

La entrevista

Ferran Ramon-Cortés Especialista en comunicación

Asegura que nos comunicamos mucho, pero mal, y que la agresividad de esta campaña causará que la gente se quede en casa y no vote.

«El gesto es más sincero que la palabra»

GASPAR HERNÁNDEZ



—¿Cómo nos podemos comunicar mejor?

—Con humildad. Hace falta olvidarse de uno, y ponerse en la piel del otro. Si te quieres comunicar bien, dedica el 100% de tu atención al otro.

—Y no necesariamente con palabras...

—Sospecha profundamente de las palabras. Los gestos son mucho más sinceros que las palabras. Hemos aprendido a engañar con las palabras, pero el cerebro siempre encuentra mecanismos para comunicar lo que sentimos de verdad a través del gesto.

—Hay mensajes que hablan más alto que las palabras.

—Sin duda. Si el otro habla con nosotros mientras contesta un teléfono o con el ojo puesto en el móvil o el e-mail o llega tarde a la cita, nos está dando mensajes mucho más potentes que lo que nos pueda decir. Nos iremos de su lado pensando: no me ha escuchado, no tenía interés en la conversación, y me he sentido muy poco acompañado.

—¿Qué falla en la comunicación de pareja?

—Nuestra capacidad de aceptar al otro tal como es. Eso no significa estar de acuerdo, significa aceptar que es de aquella manera y que no necesariamente tenemos que estar de acuerdo en todo para convivir y enriquecernos. Tenemos tendencia a

querer que el otro piense y haga lo que nosotros pensamos y hacemos, y esto es malo.

—En las rupturas, suele existir un problema de comunicación.

—Sí. Con comunicación se pueden resolver muchos conflictos, pero tiene que ser una comunicación sobre el sentimiento, no sobre los conflictos o las discusiones. Son dos niveles muy distintos.

—¿Qué quiere decir?

—Podemos pasar horas discutiendo algo sin ponernos nunca de acuerdo. La única solución es dejar de lado el objeto de discusión y dialogar sobre los sentimientos. Los que tengo yo con el otro, y el otro conmigo. Qué nos está afectando. Una vez que a través del diálogo nos comprendamos mutuamente, lo que discutamos será muy fácil de resolver. Se necesita mucho diálogo antes de poder abordar la discusión.

—Y en la empresa, ¿qué falla?

—Con la tecnología nos hemos convertido en personas muy conectadas pero profundamente incomunicadas. La comunicación está ganando cantidad, pero pierde profundidad. Nos mantenemos en un nivel superficial, donde no entran los sentimientos. La comunicación de hoy en día es absolutamente superficial. Una comunicación instrumental, con la que nos damos recados, información, y basta. Nos da posibilidad de hablar de lo que sentimos. Los medios de comunicación actuales no permiten estar con profundidad. También son superficiales.

—Hace falta tiempo...

—Sin duda. Cuando establecemos

El asesor risueño

Ferran Ramon-Cortés (Barcelona, 1962) acaba de dejar la dirección de la agencia de publicidad Tiempo BBDO para dedicarse al ámbito de la comunicación personal. Para él, ha terminado la etapa de la publicidad en una multinacional. Durante años ha trabajado con políticos, en campaña, asesorándoles. Su libro *La isla de los 5 faros* (Integral), que trata de la comunicación interpersonal, se publicó en el 2007 y ya es un superventas. En su apostura hay algo de niño riéndose, riéndose feliz.

una cita para hablar, no podemos poner otra cita detrás y limitarle el tiempo. Tenemos que encontrar el tiempo. El tópico de «no tengo tiempo» lo aplicamos a todas aquellas cosas que no nos apetece hacer. Cuando te gusta ver un partido del Barça, no encuentras ningún tipo de problema para verlo.

—¿Cómo hay que hablar en público?

—Para mí hay una diferencia básica entre hablar y comunicar. Reside en ser capaz de transmitir sentimien-

tos, llegar al sentimiento de la gente que tienes delante.

—¿Cómo?

—Teniendo claro lo que queremos decir, y buscando mecanismos que conecten con las emociones: historias, vivencias, metáforas.

—Y no querer convencer.

—Exactamente. Hay una diferencia sustancial entre intentar convencer y mostrarse convencido. Si intentas convencer al otro, le asustas. Mostrándote convencido, persuades. El público tiene que ver que estás convencido de lo que cuentas.

—Los políticos intentan convencer.

—Sí. Nos están gritando al oído y con un nivel de agresividad que nos pone en guardia. Y de ahí que nos creamos bien poco de lo que nos cuentan estos días. Además, el problema es que se han instalado en la crítica. Nos están pidiendo convivencia, pero nos muestran diariamente cómo se pelean los unos con los otros. Esto hace daño a la sociedad.

—Y provoca abstención.

—Esta forma de comunicación tan agresiva funciona entre los suyos, pero no inspira al resto de los ciudadanos. Por eso se quedan en casa.

—¿Qué opina de la crítica?

—Vale la pena sustituir crítica por observaciones. Son dos cosas muy distintas. La crítica implica un juicio a la persona. La observación es mi impresión sobre un hecho que ha sucedido. Con la crítica, juzgamos al otro y eso solo entorpece la relación. Vivimos en una sociedad instalada en la crítica, y tendríamos que reflexionar sobre ello. ≡

