

acción empresarial

Mónica Pérez de las Heras te
descubre la figura de Obama, el estilo de su
oratoria y analiza desde la PNL las claves
de su éxito.

EL SECRETO DE OBAMA



«Hoy es un gran día para América y un hombre bueno ha hecho su juramento».

George W. Bush,

tras ceder la presidencia de Estados Unidos a Obama el 20 de enero de 2009.

FICHA TÉCNICA:

ISBN13-EAN: 9788483561164 • Autora: Mónica Pérez de las Heras • Editorial: LID Editorial Empresarial • Colección: Acción Empresarial • Edición: 1ª ed. • Idioma: Español • Páginas: 208 • Encuadernación: Rústica con solapas • Formato: 15x22 cm. • Impresión: B/N • PVP: 19,90€

**EL SECRETO DE
OBAMA.COM**

SOBRE LA AUTORA

Mónica Pérez de las Heras es periodista y especialista en Programación Neurolingüística (PNL) e inteligencia emocional. Su trayectoria profesional ha estado relacionada con el área del medio ambiente, donde ha sido directora de comunicación de diferentes entidades. Dedicada también a la oratoria, ha impartido conferencias en todo el mundo. Colabora con distintos medios de comunicación y es profesora en varias escuelas de negocio.

Forma parte de LID Conferenciantes (mph@lidconferenciantes.com), la red de los mejores especialistas en empresa. Además de en oratoria con PNL e inteligencia emocional, es experta en creación de portavoces, educación y comunicación con PNL, turismo y medio ambiente.

ÍNDICE

Agradecimientos

Introducción

1. Un negro con un nombre extraño

1. Su familia
2. Sus escritores de discursos
3. Un hombre, un mito

2. Su inteligencia emocional

1. Transmisión de emociones

3. Su naturalidad, su humildad y su corazón

1. Naturalidad
2. Humildad
3. Corazón
4. Normalidad

4. Su manera de pensar

1. Presuposiciones de la PNL
2. Sí podemos
3. Visual, auditivo y kinestésico
4. Niveles neurológicos

5. Su voz

1. La respiración
2. El volumen
3. La vocalización
4. La entonación
5. Silencios y pausas
6. La velocidad
7. Lectura de un discurso
8. Las claves de la voz

6. Sus gestos

1. La postura
2. Los gestos
3. El uso de las manos
4. La mirada
5. La sonrisa
6. Los momentos de escucha
7. Los debates presidenciales
8. Comparaciones en su lenguaje no verbal
9. Lenguaje no verbal en otros discursos
10. El lenguaje no verbal del público

7. Su lenguaje verbal

1. La retórica
2. El lenguaje de Obama
3. La improvisación
4. El mensaje

8. Su esposa

1. La evolución de Michelle
2. Las claves de su oratoria
3. Sus discursos

9. Su imagen

1. El e-presidente
2. Anuncios en televisión
3. Críticas
4. El peligro de ser «El hombre de Rorschach»

10. Sus discursos

1. El primero de una larga lista
2. El que le hizo famoso
3. Dedicado a Abraham Lincoln
4. Un discurso verde
5. Sobre la mujer
6. Sobre Robert F. Kennedy
7. Salvar el planeta
8. A los jóvenes universitarios
9. Sobre la religión
10. Discurso en Kenia
11. Sobre el sida
12. El anuncio de su candidatura
13. Sobre Oriente Medio
14. Por los derechos de negros y latinos
15. En la convención demócrata de California
16. Apoyando al poder local
17. Sobre la industria del automóvil
18. Sobre la sanidad
19. Defendiendo una mejor educación
20. Sobre el terrorismo
21. Esperanza y cambio
22. La primera noche de triunfo
23. El nacimiento del «Yes we can»
24. Con la familia Kennedy
25. Supermartes
26. Sobre la raza
27. Sobre Martin Luther King
28. Anticipando la crisis
29. Lo que América quiere
30. Victoria en Carolina del Norte
31. Sobre Latinoamérica
32. Cuando ganó a Hillary
33. Sobre el Estado de Israel
34. En el día del padre
35. Sobre la energía
36. Discurso en Berlín
37. Anuncio del vicepresidente
38. En la convención nacional demócrata de 2008
39. Sobre la crisis financiera
40. Por un mundo global
41. Mencionando a John McCain
42. Colin Powell respalda la campaña de Obama
43. La presencia de Joe, el fontanero
44. Los últimos discursos preelectorales
45. El discurso de la victoria
46. El discurso de investidura

