

100+ Tips

De Comunicación No Verbal



100+ tips de comunicación no verbal.

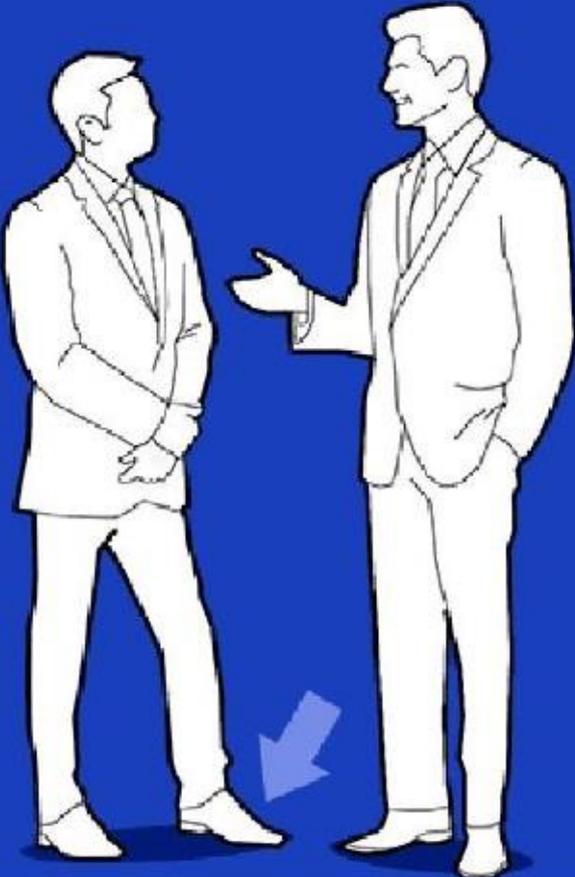
Copyright 2014 LenguajeCorporal.Org. Documento gratuito de libre distribución. Ninguna parte del mismo puede ser modificada, extraída o usada pública o privadamente con o sin fines de lucro sin el permiso expreso de LenguajeCorporal.Org.

#1: Cuando se acercan demasiado al hablar...

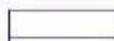
Tip #1

¿No te molesta cuando alguien se acerca mucho para hablarte?

Puedes evitarlo extendiendo tu espacio personal adelantando un pie.



 lenguajecorporal.org



Nunca falta quien se empeña en acercarse demasiado cuando te está hablando; Por más que retrocedas, se empeña en acortar la distancia. La mejor solución es recurrir a la proxémica y ampliar tu espacio personal adelantando un pie; de esa manera le permitirás acercarse sólo hasta donde tú lo permites.

#2: Durante cualquier conversación (o al menos con 'esa' persona)...

Tip #2

Al conversar con la persona que te gusta:

No dejes que tu teléfono te distraiga.

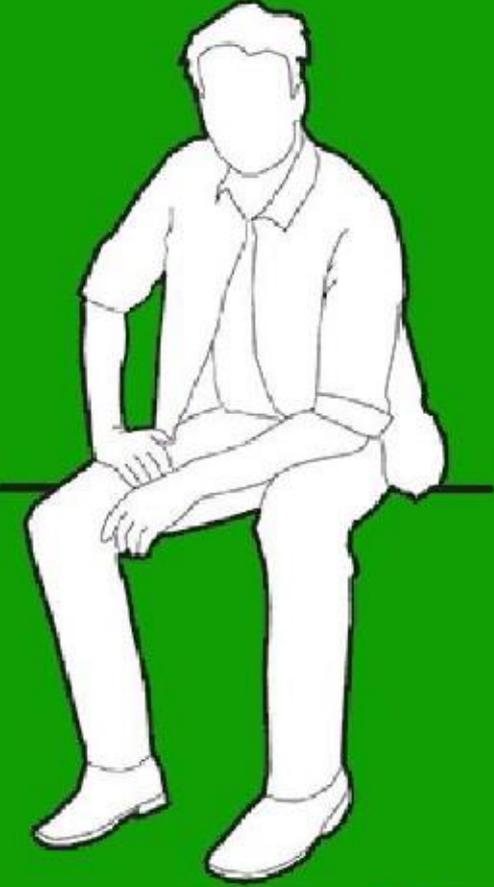
(Le causarás una mala impresión)



 lenguajecorporal.org

La total atención a quien te habla es un lujo que prácticamente te hace especial en esta época, en la que la pantalla del teléfono es un imán perpetuo para nuestros ojos. Asegúrate de establecer tus prioridades de atención, ¿qué es más importante para ti?

#3: Lo difícil de parecer natural...



Tip #3

Sentarte de manera **“natural”** y atenta, requiere de varios factores:

- Rostro apuntando a quien te habla
- Manos y pies separados, dedos relajados
- Torso ligeramente inclinado hacia adelante.

 lenguajecorporal.org

Suena cómico, pero ¿En qué piensas cuando escuchas la expresión “Actúa natural”? por más que inspire más de un chiste en internet, no siempre nos sentimos lo suficientemente cómodos como para proyectarlo.

Simplemente mantén las manos relajadas, los pies ligeramente separados y asegúrate de mirar a quien te habla.

#4: Evita cualquier distracción...

Tip #4

Al conversar con una chica:

No importa lo atractivo que sea su escote, no lo mires directamente.

(Es una trampa)

● Ideal

● Peligro

● ¡Error!

 **lenguajecorporal.org**



Originalmente este tip podría considerarse algo parcializado (bueno, bastante parcializado) hacia el sexo masculino; sin embargo, el sentido del mismo es similar al del tip #2, en lo que respecta a tu atención y al contacto visual. A nadie le gusta hablar con alguien cuyos ojos se distraen fácilmente.

#5: Cuando sólo necesitas parecer...

A graphic with a purple background. On the right is a white line drawing of a man's head and shoulders, tilted slightly to his left. On the left, white text reads: 'Tip #5', 'Durante una conversación, inclina la cabeza un poco hacia tu izquierda.', and '(Así "parecerá" que prestas atención)'. At the bottom right is the logo for 'lenguajecorporal.org', which consists of a stylized 'L' and 'C' in a square followed by the website name.

Tip #5

Durante una conversación, inclina la cabeza un poco hacia tu izquierda.

(Así "parecerá" que prestas atención)

 **lenguajecorporal.org**



Si inclinar ligeramente la cabeza es señal de que estamos prestando atención, ¿Quién dice que no podemos usar ese hecho para demostrar atención... cuando nos cuesta mantenerla? Quizá termines 'sintonizándote' con la persona después de todo. ¡Inténtalo!

#6: Una característica de las negociaciones difíciles...

Tip #6

Nunca trates de cerrar una venta si tu cliente tiene los pies cruzados.

(No lo has convencido aún)



 **lenguajecorporal.org**



Cruzar las piernas en los tobillos es una posición a medio camino entre seguridad (pies plantados en el piso) y comodidad (piernas cruzadas, torso hacia atrás), lo cual se traduce en indecisión. ¡Todavía falta convencerlo por completo!

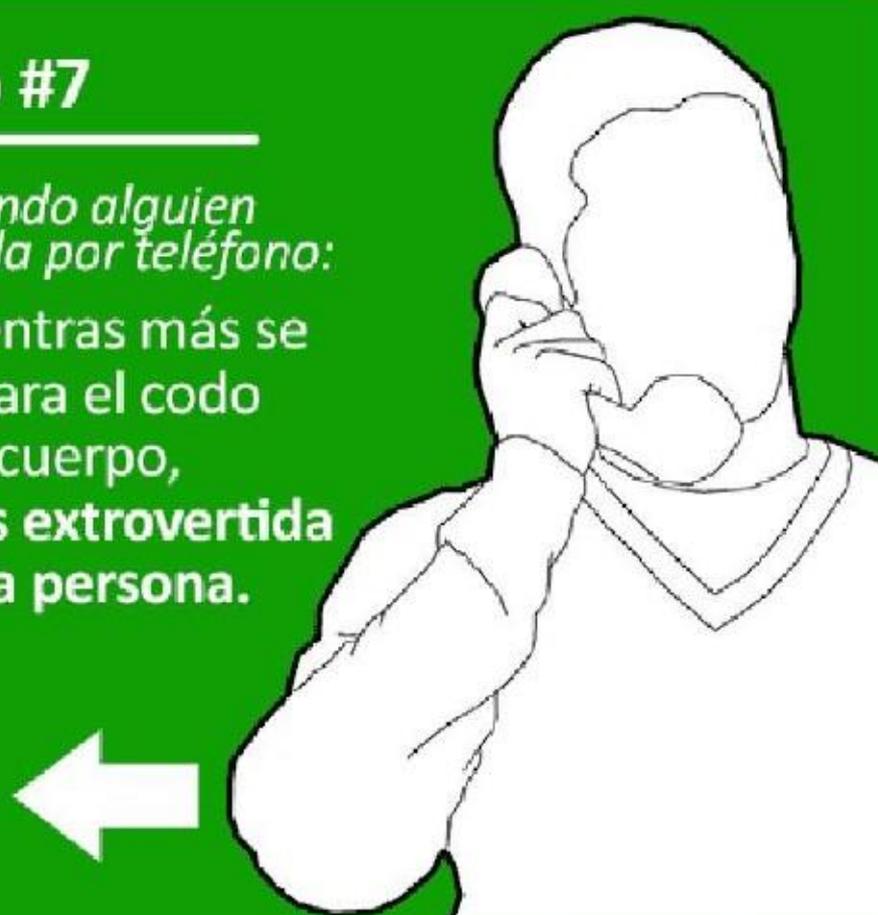
#7: Una característica al hablar por teléfono...



