de un lado (36); el desapego, cuando desciende la comisura de los labios (37); y cierto sentimiento de rabia, cuando acentúa el pliegue nasolabial y aprieta los labios (38):

(36) Porque uno de estos ministrables suyos [...] andan filtrando ustedes gobiernos por ahí, lo cual me parece ciertamente muy llamativo porque, oiga, espere a que vote la gente, ¿no?

(37) Hay dos posibles gobiernos, he expuesto cuál es mi mi compromiso, o mejor mis convicciones;

(38) *No no no no no no es no es, no diga usted esas cosas, hombre.*

En cuanto a los gestos realizados con las manos, muchas veces son adaptadores, o movimientos para darse seguridad (Valbuena, 2011); ése es el caso especialmente cuando tocan alguna parte de su cuerpo, o algún objeto como la mesa, el papel, el bolígrafo, el nudo de la corbata o el puño de la camisa. Rubalcaba también se toca la nariz un par de veces al iniciar su intervención, lo que se podría haber interpretado como una muestra de que sus declaraciones no eran del todo sinceras. No obstante, sus palmas hacia arriba, ensayadas o no, podrían expresar sentimientos contrarios como inocencia y honestidad. Pero es Rajoy quien más gesticula con las manos: Las mueve hacia fuera, en vertical, hacia abajo, hacia arriba, las contrae, las une, reposa una sobre el corazón, señala con el índice, cierra el puño, o pone los dedos en pinza. A continuación mencionaremos algunos ejemplos.

Al colocar una mano en el pecho, el popular crea una imagen de sinceridad muy apropiada mientras habla de su interés por que fluya el crédito en España y no haya comisiones bancarias, o de los recortes que no ha hecho, de las cosas que él ha visto y de las que lo separan de su oponente:

(39) *Es que yo, señor Pérez Rubalcaba, yo no soy como usted, no lo soy.*

Al eliminar la distancia existente entre los interlocutores, el dedo índice puede resultar muy agresivo; normalmente, quien lo emplea suele pensar que tiene más autoridad o está en posesión de la verdad, y puede creer que la persona a quien se dirige es culpable de lo que se le responsabiliza. Eso parece suceder cuando lo usa Rajoy:

(40) *Primero negaron la realidad, se inventaron aquello de que no había crisis.*

Juntando las manos, en lugar de aparecer seguro o firme, el líder popular podría estar dejando reflejar negatividad, represión o cierta ansiedad. Es frecuente cuando habla de crear empleo y de la burbuja inmobiliaria:

(41) [...] *parece que al señor Pérez Rubalcaba, eeh, no le gusta las respuestas que yo le doy, probablemente le gustaría que hubiera dicho otra cosa.*

Cuando Rajoy cierra los puños, gesto que añade un toque de agresividad refrenada, los temas a los que hace referencia son de indudable dureza y difícil solución; en cierto sentido, así podría quedar patente su impotencia, pero también su preocupación, su compromiso y su sentido del deber:

(42) [...] *para mí las pensiones es un compromiso irrenunciable y me parece un acto de justicia.*

5. Conclusiones

Como se ha podido constatar a lo largo de este artículo, se aprecian diferencias importantes de los dos candidatos analizados en relación a la comunicación no verbal, falacias y recursos retóricos, seguramente condicionados por las líneas de actuación que les marcaron sus equipos de asesores. Habida cuenta del contexto de crisis económica en el que se desarrolló la campaña electoral, así como el fuerte desgaste experimentado por el partido en el poder, es comprensible que Rajoy y Rubalcaba recurriesen a estrategias discursivas diametralmente opuestas.

Un candidato se presentó ante el público con apariencia de desgano, apoyándose en una sonrisa, para muchos, falsa; el otro, armado con una sonrisa, quizás, genuina y con demasiadas expectativas sobre su capacidad retórica. Uno no podía cometer errores porque se sabía ganador; el otro era consciente de que se tenía que dirigir al electorado de izquierdas y se arriesgó. Mientras en uno se adivinaba cierta falta de empatía, o interés por su interlocutor, al otro le pudieron sus muchos tics, guiños y pestaños.