Conclusión

Fechas clave en la carrera a la presidencia de Barack Obama

Bibliografía

**EL SECRETO DE
OBAMA.COM**



LA OBRA

Mónica Pérez de las Heras acerca la persona del presidente de Estados Unidos a través de su oratoria: «**El secreto de Obama** no es la biografía del actual presidente de Estados Unidos de América. Para eso está su espléndido libro *Los sueños de mi padre*. Tampoco es un texto sobre sus ideas políticas. Para eso está su espléndido libro *La audacia de la esperanza*. Ambos auténticos superventas. Esta es una publicación con pretensiones sencillas: descubrir por qué Barack Obama es tan buen orador y, de paso, desentrañar cómo es el hombre que ocupa la Casa Blanca».

La autora pone especial acento en los recursos que la Programación Neurolingüística (PNL) proporciona a la oratoria, así como en la inteligencia emocional de este auténtico líder: Barack Hussein Obama.

«Un negro con un nombre extraño. Así se describió Obama en uno de sus libros. Era como él se veía cuando comenzó en el ámbito de la política y la gente se extrañaba de su nombre. Una historia familiar muy particular, con una gran mezcla intercultural que le ha dado una visión del mundo abierta y comprensiva. Un hombre sencillo que ha pasado a ser el primer afroamericano que llega a la presidencia de Estados Unidos».

El primer capítulo de la obra hace un repaso por la biografía del actual inquilino de la Casa Blanca: «Nació el 4 de agosto de 1961 -curiosamente, el mismo día que el presidente del Gobierno español, José Luís Rodríguez Zapatero aunque éste un año antes-. Le pusieron el nombre de su padre, Barack, que significa bendito, aunque durante mucho tiempo sus familiares y amigos le denominaron Barry». Pérez de las Heras resume el periplo de Obama de Yakarta a Hawai hasta llegar a Los Ángeles y de ahí a la Universidad de Columbia, en Nueva York, donde se graduó en Ciencias Políticas. Cuenta cómo en 1985, «frente a todos los pronósticos que le auguraban un futuro prometedor en Wall Street, decidió ser organizador comunitario. Su intención era cambiar las cosas desde abajo y encontró una oportunidad de hacerlo en uno de los barrios más modestos de Chicago, el South Side. Allí conoció al reverendo Wright y, con él, abrazó el cristianismo». Cursó después Derecho en Harvard y en 1991 se graduó magna cum laude y regresó a Chicago donde emprendió su trabajo en una firma de abogados. Allí conoció a Michelle La Vaughn Robinson.

El secreto de Obama relata la entrada en la política del ahora presidente como senador del Estado de Illinois. Tras un intento fallido a las elecciones para el Senado de Estados Unidos en 2000, su discurso en la convención nacional demócrata de 2004 le encumbró en su partido. «El 4 de enero de 2005 obtuvo su escaño por fin. En 2007 tomó la decisión más importante de su vida, presentarse a lo que parecía todo un sueño: la presidencia de Estados Unidos».

Durante dos años, la autora ha estudiado los vídeos, las entrevistas, las apariciones públicas, los libros y, muy especialmente, cada uno de los discursos de Obama, que «interviene muy directamente en lo que se escribe para él, dando sus ideas y corrigiendo borradores hasta que el discurso final queda listo». Mónica Pérez de las Heras afirma que las alocuciones de los Kennedy, Martin Luther King y, sobre todo, Abraham Lincoln, junto con los dos libros de Obama, son la fuente de inspiración para el equipo que redacta sus discursos, cuyo principal escritor es Jon Favreau, «un joven de 27 años que en 2004 estaba trabajando como becario para el candidato demócrata a la presidencia John Kerry. Ahí le descubrió Obama y surgió la posibilidad de que colaborara con él».