Tip #7

Cuando alguien habla por teléfono:

Mientras más se separa el codo del cuerpo, **más extrovertida es la persona.**

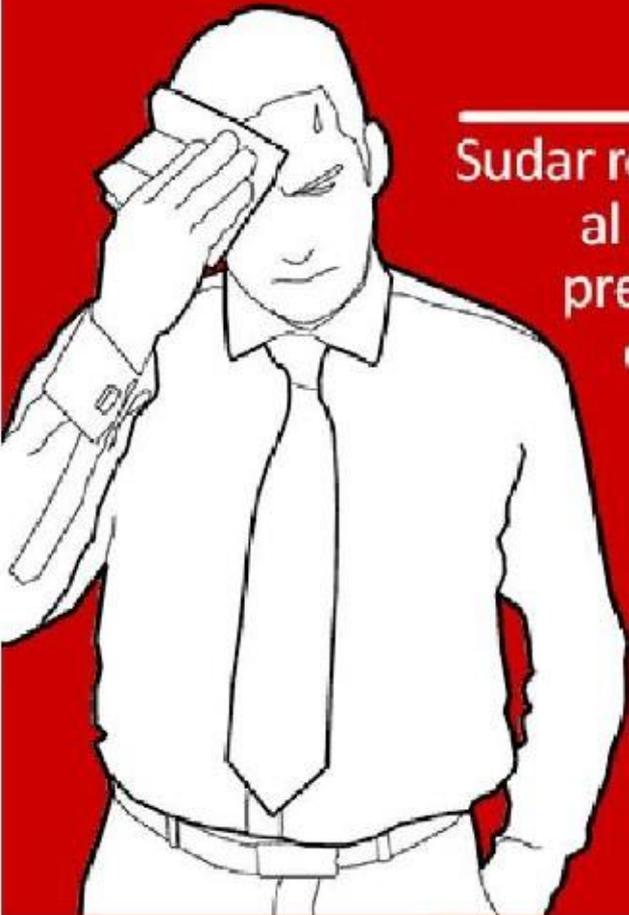


 lenguajecorporal.org

The infographic features a green background. On the right, a white line drawing of a person is shown from the chest up, holding a phone to their ear. A large white arrow points from the person's elbow towards the left. The text is in white, with the tip number and the final sentence in bold. The logo at the bottom consists of a stylized 'L' and 'C' in a square, followed by the website name.

Cuando una persona habla por teléfono, busca proyectar de alguna manera su personalidad, aun cuando su gestualidad se limite. En tal sentido, la distancia a la cual se separa el codo del cuerpo tiene relación directa con la extroversión de la persona.

#8: ¿Será que está a punto de mentir?...



Tip #8

Sudar repentinamente al responder una pregunta, es señal de nerviosismo extremo.

(La respuesta lo compromete)

 **lenguajecorporal.org**



La sudoración repentina (Cambiar de una frente seca a una perlada en cuestión de segundos), es una reacción que no podemos controlar y se relaciona directamente con nuestro impulso de "luchar o huir". Si es una reacción a una pregunta o un suceso, es porque la situación lo compromete directamente.

#9: Controlando los gestos con una razón...



Tip #9

Al mentir, tratamos de ocultar las manos. Además, éstas se mueven menos de lo acostumbrado.

 lenguajecorporal.org

La usual falta de sincronización entre lo que decimos, pensamos y sentimos al mentir obliga al cerebro a limitar los canales expresivos (tomando en cuenta que no estamos convencidos de lo que decimos), así que es común una limitación de nuestros gestos manuales y llegar a ocultar nuestras manos.

#10: Parte de una imagen de atracción...



Tip #10

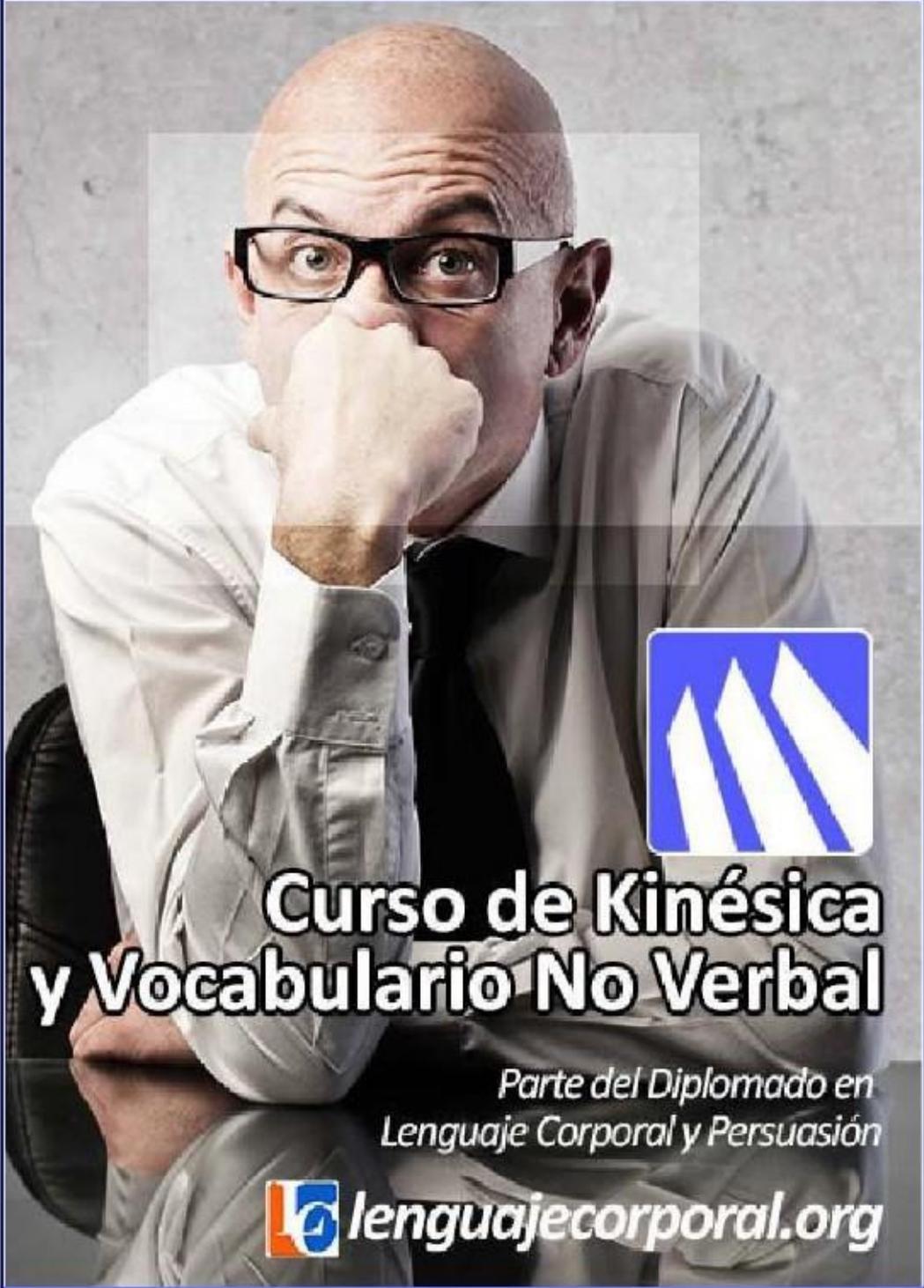
Un buen traje es para las mujeres lo que la lencería es para los hombres.

 lenguajecorporal.org

The image is a graphic with a blue background. On the left, there is a white line-art illustration of a man in a suit and tie, with his arms crossed. On the right, the text 'Tip #10' is written in white, bold font, underlined. Below it, the main text 'Un buen traje es para las mujeres lo que la lencería es para los hombres.' is written in white. At the bottom, there is a logo consisting of a stylized 'L' and 'C' in a square, followed by the website address 'lenguajecorporal.org'.



La imagen personal es indiscutiblemente un factor importante de nuestra vida que no podemos descuidar; en este caso, un traje impecable no sólo es una demostración de profesionalismo sino también un factor de atracción hacia el sexo opuesto.



**Curso de Kinésica
y Vocabulario No Verbal**

*Parte del Diplomado en
Lenguaje Corporal y Persuasión*

 lenguajecorporal.org

#11: La "cúpula" con los dedos...



Los dedos en cúpula proyectan seguridad y aplomo, así como una breve introspección al crear una pequeña barrera sobre el cuerpo. Eso sí, cuida de no tapar tu rostro con ellos o tendrá un efecto negativo, casi conspirativo.

#12: El saludo popularizado por John F. Kennedy...



El doble contacto durante el apretón, en el que tu mano se posa sobre el brazo de la otra persona, transmite calidez y acercamiento (pues, de hecho, debes acercarte a la otra persona para poder hacerlo).

#13: La verdadera forma de medir la atención de alguien...

A white line-art illustration of a man in a suit and tie, standing against a purple background. Two large, semi-transparent purple arrows point towards him: one points to his head, and the other points to his chest. The text is in white and pink. The top right corner has the text 'Tip #13' underlined. Below it is a question in pink: '¿Crees que porque su cabeza apunta hacia tí, te está prestando atención?'. Below that is the answer in white: 'En realidad, es la orientación del torso la que determina el verdadero interés de alguien.' At the bottom right is the logo for 'lenguajecorporal.org', which consists of a stylized 'L' and 'C' in a square followed by the website name.

Tip #13

¿Crees que porque su cabeza apunta hacia tí, te está prestando atención?

En realidad, es la orientación del torso la que determina el verdadero interés de alguien.

 **lenguajecorporal.org**

Cuando se está de pie, apuntamos a lo que realmente nos interesa con una flecha imaginaria que sale del pecho. Por más que la cabeza y el contacto visual quieran demostrarlo, si el pecho se dirige hacia otro lado la mente también lo estará.

#14: Cuando presentan el rostro, como si de un marco se tratase...

A graphic with a red background. On the left is a white line drawing of a man's head and shoulders, with his hand resting on his chin in a listening pose. On the right, the text 'Tip #14' is written in white, underlined. Below it, a paragraph of white text reads: 'Si te “presentan” el rostro con una mano, están dispuestos a escucharte y considerar lo que dices.' At the bottom right, there is a logo for 'lenguajecorporal.org' which consists of a stylized 'L' and 'C' in blue and orange, followed by the website name in white text.

Tip #14

Si te “presentan” el rostro con una mano, están dispuestos a escucharte y considerar lo que dices.

 lenguajecorporal.org

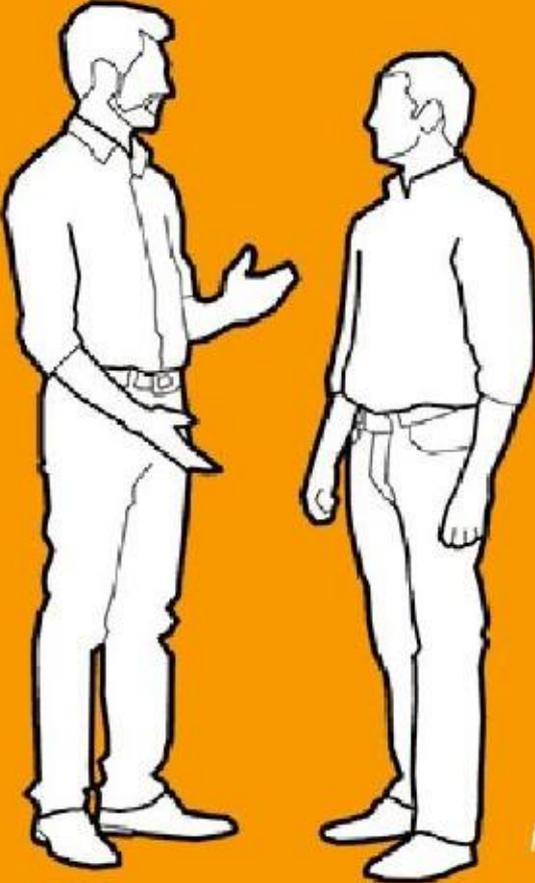
Presentar el rostro, un gesto que puede ser con una o ambas manos (aunque la primera versión es la más común), es una demostración de escucha activa. Aprovecha ese momento pues dispones de atención garantizada.