A nuestro juicio, Rajoy y Rubalcaba se enfrentaron en un debate de casi dos horas que no fue realmente un debate. Mientras el líder socialista, a veces indignado, a veces irónico, jugaba a atacar a su adversario, a sabiendas de que podía recibir de parte de éste un golpe letal a cuenta de la historia más reciente del PSOE, el popular parecía cómodo en una posición de menor desgaste; a pesar de ello, a éste también muchas veces se le pudo ver irritado, con muestras de desprecio hacia un político que supo sacarlo de sus casillas mediante un discurso insistente en el que aprovechó cualquier ocasión para mostrar sus planteamientos y la falta de propuestas de Rajoy.

Hemos podido comprobar que la metáfora es el recurso retórico más productivo en este tipo de debates. Ambos candidatos recurren a ella para rebajar la dificultad de ideas relativamente complejas, bien cosificando realidades abstractas mediante metáforas ontológicas sobre la crisis económica, o bien explicando sus puntos de vista mediante metáforas orientacionales (subir/bajar, adelante/atrás), de probada eficacia sobre todo para justificar una gestión previa.

En el plano argumentativo, el candidato popular demuestra su preferencia por las falacias populistas (*ad populum*, *ad ignorantiam*) y especialmente la repetición (falacia *ad nauseam*) como recurso clave para insistir machaconamente en las ideas clave que configuran los marcos de la campaña del PP. Estratégicamente, el líder del PSOE optó por tratar de desmontar los argumentos del contrario ridiculizando sus opiniones o haciendo ver su falta de profundidad en el análisis de los grandes temas (desempleo, políticas sociales, etc.); ello explica que en su discurso predominen la falacia *ad ridiculum*, el hombre de paja o el argumento del precio. Como suele ser

habitual entre los oradores de izquierdas, el recurso a la tradición también destaca en nuestro corpus por su abundancia.

Dejando al margen que tanto Rajoy como Rubalcaba manifestaron ciertos tics o gestos personales, parece claro que la comunicación no verbal desvela una información muy valiosa acerca de la seguridad, convicción y confianza en los temas abordados, que resulta crucial para configurar la imagen global que los potenciales votantes pudieron hacerse de ambos candidatos. De todos los gestos descritos, nos parecen especialmente interesantes aquellos que delatan nerviosismo, como los movimientos de manos, guiños, morderse el labio, tocarse la nariz o la barbilla, o los arqueos de cejas, que normalmente son más frecuentes en situaciones de incomodidad o disgusto con los argumentos ajenos o en el tratamiento de determinados temas poco convenientes para la propia estrategia discursiva. Habida cuenta de la línea argumentativa seguida por Mariano Rajoy, pensada para dejar a Pérez Rubalcaba a la defensiva (como representante de la gestión de su predecesor en el PSOE) y, en consecuencia, más centrada en eslóganes y no tanto en adentrarse en los datos que explican el por qué y el cómo de los problemas abordados, no es de extrañar la abundancia de estos usos no verbales a lo largo de su intervención.

Las estrategias observadas aquí muestran las diferencias entre dos formas de entender la política, coincidentes en gran manera con dos formas diferentes también de actuar y de ser. Podría resultar tan tentador como, quizás, equivocado establecer una relación de causa-efecto entre aquéllas y la victoria electoral; probablemente, hacerlo entre las ideologías de los candidatos y sus estilos comunicativos sería menos disparatado; y, ciertamente, correlacionar el éxito del debate con el estilo empleado sería muy fácil. Sirva nuestro análisis para que estas cuestiones se consideren a la luz de un acercamiento como el llevado a cabo en el presente estudio.

6. Bibliografía

- BROWN, Penelope y Stephen C. LEVINSON (1987) *Politeness: Some universals in Language Usage*, Cambridge: CUP.
- Debate (2011) <http://www.youtube.com/watch?v=noi1HEBusfE> (último acceso: 30 diciembre 2015).
- CAMERON, Lynne (1999) "Identifying and describing metaphor in spoken discourse data", en CAMERON, L. y L. GRAHAM (eds.), *Researching and Applying Metaphor*, Cambridge: CUP, 105-132.
- Editorial de *20Minutos* (2011) "La expresión corporal: Rajoy, contenido y algo inseguro; Rubalcaba, cercano y expresivo" [en línea]. Disponible en: <http://www.20minutos.es/noticia/1212593/0/debate-rubalcaba-rajoy/analisis/gestos-vestimenta/#xtor=AD-15> (último acceso: 30 diciembre 2015).