Una de las cualidades más destacadas del presidente de Estados Unidos es su inteligencia emocional. Explica la autora «que propaga emociones constantemente, tan pronto hace reír al auditorio como consigue que a éste se le encoja el corazón». **El secreto de Obama** aplica cada una de las características que definen la inteligencia emocional, según Daniel Goleman, considerado el padre de la misma, a la figura de Obama.

Así, Pérez de las Heras destaca el autoconocimiento o autoconciencia de Obama, quien considera la autenticidad una cualidad exclusiva de los líderes, definida como «la capacidad de ser uno mismo». Habla también de la autorregulación, es decir, ser capaz de gestionar correctamente las emociones, canalizándolas según se necesiten,



**EL SECRETO DE
OBAMA.COM**

algo dominado por Obama «que rara vez se deja llevar por emociones negativas como la ira o el resentimiento. Él dice que fue su padrastro indonesio, Lolo Soetoro, quien le enseñó a gestionar sus emociones». Motivador incansable, Obama transmite su pasión a todo el mundo, como lo demuestra su credo universal, el «Yes we can». También resalta su autoestima y empatía. La autora desvela que «leyendo un poco la vida de Obama es fácil saber quién le inculcó la capacidad para empatizar con los demás, algo que en la actualidad realiza de forma innata. Su madre fue la persona que más le influyó en este sentido».

El secreto de Obama destaca la habilidad del presidente para conectar con los problemas de los estadounidenses, «sus inquietudes, sus anhelos, sus sueños, y eso fue lo que le movió a meterse en política».

La autora hace un recorrido por las claves que han determinado el éxito de la oratoria de la familia Obama -tanto Barack como Michelle-, es decir: su naturalidad, su humildad y su corazón; y analiza cómo «la introducción en sus intervenciones de pequeñas historias de personas reales, de héroes anónimos como el actual inquilino de la Casa Blanca les llama, hace que éstas lleguen fácilmente al corazón de la gente que le está escuchando».

«En el libro *La audacia de la esperanza*, Obama menciona una anécdota muy esclarecedora de la normalidad que su familia ha querido siempre mantener. Siendo ya senador de Estados Unidos, llamó a Michelle desde Washington para transmitirle que estaba consiguiendo que se aprobara una ley para la restricción de la proliferación y el tráfico de armas. Él estaba emocionado por lo que podría suponer todo un éxito político. Mientras se lo relataba a Michelle, ésta le espetó: "Tenemos hormigas". "¿Qué?", preguntó Obama. "Que hay hormigas en casa así que compra algo para matarlas". Como él mismo explica en su libro, ese tipo de cosas son las que le hacen volver a la realidad y darse cuenta que no es sino una persona más».

Otro de los ejes de la obra de Mónica Pérez de las Heras es el estudio del triunfo de Obama desde la Programación Neurolingüística. «Por lo que se ha analizado de la vida de Obama y de sus apariciones en público parece que el presidente de Estados Unidos emplea la PNL de forma espontánea, natural, lo que también le ha ayudado en su éxito al hablar en público».

La obra explica que esta nueva herramienta de trabajo facilita y potencia las capacidades del orador y tiene como objetivo «mostrar cómo el ser humano capta la información del exterior en su cerebro (neuro), cómo elabora esos datos (programación) y cómo los exterioriza a través del habla (lingüística)». A través de la figura del presidente, **El secreto de Obama** desgrana las diferentes presuposiciones de la PNL, esto es, «una serie de premisas que ayudan a comprender el mundo y vivir mejor en él»:

1. El mapa no es el territorio, sino la historia personal de cada uno. En el caso de Obama, una historia rica en vivencias: «Siguiendo su trayectoria se comprende la gran capacidad de este hombre para entender a los demás».
2. No podemos no comunicarnos. La imagen, es decir, los gestos, la postura, la forma de vestir... todo comunica.
3. El resultado de su comunicación es la respuesta que obtiene. Si se observa que el público no ha comprendido, no se puede repetir lo mismo una y otra vez de la misma manera.
4. En la PNL la palabra fracaso no existe, sino retroalimentación. Es mejor hablar de resultado y así se considera a la respuesta que llega desde el receptor. «Barack Obama demuestra a través de su vida que es una persona positiva, que cree en sí mismo y en su capacidad, a pesar de que no siempre todo le haya ido bien».
5. Estamos dotados de todos los recursos. Dice la PNL que todas las personas tienen recursos para hacer cualquier cosa, el caso es llegar a descubrirlos.
6. Si una persona puede hacerlo, yo puedo hacerlo. Es una premisa básica de la PNL y, de hecho, gran parte de esta ciencia está basada en que se puede modelar, es decir, copiar la estrategia de una persona que triunfa en algún campo a fin de ser tan bueno como ella. Obama reconoce «que se ha fijado en mucha gente a lo largo



**EL SECRETO DE
OBAMA.COM**

de su historia. Desde luego Abraham Lincoln fue su primera referencia, también los Kennedy y Martin Luther King; pero incluso algún presidente republicano como fue el caso de Ronald Reagan».

Pérez de las Heras trata la importancia en la oratoria de detectar el sistema representacional (manera por la que las personas perciben la realidad a través de los sentidos y se expresan también de la misma forma a través del lenguaje) del otro para mejorar la comunicación. De los tres tipos: visuales, auditivos y kinestésico, «parece que el inquilino de la Casa Blanca es predominantemente kinestésico», aclara la autora.

El secreto de Obama aplica al presidente los niveles neurológicos definidos en la PNL. Afirma que su entorno ha sido siempre muy variado; su conducta intachable, de ayuda a los demás, respeto y preocupación por su familia, cuidado de sus amigos, etc.; sus capacidades excelentes y además «reconoce que no sabe de todo pero que no tiene problema en buscar a quien le pueda ayudar a aprender»; sus principales valores son la tolerancia, la igualdad y la defensa de los menos favorecidos, y sus creencias se centran en la evolución, en la investigación científica y en el calentamiento global respecto a la ciencia, en la libertad de expresión, el no imponer creencias religiosas a nadie, en el libre mercado, en la competencia y en la capacidad emprendedora; su identidad, definida realmente cuando visitó Kenia y descubrió su procedencia; y su espiritualidad o lo transpersonal, por lo que Obama se declara una persona religiosa, creyente, y para la que Dios tiene una gran importancia.

La obra estudia el lenguaje paraverbal de Obama, o lo que es lo mismo, el uso de la voz. Pérez de las Heras alaba la brillantez con la que el presidente maneja cada uno de los condicionantes de su voz, por ejemplo, el perfecto uso de la respiración abdominal, «que le permite ir explicando lo que quiere sin quedarse sin aire», el énfasis conseguido con el volumen, la perfecta vocalización, la emoción transmitida con la entonación de las palabras, los silencios y las pausas que mantienen al público en vilo, la adecuada variación de la velocidad en ciertos momentos de la exposición, y la mejor lectura de cada uno de los discursos. La autora revela que el uso del telepronter es una práctica habitual en Estados Unidos: «Se camuflan de tal manera en el escenario que cuesta ver los telepronter cuando el orador está hablando. Las imágenes que suelen emitir en televisión son, bien de un primer plano donde sólo se ve el atril y el orador; o una visión de toda la gente y el orador en el centro a lo lejos. Sólo cuando la cámara muestra un plano medio, en el que se observa todo el atril desde una cierta distancia, se pueden contemplar los pilares del telepronter».