#15: Delatar la timidez al caminar...



Al caminar, la orientación de las palmas de las manos puede ser hacia el muslo (neutral), o hacia atrás (introversión / reserva). Así tienes una idea de la personalidad de quien observas.

#16: El estilo de los hombres al hablar...



Tip #16

Cuando dos hombres hablan casualmente, se colocan de lado.

Si el ambiente es más hostil, se colocarán frente a frente.

(Las mujeres siempre prefieren hablar de frente)

 **lenguajecorporal.org**



Por razones evolutivas, los hombres prefieren hablar de lado (pues se acostumbraron durante siglos a cazar hombro con hombro), mientras que las mujeres prefieren hablar de frente. ¿Y si habla un hombre con una mujer?

#17: Cuida que tu apretón no sea así...

Tip #17

Dar la mano “a medias” o sin fuerza, es la **expresión máxima de desinterés.**



(Como tener un pescado en la mano)

 **lenguajecorporal.org**



La fuerza con la que das tu apretón debe ser firme; hacerlo sin ganas es lo peor, pues deja mucho que desear de tu interés. Pero... no vayas a abusar con la fuerza.

#18: El sitio más poderoso de una mesa...



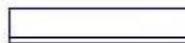
Tip #18

Durante una negociación, siéntate en la silla que se encuentre más lejos de la puerta. **Es la que tiene más poder.**

 lenguajecorporal.org

En una mesa de reuniones, el puesto o lugar en el cual recaería más poder por percepción no es precisamente uno de los extremos, sino aquel que esté más lejos de la puerta y se oriente hacia ésta.

#19: Un gesto de cuidado...



Cuando las palmas están totalmente hacia arriba, la persona que demuestra este gesto está tratando de demostrar que no tiene responsabilidad o culpa en algún suceso. Es distinto si las muñecas están relajadas o en un ángulo de 45 grados (ligeramente hacia arriba). El de la imagen es un gesto exagerado y de poca credibilidad.

#20: Un punto importante cuando se está sentado...



Tip #20

Si sus pies apuntan a la puerta, no tiene interés en lo que le hablas.

 lenguajecorporal.org

Los pies son un juego de satélites corporales con los que es muy raro mentir, pues es probable que de niños nos hayan mandado a sonreír sin tener ganas... pero no a orientar los pies para demostrar interés. Es por ello que el reflejo de querer irse va a empezar por ellos, principalmente cuando se está sentado y están libres de sostener nuestro peso.

#21: Un truco para darle importancia a cualquier documento...



Tip #21

Es posible alterar positivamente la evaluación de un candidato para un empleo...

(Sólo tienes que presentar su resumen curricular en una carpeta más pesada que las demás)

**Fuente: Journal of Nonverbal Behavior*

 **lenguajecorporal.org**

Desde siempre asociamos el peso con algo de valor (después de todo, casi todo con lo que se comercia se mide en cuanto a su peso), por lo que de alguna manera relacionamos una presentación rígida y pesada como más valiosa que una ligera y flexible. Tómalo en cuenta al escoger los sobres o carpetas que uses al presentar un documento importante.

#22: Hablar con las manos a la espalda...



Tip #22

Las manos tras la espalda proyectan autoridad...

...pero también desconfianza y alejamiento.

 lenguajecorporal.org

Puede que no sepas qué hacer con las manos mientras hablas con una persona o incluso un público, pero si optas por mantenerlas a tu espalda, debes recordar que esta posición proyecta autoridad, y en un sentido negativo, desconfianza y alejamiento. No abuses de ella.

#23: Sobre ese sonido que nacen al caminar...



Tip #23

Mientras más sonoro es el golpe en el piso al caminar, **más dominante es la personalidad.**

(Y no influye el peso de la persona)

 **lenguajecorporal.org**

El ruido que hace una persona al caminar está relacionado directamente con su extroversión. Los introvertidos tratan de no llamar la atención y procuran hacer menos ruido al desplazarse, mientras que los extrovertidos no tienen reparos en taconear fuertemente.

#24: Una muy, muy mala costumbre...



Tip #24

Taparte la boca al hablar, genera desconfianza y afecta tu credibilidad.

(Ni hablar de comerte las uñas)

 lenguajecorporal.org



Sabemos que taparse la boca tiene más de un significado, pero en líneas generales lo asociamos como falta de seguridad y credibilidad. A todas luces, una muy mala costumbre.

#25: La clave de tu atuendo...



Tip #25

¿La clave de la elegancia?

La talla correcta.



lenguajecorporal.org

Lo más importante en cuanto a la parte de tu vestuario en tu imagen personal (aparte de descubrir tu propio estilo personal) es asegurarte de vestirte usando la talla correcta para tu cuerpo. De nada vale un traje o vestido de diseñador; si no se ajusta perfectamente a ti te verás desgarbado y desaliñado.

#26: Una manera "Especial" de cruzar los brazos...



Tip #26

Cruzar los brazos con ambas manos ocultas, es señal de hostilidad.

(Generalmente se aprietan los puños)

 **lenguajecorporal.org**

Cruzarse de brazos es una postura muy cómoda que nos permite descansarlos y en ocasiones protegernos; la manera común de hacerlo es poniendo una mano por arriba y otra por abajo, pero si ambas manos se encuentran ocultas es una señal de hostilidad.

#27: ¿De cuál lado cruza la pierna?



Tip #27

Quando estamos “sintonizados” con quien se sienta a nuestro lado, cruzamos por encima la pierna opuesta.

(Es una forma de acercarnos)



 lenguajecorporal.org

Quando entramos en sintonía con quien se sienta a nuestro lado, buscamos acercarnos cruzando la pierna como en la gráfica.

#28: La mirada de la seducción...



Tip #28

Cuando le gustas a alguien, su mirada recorre **tanto tus ojos como tu boca.**

(En caso contrario, sólo ve tus ojos)

 **lenguajecorporal.org**

Una persona que gusta de ti, no sólo verá tus ojos mientras hablas sino también dirigirá su mirada hacia tu boca.

#29: Una clave de la seducción femenina...

A white line drawing of a woman's upper body and arms, set against an orange background. She is shown from the side, with her right hand resting on her left arm, illustrating the concept of 'touching discretely'.

Tip #29

Una de las maneras más efectivas de atraer la atención de un hombre, es **tocarse discretamente.**

 lenguajecorporal.org



Un gesto tan sencillo como tocarse el brazo es suficiente para despertar la atención masculina, siendo una de las claves de seducción femenina más efectivas y discretas que existen.

#30: El secreto mejor guardado de la empatía...

A graphic with a blue background. On the left, a white line drawing shows a hand touching another person's shoulder. The text 'Tip #30' is in the top right, followed by the tip text. At the bottom is the logo and website for 'lenguajecorporal.org'.

Tip #30

Tocar levemente el hombro o el brazo de alguien por menos de un segundo, **genera más empatía que sonreírle.**

 **lenguajecorporal.org**

A pesar de que a la mayoría de las personas no les gusta que un extraño realice este tipo de contacto, el truco es hacerlo mientras se le habla y se le mira directo a los ojos; el peso visual y auditivo de estos dos estímulos permitirá que el toque pase desapercibido para la consciencia (y aun así tenga el efecto empático).

#31: La manera más fácil de asumir una buena postura...



¿Quieres asumir una postura correcta cuando estás de pie? quizá erguirte, echar los hombros hacia atrás o tensar el abdomen sean algunos de los tips que te vienen a la mente... pero con sólo levantar el mentón un poco, todo tu cuerpo se enderezará (y tu espalda y tu cuello te lo agradecerán).

#32: El efecto del calzado femenino...

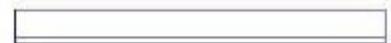


Tip #32

No es necesario que tus tacones midan más de 3 pulgadas **para proyectar poder.**

(Es más importante que sean cómodos y en perfecto estado)

 lenguajecorporal.org



Si bien los tacones altos son símbolo de poder y estatus para la mujer, también son un calvario para los músculos de las piernas y la espalda. Usa un tacón intermedio y asegúrate de que sean cómodos... o el efecto de poder no te durará mucho.

#33: Un detalle sobre el cuello de tu camisa...



No todos los cuellos de camisa sirven para todos los cuellos... de seres humanos, claro está. Si en tu caso tienes el cuello corto o un poco rollizo, te conviene una camisa de corte inglés con puntas largas en el cuello.



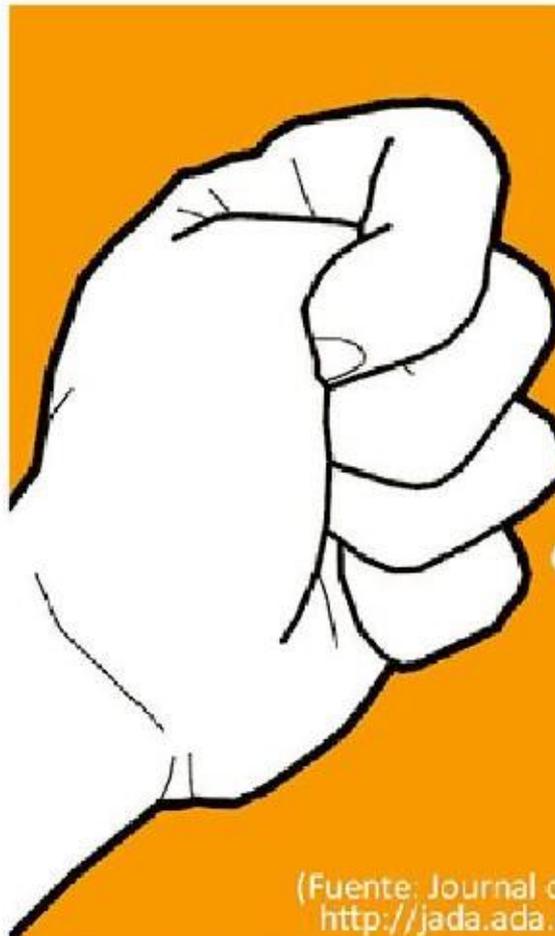
Taller Práctico de Microexpresiones

*Parte del Diplomado en
Lenguaje Corporal y Persuasión*



lenguajecorporal.org

#34: Un nervio palmar con una función muy particular...



Tip #34

Si aprietas el puño sobre tu pulgar izquierdo, presionas un nervio palmar que **inhibe el reflejo de las náuseas.**

(Fuente: Journal of American Dental Association
<http://jada.ada.org/content/139/10/1365.full>)

 **lenguajecorporal.org**

Al apretar el puño sobre el pulgar izquierdo, se presiona un nervio palmar que inhibe las náuseas.