- EKMAN, Paul (1994) “Strong evidence for universals in facial expressions: A reply to Russell’s mistaken critique”, *Psychological Bulletin*, 115 (2): 268-287.
- EKMAN, Paul; Wallace V. FRIESEN y Phoebe ELLSWORTH (1972) *Emotion in the Human Face: Guidelines for Research and an Integration of Findings*, N.Y.: Pergamon.
- EKMAN, Paul y Erika L ROSENBERG (Eds.) (1997) *What the Face Reveals: Basic and Applied Studies of Spontaneous Expression Using the Facial Action Coding System (FACS)*, Oxford: OUP.
- FORRESTER, Michael A. (2002) *How to Do Conversational Analysis: A Brief Guide* [en línea]. Disponible en: <http://www.heacademy.ac.uk/assets/documents/subjects/psychology/CAGuide.pdf> (último acceso: 30 diciembre 2015).
- GARRIDO, Antonio (2011) “¿Por qué ganó Mariano Rajoy el debate electoral?”, *Más Poder Local. Revista de Comunicación Política*, 8: 30-32.
- HAMBLIN, Charles L. (1970) *Fallacies*, Londres: Methuen.
- IBÁÑEZ, C.; B. TORIBIO y D.G. TESOURO (2011) “Los fallos y los aciertos de Rubalcaba y Rajoy en el debate” [en línea]. Disponible en: http://noticias.lainformacion.com/elecciones-generales/los-fallos-y-los-aciertos-de-rubalcaba-y-rajoy-en-el-debate_ezR5jJnyRn1a3VoQ3gO8c1/ (último acceso: 30 diciembre 2015).
- KÖVECSES, Zoltán (2002) *Metaphor. A Practical Introduction*, Oxford: OUP.
- LAKOFF, George (1987) *Women, Fire, and Dangerous Things*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- LAKOFF, George (1996) “Sorry, I’m not myself today: the metaphor system of conceptualizing the self”, en FAUCONNIER Gilles y Eve SWEETSER (eds.), *Spaces, Worlds and Grammar*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press, 91-123.
- LAKOFF, George (2010) “A good week for science – an insight into politics” [en línea]. Disponible en: <http://www.commondreams.org/views/2010/02/21/good-week-science-and-insight-politics> (último acceso: 30 diciembre 2015).
- LAKOFF, George y Mark JOHNSON (1980) *Metaphors We Live by*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- LAKOFF, George y Mark TURNER (1989) *More than Cool Reason. A Field Guide to Poetic Metaphor*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- LEECH, Geoffrey (1969) *A Linguistic Guide to English Poetry*, N.Y.: Longman.
- MALTZ, Daniel y Ruth A. BORKER (1982) “A cultural approach to malefemale miscommunication”, en John J. Gumperz (ed.), *Language and Social Identity*, Cambridge: CUP, 196-216.

- MENDOZA, Alberto (2011) *Las armas de Rajoy y Rubalcaba para seducir al votante harto de los políticos* [en línea]. Disponible en: http://www.elconfidencial.com/espana/2011-08-07/las-armas-de-rajoy-y-rubalcaba-para-seducir-al-votante-harto-de-los-politicos_247000/ (último acceso: 30 diciembre 2015).
- SCHERER, Klaus R. y Paul EKMAN (Eds.) (1982) *Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research (Studies in Emotion and Social Interaction)*, Cambridge: CUP.
- VALBUENA, Felicísimo (2011) “Del papel-chupete de Mariano Rajoy al muy sospechoso parpadeo de Alfredo P. Rubalcaba” [en línea]. Disponible en: http://www.lavozlibre.com/noticias/blog_opiniones/15/361397/del-papel-chupete-de-mariano-rajoy-al-muy-sospechoso-parpadeo-de-alfredo-p-rubalcaba/1 (último acceso: 30 diciembre 2015).