Además del lenguaje paraverbal, la obra aborda con precisión el lenguaje no verbal (LNV) de Obama, ya que «los gestos suponen el 55% de la información que se transmite en una comunicación emocional». La autora analiza la postura, la mirada, la sonrisa, el comportamiento durante los momentos de escucha y el uso de las manos del presidente: «Como kinestésico que es tiene tendencia a emplearlas, y señalarse a sí mismo, notándosele más suelto en el movimiento de las mismas cuando está en una entrevista que en un escenario. Sus gestos más habituales con las manos son: sacar el índice, como advirtiendo de algo, o juntar los dedos de esa mano con el pulgar, también se lleva la mano derecha al pecho; a veces usa ambas para mostrarlas abiertas ante el público. Cuando se encuentra en debates donde tiene que apuntar, es muy habitual que su mano izquierda -es zurdo- esté escribiendo mientras la derecha está reposando tranquilamente».

Desde la perspectiva del lenguaje no verbal, **El secreto de Obama** analiza los tres debates presidenciales televisados entre Barack Obama y el senador McCain.

Desgranado el LNV del presidente, Pérez de las Heras examina en el capítulo 7 su lenguaje verbal, ése que «representa sólo el 7% de la comunicación cuando se trata de una interlocución emocional». Explica la distinción que la PNL hace entre lo que la persona quiere decir, es decir, la estructura profunda del lenguaje (EP), y lo que sale realmente de su boca, la estructura superficial del lenguaje (ES), y explica cómo la eliminación, la generalización y la distorsión interfieren en la comunicación. De ahí la necesidad del metamodelo del lenguaje, «cuyo objetivo es, precisamente, conseguir que la



**EL SECRETO DE
OBAMA.COM**

estructura superficial se parezca lo máximo posible a la estructura profunda de lo que se quiere decir». El metamodelo en la oratoria muestra las carencias en el lenguaje verbal y cómo se pueden evitar.

El secreto de Obama estudia la retórica del presidente y cómo combina magistralmente las repeticiones, contraposiciones, enumeraciones, anáforas, preguntas retóricas, metáforas y juegos de palabras en sus discursos, hasta conseguir «una gran armonía, musicalidad y sonoridad». La autora disecciona el lenguaje de las intervenciones públicas de Obama y constata cómo la exposición de episodios de su vida, la mención de citas y hechos históricos, los toques de humor e ironía, la alusión a hechos cotidianos, el relato de historias de héroes anónimos y la consideración de temas de actualidad le han granjeado el éxito. Igualmente, enumera los principales mensajes transmitidos por el presidente durante la campaña electoral.

Capítulo aparte merece Michelle Obama, de quien la autora admira su inteligencia emocional, su capacidad para empatizar con la gente, su excelente uso de la voz y su sentido del humor. «Respecto a la PNL, Michelle parece tener una gran capacidad kinestésica, al estilo de su marido, aunque es más visual que él. Habla más rápido y más alto y cuando le preguntan sus ojos buscan la información en las zonas de arriba, lo que es típico de los visuales».

Mónica Pérez de las Heras pone el énfasis en cómo la imagen de un candidato tan especial como Barack Obama no es únicamente fruto de su esfuerzo personal, sino de una gran estrategia diseñada por un gran equipo de asesores y voluntarios que le aconsejaron, consiguieron fondos y estuvieron al lado de su líder en los momentos buenos y malos. De Obama, cuenta la escritora, se ha dicho que plagia discursos, que es musulmán, que es amigo de terroristas, que es un marxista, socialista; que hipnotiza al público, que es antipatriota y que no tenía experiencia porque sólo había sido organizador comunitario... Críticas superadas gracias a la imagen «de persona equilibrada, coherente, honesta y con aplomo» forjada por Barack Obama y respaldada por su equipo.

Sus discursos: «Tras haberse analizado más de 200 discursos del presidente Obama, el último capítulo de ***El secreto de Obama*** incluye, diseccionados para el lector, 46 de ellos, desde el primero que pronunció en 2002 contra la guerra de Iraq al de la investidura el 20 de enero de 2009. Multitud de anécdotas y lecciones de oratoria se encuentran en estas páginas que son toda una clase magistral del legado que Barack Obama pone a nuestra disposición».



Para más información:

aldara.barrientos@lideditorial.com

laura.diez@lideditorial.com

91 372 90 03

**EL SECRETO DE
OBAMA.COM**