#35: Un hecho asombroso sobre escribir a lápiz...

Tip #35

Escribiendo a lápiz,
aprendes **3 veces más rápido** que tecleando.

(Aprovéchalo cuando estudies)



 lenguajecorporal.org

Al escribir a lápiz, usamos nuestro cerebro de manera integral, involucrando más centros de procesamiento que al escribir en un teclado. Eso ayuda a fijar aún mejor en la memoria, y despertar mejor la creatividad.

#36: Sobre el largo de tu índice y tu anular...



Tip #36

Cuando el anular es más largo, la **persona es agresiva.**

Un índice más largo es **propio de las personas sensibles.**

Fuente:
ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/14627046

 **lenguajecorporal.org**

Varios estudios relacionan el efecto de la testosterona durante el período de gestación, con el largo del anular con respecto al índice.

#37: Si ella tiene las muñecas y los tobillos cruzados...



Si una mujer cruza las muñecas y los tobillos, está proyectando recato y distancia; para hablar con ella es conveniente relajar el contacto visual, no acercarse tanto y no mencionarla directamente (evitar hacerle preguntas sobre ella), hasta que se sienta un poco más cómoda y comience por descruzar los tobillos.

#38: La diferencia cuando se apoyan en un codo u otro...

Tip #38

Apoyarse en el codo izquierdo es una apertura emocional y empática, a diferencia de hacerlo con el codo derecho.



Fuente: Philippe Turchet - "El lenguaje de la seducción" - Pag. 151

 lenguajecorporal.org

Según Philippe Turchet, autor de "El lenguaje de la Seducción"(Editorial Amat), cuando nuestro interlocutor se apoya en su codo izquierdo, la situación siempre es más afectiva que cuando se apoya en el codo derecho. La mano izquierda, al rodear la cara, nos abre su universo emocional, y dirige nuestra atención a la mitad izquierda de la cara, mucho más expresiva.

#39: La distancia entre los genitales al saludar...



Tip #39

La distancia entre los genitales de dos personas al saludarse, determina su nivel de confianza.

(No importa el sexo)



lenguajecorporal.org

Cuando dos personas (de cualquier sexo) se saludan, como norma proxémica procuran mantener sus genitales distanciados entre sí; sin embargo, en la medida en que la distancia entre éstos es menor durante el saludo, mayor será la confianza entre ambos.

#40: Cuando una mujer se toca el cabello...



Tip #40

Una mujer puede tocarse el cabello **hasta 2000 veces en un sólo día.**

(Menos del 1% de las veces es por coqueteo)

 lenguajecorporal.org

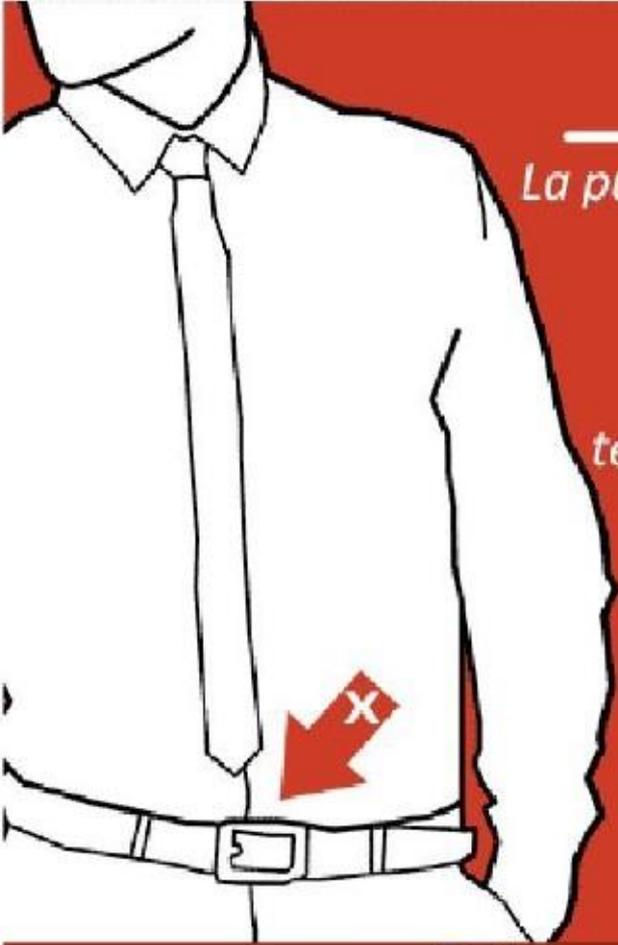
Una mujer puede llegar a tocarse el cabello hasta 2000 veces en un sólo día... ¡Así que no es un gesto exclusivo de la seducción! De hecho, menos del 1% de las veces es por coqueteo.

#41: Apuntar con el dedo pulgar...



Apuntar con el pulgar es demostrar desprecio hacia quien estamos señalando, aparte de que es un gesto mal visto en varias culturas.

#42: Sobre la punta de tu corbata...



Tip #42

La punta de tu corbata debe llegar hasta la hebilla de tu cinturón.

Si es más corta, te verás más bajo...

(...Y un poco panzón)

 **lenguajecorporal.org**

La punta de tu corbata debe llegar hasta casi tocar la hebilla de tu cinturón; si está demasiado larga te verás descuidado, y si es demasiado corta te verás más bajo (e incluso un poco panzón).

#43: Tocarte el cuello nunca es bueno...



Tip #43

Tocarte cualquier parte del cuello mientras hablas, te hará ver inseguro de lo que dices.

(Incluso pueden pensar que estás mintiendo o exagerando)

 lenguajecorporal.org

Tocarse el cuello es un reflejo de inseguridad, al querer llevarnos las manos a una de las áreas más vulnerables de nuestra anatomía.

#44: Hablar con los dedos entrecruzados...



Hablar con los dedos entrecruzados proyecta frustración y contrariedad; la persona no está de acuerdo con lo que está escuchando o la opinión que le están presentando. Es como crear una barrera pequeña sin llegar a cruzar los brazos. En estos casos, es mejor invitar a que la persona se exprese abiertamente y nos plantee sus dudas y observaciones.

#45: Cuando tengas una bebida...



Tip #45

Cuando tengas una bebida, cuida no bloquear tu pecho con ella. Es una postura defensiva que proyecta inseguridad.

 lenguajecorporal.org

Cuando tengas una bebida o cualquier otro objeto en tus manos durante una reunión o cita, cuida que tu mano no bloquee tu pecho, pues estarías asumiendo una postura defensiva que proyecta inseguridad.

Perfectamente puedes tener el trago cómodamente hacia un lado; te verás más natural y relajado.



Seminario de Storytelling y Oratoria

*Parte del Diplomado en
Lenguaje Corporal y Persuasión*



lenguajecorporal.org

#46: La mejor hora para dar una conferencia...



Tip #46

*La mejor hora del día
para dar una conferencia:*

10:30 AM

*(O inmediatamente
después del Coffee Break)*

 **lenguajecorporal.org**

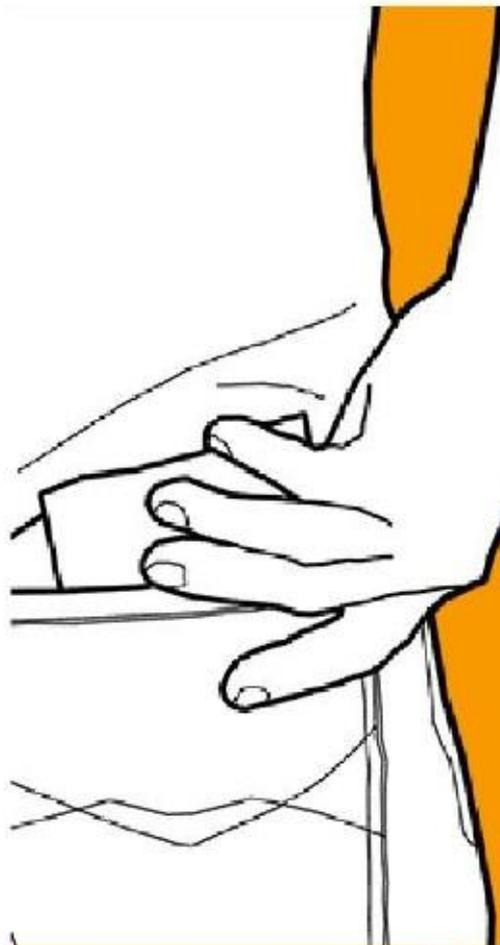
Si tienes la oportunidad de escoger la hora de tu intervención durante un ciclo de conferencias, o si tienes que programar una presentación importante, que sea alrededor de las 10:30 am (O justo después del coffee break matutino). De esa manera no estás tan cerca del desayuno ni del almuerzo, y tu público acaba de estirar las piernas. Literalmente, es la hora pico de su atención. ¡Suerte!

#47: Como proyectar poder con tu apretón...



Para proyectar poder con tu apretón de manos, asegúrate de atraer la mano del otro hacia tu plexo solar. ¿La razón? si en algún momento tuvieras que saludar a un Rey, tendrías que extender tú la mano mientras que él apenas la movería (Es el rey, claro está...) Por lo tanto, acercar el apretón hacia ti te hace ver como el más importante (y poderoso) entre ambos.

#48: Lo que siempre debes tener en tu bolsillo en una cita...



Tip #48

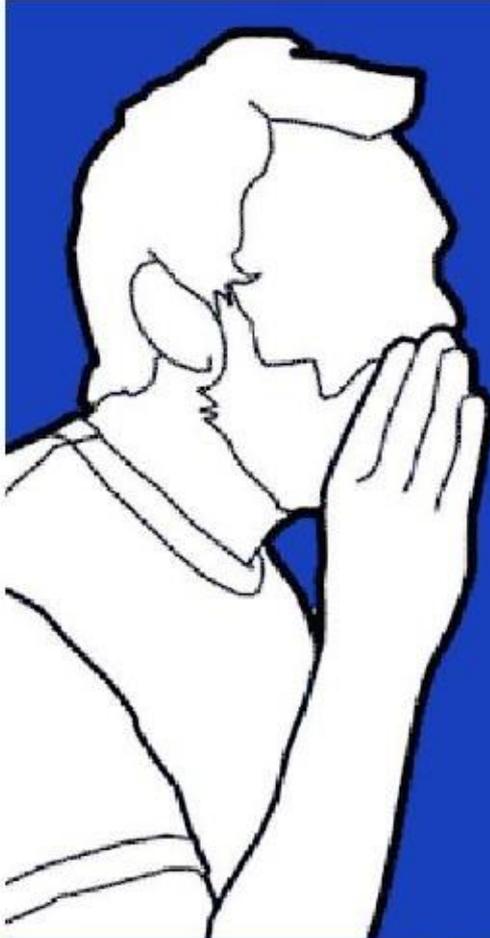
No sólo en una cita, sino en cualquier reunión importante, asegúrate de tener un pañuelo en el bolsillo. **Necesitarás mantener tu rostro y manos secos.**



lenguajecorporal.org

Lo que siempre debes traer contigo, no sólo en una cita sino cualquier reunión importante, es un pañuelo para mantener tu rostro y manos secas. No importa cuál sea tu atuendo, personalidad o actitud; un rostro sudoroso y unas manos húmedas literalmente destruyen cualquier buena impresión que quieras dar.

#49: Cuando quieres hacer énfasis en un punto



Tip #49

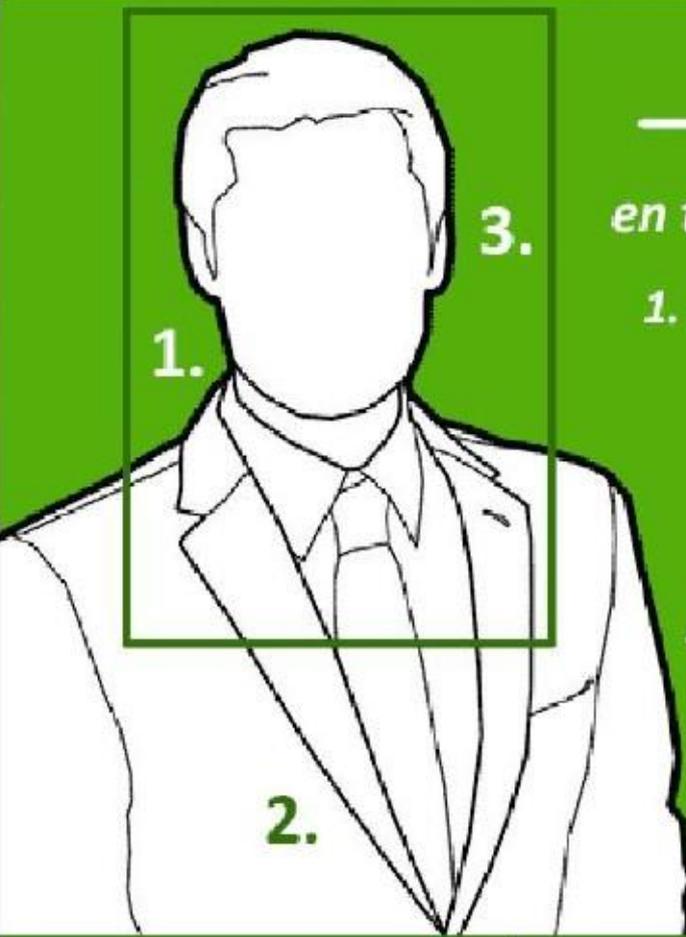
Bajar el tono de voz y hablar pausadamente es la manera más fácil de ***darle importancia a lo que dices.***

(Úsalo en la parte más impactante de tu narración)

 **lenguajecorporal.org**

Cuando quieres captar la atención sobre un punto específico en lo que dices (Por ejemplo, un nombre o un dato importante), el bajar la voz y hablar pausadamente le dará ese "dramatismo" que necesitas para darle importancia. Eso sí, no abuses de este recurso porque perderá eficacia.

#50: Sobre tu foto en tu resumen curricular...



Tip #50

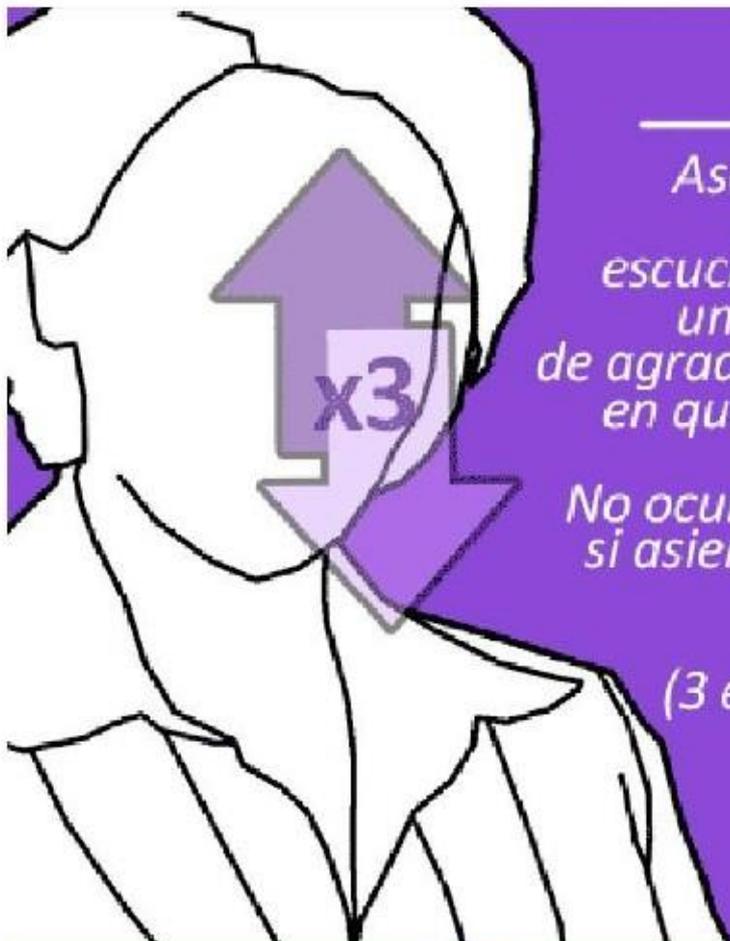
Sobre tu foto en tu curriculum:

1. Relaja tu cuello para no verte rígido
2. Gira un poco tu torso
3. Deja un poco de espacio a la derecha
4. Sonreír es opcional

 **lenguajecorporal.org**

Para la fotografía que uses en tu resumen curricular, gira el torso un poco hacia tu izquierda (la derecha en la imagen), de tal manera que los hombros se vean relajados (notarás que no se aprecian horizontales sino un poco inclinados), y tu cabeza se relaje al tener que girar el cuello para ver de frente a la cámara. Al recortar la imagen, deja un poco de espacio hacia la derecha.

#51: El efecto de asentir 3 veces seguidas



Tip #51

Asentir 3 veces seguidas al escuchar, produce una sensación de agrado y empatía en quien te habla.

No ocurre lo mismo si asientes 1, 2, 4 o más veces.

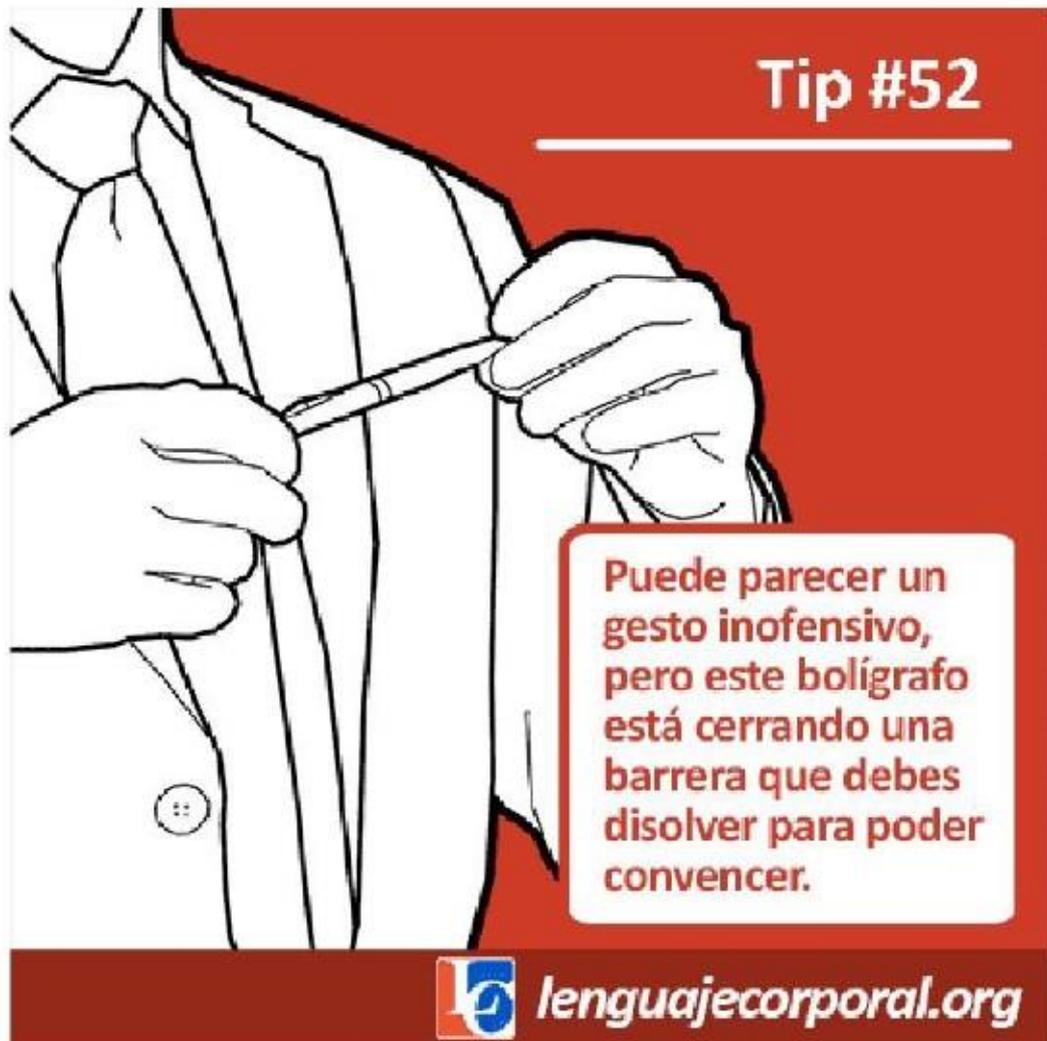
(3 es el número mágico)

Fuente: Allan Pease,
Entrevista sobre Vladimir Putin

 lenguajecorporal.org

Según Allan Pease, autor del best seller "El lenguaje del cuerpo", asentir tres veces seguidas muy sutilmente mientras te hablan, proyectará empatía y hará que tu interlocutor se sienta muy bien hablándote; es como proyectar placer a distancia. No olvides agregarle un poco de calidez a este gesto acercándote y tocándole el brazo a la otra persona.

#52: Un gesto aparentemente inofensivo...



Aquí vemos cómo un simple bolígrafo puede parecer un simple gesto pacificador, cuando en realidad es una sutil barrera... muy común cuando se está sentado y escuchando. Para poder convencer a esta persona, es necesario que "abra" ese obstáculo soltando el bolígrafo de uno de los lados. Una excelente forma es pidiéndole su opinión, invitarla a expresarse.

#53: Cómo saber si un cliente está convencido...



Aunque una persona quiera controlar sus micropicoros y sus gestos de las manos, la posición de sus dedos sobre la mesa te indican su palma está casi rígida y volteada has convencido; los dedos juntos, la persona.

Cuando la palma está casi rígida y volteada hacia a abajo con los dedos juntos, la persona está "cerrada", y debes lograr que intervenga para saber cuál es el obstáculo que debes disolver. Los dedos separados (aún con la palma hacia abajo), indican que se está sometiendo a juicio (analizando) lo que has dicho; vas por buen camino.

Finalmente, si la persona ha entendido y está dispuesta a seguir la acción que le estás planteado, tendrá los dedos relajados y la palma un poco de lado con respecto a la mesa.

#54: Para que te sea más fácil asumir una postura correcta...



Ya conoces los beneficios de una postura correcta y cómoda al estar sentado: puedes concentrarte mejor y evitas que se acumulen tensiones innecesarias en los músculos de tu espalda, entre otras; pero es probable que en algunos momentos olvides asumir una posición adecuada, y lo descubras cuando ya llevas una hora encorvado encima del teclado.

Intenta esto: apoya los pies en un objeto ligeramente inclinado y elevado. Eso subirá un poco tus piernas y tu cuerpo buscará equilibrarse echándose un tanto hacia atrás. Si el espaldar de tu silla es alto (como debería serlo, si trabajas mucho tiempo sentado), tu espalda distribuirá su peso sobre él.

No olvides que el borde superior del monitor debe estar a la altura de tus ojos y tus manos y antebrazos, alineados lo mejor posible.

#55: Un "gesto" en los ojos...



Tip #55

¿Realmente le picará un ojo, o es un pretexto para evadir la mirada?

 lenguajecorporal.org

Rascarse un ojo puede ser un pretexto para evadir la mirada. ¿Has notado que la mayoría de las veces que alguien hace este movimiento, está hablando con otra persona? fíjate si al hacerlo, el rostro completo se dirige hacia abajo o hacia un lado. ¿Acaso tienes que mover toda la cabeza cuando te pica un ojo?

#56: Sobre hacer el "4" con los brazos...



Tip #56

Evita a toda costa hacer el "4". Es una **postura beta** de inseguridad e indecisión.

Si lo haces al teléfono, sonarás cansado o peor aún, **desinteresado.**

 lenguajecorporal.org

Cuando haces un "4" con ambos brazos, no sólo estás realizando un bloqueo al nivel del pecho; aparte, la otra mano está reforzando una postura beta de ansiedad e inseguridad acercándose al rostro (algo obligado si estás hablando por teléfono).

El brazo a la vez oprime el pecho y te hace sonar cansado y distante.

#57: Cuando te entregan una tarjeta de presentación...

Tip #57



Quando te entreguen una tarjeta de presentación, no la guardes de inmediato; **tómate unos segundos para leerla.**
(Es parte de la etiqueta profesional)

 **lenguajecorporal.org**

Según las normas de etiqueta profesional, cuando te entregan una tarjeta de presentación, lo primero que NO debes hacer es guardarla inmediatamente; es una falta de cortesía. Lo correcto es tomarte unos segundos para leerla (Aunque ya conozcas el nombre y el cargo de la persona), antes de guardarla. Si quieres un toque aún más formal, imita a los japoneses que la toman con ambas manos en todo momento.

#58: Cuando se pasan la palma por la boca...



El movimiento de pasarse la mano abierta cubriendo la boca, con un movimiento de abajo hacia arriba desde casi tapar la nariz hasta pellizcarse la barbilla, se asocia con frustración e incluso enojo. La paciencia se le está agotando.

#59: Sentarse con los asientos en "X"...



Tip #59

Sentarse con los asientos en "X" es una de las maneras más cordiales (y cómodas) para **entrevistar a alguien.**

 lenguajecorporal.org

Sentarse en "X" es una de las maneras más cordiales y cómodas de llevar una entrevista. Pueden verse de frente y a la vez no están "enfrentados", sino que pueden reclinarsse de un lado.

#60: Frotarse los ojos con fuerza...



Frotar los ojos con fuerza en una sola dirección (hacia el tabique nasal), es una señal de frustración y rabia. Se está profundamente consternado por la situación y generalmente se asocia impotencia para poder resolverla.

#61: Si usted no tiene nada que decir...



Tip #61

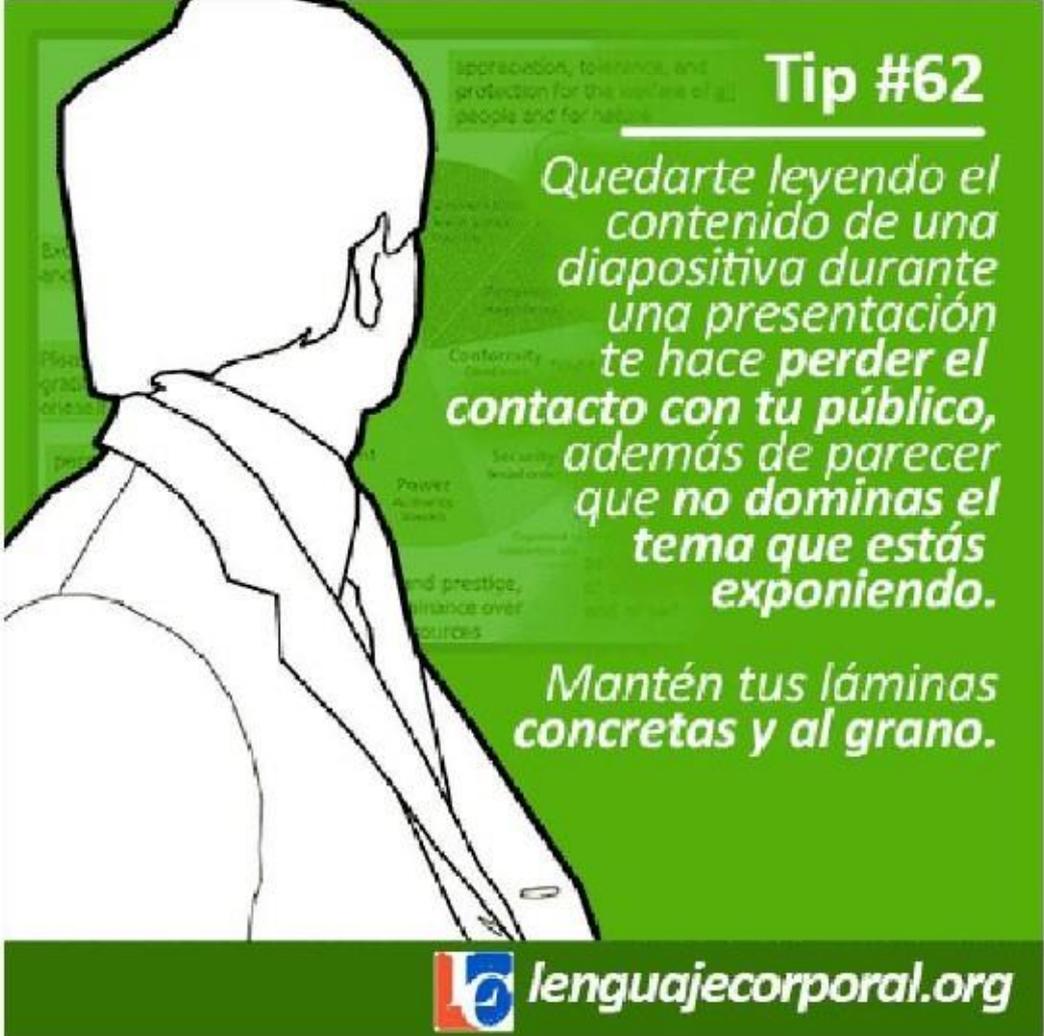
En una reunión grupal, si usted no tiene nada (útil) que decir...

...mejor quédese callado.

 lenguajecorporal.org

Sobran las palabras.

#62: Sobre tus diapositivas en una presentación...



The graphic features a white silhouette of a person in profile, wearing a suit and tie, against a green background. The background contains faint, scattered text including 'appreciation, tolerance, and protection for the welfare of all people and for nations', 'Conformity', 'Power', 'and prestige, dominance over resources', 'Security', 'and prestige', 'Power', 'and prestige, dominance over resources', 'Conformity', 'Security', 'Power', 'and prestige, dominance over resources', 'Conformity', 'Security', 'Power', 'and prestige, dominance over resources'. The text 'Tip #62' is prominently displayed in the upper right. Below it, a large block of text reads: 'Quedarte leyendo el contenido de una diapositiva durante una presentación te hace perder el contacto con tu público, además de parecer que no dominas el tema que estás exponiendo.' Below this, another line of text says: 'Mantén tus láminas concretas y al grano.' At the bottom, there is a logo for 'lenguajecorporal.org' consisting of a stylized 'L' and 'C' in a square.

Tip #62

Quedarte leyendo el contenido de una diapositiva durante una presentación te hace perder el contacto con tu público, además de parecer que no dominas el tema que estás exponiendo.

Mantén tus láminas concretas y al grano.

 **lenguajecorporal.org**

¿Cuántas veces te has conseguido con alguien así? No caigas tú en lo mismo; puedes distribuir la información de una diapositiva recargada a lo largo de varias, y exponer los puntos y datos más relevantes sin tener que voltear a leerlos. Así te verás más profesional y confiable.

#63: Para entrar en contacto con tu público...

A blue graphic with a white spotlight effect. At the bottom left, a small white icon of a person with arms raised. The text 'Tip #63' is in white, bold, sans-serif font, underlined. Below it, the main text reads: 'Durante una presentación, asegúrate de establecer contacto visual con cada uno de los asistentes, al menos una vez.' The background features a pattern of white coffee cups arranged in a grid, with the spotlight illuminating the bottom row.

Tip #63

Durante una presentación, asegúrate de establecer contacto visual con cada uno de los asistentes, al menos una vez.

 **lenguajecorporal.org**

Cuando eres un iniciado en oratoria, basta con tener tres "anclas" en el público y repasarlas visualmente, de manera ideal a tu derecha, centro e izquierda. Sin embargo, la conexión es mucho más sólida si logras establecer contacto visual directo con todos, al menos una vez. Claro que si son más de 50 se te hará un poco difícil...

#64: Una parte fundamental de tu imagen...



Tu traje puede estar impecable, puedes estar perfectamente afeitado o impecablemente peinada, pero si tus uñas no pasan la prueba de la lupa, tu imagen se resentirá (y mucho). Como mínimo, deben estar limpias y bien cortadas; si es posible, que esté limadas y humectadas.

#65: Cubrir los genitales con la mano...



Cubrir tus genitales con tu mano proyecta sumisión. Es una postura "Beta", de poca dominancia. Si te sientes incómodo, mejor cruza las piernas.

#66: Juntar las manos sobre el pecho...



Al juntar ambas manos en cuenco sobre el pecho como en la gráfica, se está expresando un gran gusto, una victoria; incluso puede ayudar a crear autoconfianza.

#67: Un despliegue de poder...

Tip #67

Esta postura de poder se interpreta como altanería y amenaza. Usala con cuidado.



 lenguajecorporal.org

En ocasiones es conveniente hacer un despliegue de poder con posturas que pueden incluso invadir el espacio de los demás, pero gestos como éste (entrelazar los dedos tras la nuca y abrir los codos) son realmente amenazantes; es un despliegue de dominio casi ofensivo. Úsalo con cuidado.

#68: Cuando vayas a saludar...

A graphic with a blue background. On the right, there is a white line-art illustration of a man in a suit and tie, shown in profile from the waist up, with his right arm extended forward as if offering a handshake. On the left, there is white text. At the top left, 'Tip #68' is written in a bold, sans-serif font, underlined. Below it, the main text reads: 'Al saludar, siempre ofrece la mano tú primero; así demuestras genuino interés, agrado y proactividad.' Underneath this, in a smaller, italicized font, it says: '(Y no olvides mantener el contacto visual.)'. At the bottom center, there is a logo consisting of a stylized 'L' and 'C' in a square, followed by the website address 'lenguajecorporal.org' in a white, sans-serif font.

Tip #68

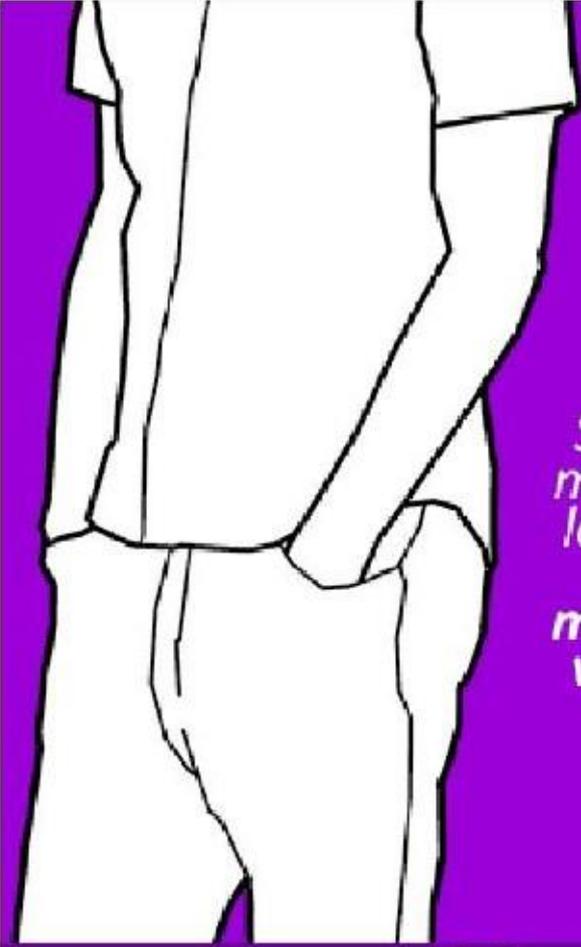
Al saludar, siempre ofrece la mano tú primero; así demuestras genuino interés, agrado y proactividad.

(Y no olvides mantener el contacto visual.)

 lenguajecorporal.org

Justo cuando vayas a saludar a alguien con un apretón, no pierdas tiempo y extiende tu mano tú primero. Así demuestras genuino interés en la persona, agrado por encontrarse y proactividad en el saludo; De la misma forma, puedes mantener el contacto visual, por lo que le queda a tu contraparte "dirigir" su mano hacia la tuya, incluso bajando la mirada. Es una estrategia sencilla que te da poder (e incluso encanto).

#69: Si no puedes evitar mantener las manos en los bolsillos...



Tip #69

Si no puedes evitar meter las manos en los bolsillos cuando hablas, al menos mantén el contacto visual y tu mentón en alto.

 lenguajecorporal.org



Sé que no es fácil quitarse la costumbre de meter las manos en los bolsillos mientras hablas, pero mientras te haces el hábito de liberar tus manos para gesticular con ilustradores, asegúrate de mantener el contacto visual con la persona que hablas, tu mentón horizontal con respecto al piso y los hombros relajados.

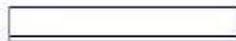
#70: Un punto clave al negociar...



Una de las recomendaciones de Margaret Neale, profesora en negociación de la Escuela de Postgrado en Negocios de Stanford, es hacer la primera oferta en una negociación, a menos que estés absolutamente seguro de que la oferta que la otra parte hará podría ser mejor que la tuya.

Eso sí, tu primera oferta nunca puede ser el mínimo al que aspiras; apunta inicialmente a un 10% o 20% más de lo que aceptarías en definitiva, en caso de que debas "ceder terreno" en la negociación.

#71: Cruzar un brazo sobre el abdomen...



Suponiendo que no has invadido su espacio personal, cuando una mujer cruza el brazo sobre el vientre es porque aún no se siente en confianza contigo. Cuando un hombre lo hace, es una postura beta de inseguridad. Nota importante: las mujeres también pueden asumir esta postura si hace frío, ¡No olvides el contexto!

#72: Poner la mano sobre el hombro al saludar...



Ya sabes que tocar el hombro puede crear empatía instantáneamente, a menos que se utilice en un contexto competitivo; pero si quieres transmitir poder y dominio sobre la persona a la que estás saludando, recuerda acompañar el apretón firme con tu mano izquierda sobre su hombro (no a un lado del hombro, eso es ser amistoso), y muy importante: separando el pulgar de los demás dedos. Es una acción que proyecta propiedad (como si estuvieses agarrando algo que es tuyo). Úsalo con sabelotodos y personas soberbias; eso les bajará un poco los humos (o al menos les perturbará).

No olvides suavizar este gesto con un contacto visual pleno y una sonrisa auténtica.

#73: Cómo saber si interrumpes una conversación



Cuando ves a dos personas conversando y quieres integrarte a ellos, la forma más sencilla de saber si no los estás interrumpiendo es la orientación de sus pies. Si entre los cuatro forman un triángulo equilátero, el vértice vacío será el puesto "disponible" para que alguien más se una a ellos. Cuando dos personas quieren "cerrar" su círculo en función a la privacidad de su conversación, sus pies limitarán este ángulo.

Aunque los hombres hablamos de lado y las mujeres de frente, este tip se aplica en ambos casos.

#74: Cómo sentarse para convencer...



Cuando te reúnas para negociar, la ubicación idónea para persuadir y convencer es del lado izquierdo de la persona (donde está sentada la chica de la gráfica, tratando de convencerlo a él). Si es un grupo de personas, recuerda primero identificar a quien tenga mayor peso en la decisión final y utiliza la misma técnica.

Las personas a nuestra izquierda las apreciamos como más confiables que las sentadas a nuestra derecha.

#75: Cuando veas señales contradictorias...



Ya he mencionado en un artículo anterior que cruzar los pies no es una buena señal si estamos esperando una decisión favorable, y que un bloqueo sobre el pecho, ya sea en forma de brazos cruzados o simplemente jugar con un bolígrafo, tampoco son buenas noticias. En la gráfica, lo primero que podríamos concluir es que ambas personas están en profundo desacuerdo, “Cerradas” en sí mismas; pero si recordamos el método SAPP, recordaremos que el orden para un análisis no verbal es: Situación, Ambiente, Proxémica y Postura; los gestos y las microexpresiones vienen después. Por lo tanto, una postura en espejo tiene mayor peso en el rapport y la sintonía de opiniones que gestos de bloqueo.

En este caso, la conclusión es que ambos están hablando de algo que les interesa (toma en consideración que están ligeramente inclinados hacia adelante, y a pesar de las limitaciones de la ilustración, sus cabezas se inclinan hacia el mismo lado). Los bloqueos pueden ser reservas en la cantidad de información que cada uno quiere revelar al otro, o la distribución de ganancias, o un pequeño conflicto de intereses.

#76: Apoyar los dedos en las comisuras...



Un gesto más usado por los hombres que por las mujeres, el apoyar las puntas de los dedos en las comisuras de los labios (usualmente desplazándolos hacia el centro), representa una autoevaluación negativa: se consideran los errores propios y se contempla asumir la correspondiente responsabilidad.

#77: Cuando tienen un anillo...



Un gesto más usado por los hombres que por las mujeres, el apoyar las puntas de los dedos en las comisuras de los labios (usualmente desplazándolos hacia el centro), representa una autoevaluación negativa: se consideran los errores propios y se contempla asumir la correspondiente responsabilidad.

#78: Para saber si te están escuchando...



No sólo el contacto visual es la única manera de constatar que te están prestando atención; cuando una persona está sentada, una postura cómoda con los codos en los apoyabrazos y la cabeza ligeramente ladeada te indican que está dispuesta a escucharte.

#79: Cuando estés dando una presentación...

Tip #79

Abrir tu postura al doble de la anchura de tus hombros mientras bajas un poco el mentón, te ayudará a proyectar humildad durante una presentación.



 lenguajecorporal.org

Cuando estés dando una presentación y estés dejando a tu público boquiabierto con tu excelente storytelling, no dejes que se te suba el éxito a la cabeza; usa este gesto para mantener una imagen de humildad, que nunca te sobrá.

#80: Un gesto casi imperceptible...



Tip #80

Rozar la nariz
tapando la boca
**significa
escepticismo.**

**Este gesto
dura menos
de 1 segundo*

 **lenguajecorporal.org**

Una persona puede estar escuchándote atentamente, manteniendo un contacto visual pleno e inclusive ladeando la cabeza un poco; pero si hace este gesto rápido de rascarse la nariz y tapar la boca por menos de un segundo, es una fuerte señal de escepticismo y duda de lo que se está escuchando.

#81: Si esconde el pulgar al hablar...



Habrás visto en algún momento a un superior o jefe hablándote de ese proyecto tan importante que te están asignando, y por un instante, una pequeña fracción de segundo el pulgar de la mano con la que gesticula se esconde detrás de los demás dedos.

Tradicionalmente, nuestros pulgares se relacionan directamente con nuestra personalidad, y en este caso esconderlos mientras se habla está relacionado con guardarse parte de la información.

En líneas generales, una persona totalmente sincera relaja las manos cuando habla.

#82: Cuando mueven un solo hombro...



Este gesto generalmente se asocia directamente con mentir, pero su significado más preciso es el de "maquillar" una respuesta. Ya sea por omisión o hipérbole, siempre habrá algo más allá en este caso.

#83: Cuando se llevan la mano al pecho...

Tip #83

Tocarse el pecho con la mano derecha es un gesto **fingido** de sentimiento. Cuando es real, lo hacemos con la **izquierda**.



 lenguajecorporal.org

Un gesto muy común para expresar sentimiento es llevarse la mano al pecho; sin embargo, la característica que lo hace auténtico es la lateralidad, en tanto que sea ejecutado con la mano izquierda, será un indicio de que es legítimo.

#84: Cuando los zurdos tienen las de ganar...

A graphic with a green background. On the left, a white line drawing of a man in a suit and tie is shown from the chest up, with his left hand raised in a gesture. To the right of the drawing, the text reads: "Tip #84" in white, followed by "Aprende a expresarte con tu mano izquierda. Es mucho más poderosa y motivante para quien te ve, que tu derecha." in white. At the bottom right, there is a logo for "lenguajecorporal.org" which consists of a stylized 'L' and 'G' in a square, followed by the website name in white text.

Tip #84

Aprende a expresarte con tu mano izquierda. Es mucho más poderosa y motivante para quien te ve, que tu derecha.

 **lenguajecorporal.org**

Uno de los secretos mejor guardados de la oratoria es el uso correcto de los gestos asimétricos o de una sola mano, los cuales ayudan a enfatizar y emocionar (Los simétricos, con ambas manos en espejo, sirven para marcar medida y conciliación). Siempre será mejor marcar un gesto asimétrico con tu mano izquierda, pues se relaciona con emoción y pasión.

#85: La ventaja de usar mancuernillas...

Usa mancuernillas para darle poder a tus gestos manuales.

Tip #85

**Procura que contrasten con el color de tu camisa.*



 lenguajecorporal.org

The image is a graphic with an orange background. At the top left, there is a title in white italicized font: 'Usa mancuernillas para darle poder a tus gestos manuales.' To the right of this title is the text 'Tip #85' in white, underlined. Below the title is a smaller line of italicized text: '*Procura que contrasten con el color de tu camisa.' The central part of the graphic is a white line drawing of a hand holding a rectangular sign. On the sign is a simple line drawing of a face with a neutral expression. The hand is shown in profile, with the fingers gripping the sign. The entire graphic is set against a solid orange background. At the bottom, there is a dark brown horizontal bar containing a logo on the left and the website address 'lenguajecorporal.org' on the right.

Puedes pensar que las mancuernillas son accesorios puramente estéticos e incluso innecesarios, pero cuando tienes en los puños unos puntos focales de alto contraste (como unas de color oscuro en una camisa blanca), le darán énfasis y poder a tus gestos ilustradores.

#86: Para aumentar tu poder en una reunión...

Tip #86

Puedes “reclamar territorio” en una mesa de reuniones usando tus utensilios de trabajo.



lenguajecorporal.org

Cuando estás sentado en una mesa de reuniones, te encuentras en un espacio neutral del cual debes sacar el máximo provecho; y una de las formas de proyectar poder es reclamar espacio territorial usando tus utensilios de trabajo. Eso sí, no los coloques todos de una vez, sino a medida que van progresando los primeros minutos de la reunión.

#87: Tres señales de resistencia...

Tip #87

Echarse hacia atrás y bloquear con los dedos y las piernas, es resistirse a cambiar de opinión.



 lenguajecorporal.org

A simple vista podría parecer que nos escuchan con atención, y muy posiblemente sea así; el problema es, en este caso, la disposición a ser persuadido; la pierna realiza un bloqueo horizontal, los dedos se encajan sobre el plexo solar evitando revelar cualquier gesto y el cuerpo se echa hacia atrás, lo que generalmente se traduce como desinterés.

Si la persona se echara hacia atrás sin realizar estos bloqueos, significaría que está marcando un espacio para considerar la propuesta.

#88: Al rascarse detrás de la oreja...



Tip #88

Rascarse detrás de la oreja es ansiedad; pero si además usa este gesto para desviar la mirada, es porque *quiere cambiar el tema.*



lenguajecorporal.org

Rascarse detrás de la oreja es un gesto manipulador muy común, el cual típicamente se asocia con ansiedad. Todos podemos tener esa sensación de picor cuando nos sentimos incómodos, pero si el gesto se usa como un pretexto para desviar la mirada, quien lo hace hará lo posible por cambiar el tema de la conversación.

#89: Para presentar una idea arriesgada...

A graphic with a green background. On the left is a white line drawing of a man in a suit and tie, holding a microphone. To his right, three white boxes containing the numbers 1, 2, and 3 are arranged horizontally. A white starburst shape is positioned behind the number 2, overlapping the boxes. In the top right corner, the text 'Tip #89' is written in white. Below it, the text 'Para minimizar el rechazo hacia una idea arriesgada, preséntala entre dos propuestas conservadoras.' is written in white. At the bottom center, there is a logo for 'lenguajecorporal.org' which consists of a stylized 'L' and 'C' in a square followed by the website name in white text.

Tip #89

Para minimizar el rechazo hacia una idea arriesgada, preséntala entre dos propuestas conservadoras.

1 2 3

 **lenguajecorporal.org**

Cuando tengas que hacer una propuesta de una idea que puede causar roces en algunos criterios, ya sea por innovadora o polémica, asegúrate de presentarla (oral y visualmente) entre dos propuestas que sean conservadoras, para minimizar las probabilidades de que sea rechazada.

#90: Una clave de atención...



Tip #90

Quien escucha con atención (y disposición) **relaja las muñecas**, pues en ese estado, el cuerpo busca **comodidad**.

 lenguajecorporal.org

Una de las claves que te indican que te están escuchando con atención es la cabeza ladeada ligeramente hacia un lado, pero ¿Cómo se refleja ese estado en otras partes del cuerpo? En el caso de las muñecas, éstas tienden a “abandonarse” y dejarse caer en la medida en que te escuchan con atención.

De la misma forma, una muñeca tensa (con la mano ligeramente apuntando hacia arriba, aunque el brazo esté apoyado en la silla), indica que quieren intervenir o hacer una pregunta; es buen momento para hacer una pausa y preguntarle a la persona si tiene alguna duda (u observación).

#91: Lo verdaderamente importante al hablar...



No importa si tu estilo de hablar es pausado o por el contrario vas a cien palabras por minuto; lo realmente importante es que entrenes tu voz para articular tus palabras correctamente y que cada una esté perfectamente definida.

Fíjate en este ejemplo de Gary Vaynerchuk, quien se caracteriza por hablar muy rápidamente en sus presentaciones pero puedes notar que su modulación y articulación son perfectas.



Workshop de Negociación y PNL

*Parte del Diplomado en
Lenguaje Corporal y Persuasión*



lenguajecorporal.org

#92: Un gesto simétrico con una función particular...



Tip #92

Las manos juntas al hablar, proyectan conciliación y acuerdo.

Úsalo en mediación y negociación.

 lenguajecorporal.org

Si los gestos asimétricos o de un solo lado del cuerpo se usan para el énfasis y dominio, los simétricos o de ambas manos al unísono se usan para llegar a un acuerdo. Esta postura en particular es específicamente conciliatoria, pues muestra a todos los dedos alineados en un ángulo que ni bloquea, ni agrede al interlocutor. Es ideal para procesos de mediación y negociación.

#93: Cuando quieren opinar sobre lo que dices...



Tip #93

Quien señala con el índice girando la palma hacia arriba, ***oculta prepotencia y arrogancia.***

 **lenguajecorporal.org**

Cuando estés escuchando una opinión o una observación, presta atención a la manera como la persona señala al aire: hacerlo con el índice es una actitud autoritaria, pero si además gira la palma hacia arriba, está ocultando prepotencia y arrogancia.

Nota que en la figura además realiza un bloqueo sobre el pecho, ocultando la mano derecha.

#94: Un error muy común...



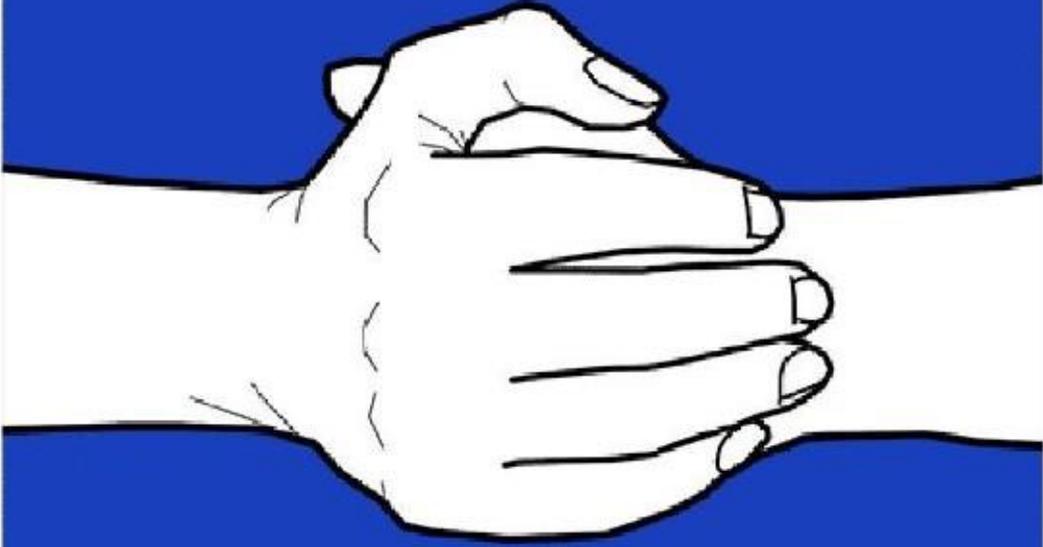
Aunque tus piernas estén cansadas tras una reunión de varias horas o una conferencia demasiado larga, procura mantener tus tobillos derechos sobre el piso.

Para relajarlos, dales un par de giros cada cinco minutos; te ayudará a mejorar la circulación y a evitar esta maña que afecta a tu imagen.

#95: Una clave al tronarse los nudillos...

Tip #95

Tronarse los nudillos no es tan malo, pero tronarse sólo la izquierda es ***señal de contrariedad o rabia.***



 lenguajecorporal.org

Tronarse los dedos es un gesto pacificador que tiene un significado similar a girarse el anillo. Siendo tradicionalmente un gesto simétrico pues se hace de ambos lados de manera consecutiva, el tronarse la izquierda (que generalmente es la primera) y no hacerlo con la otra se relaciona con la contrariedad y el tratar de tranquilizar un impulso concreto, más que una preocupación general.

#96: Cuando enumeres con tu mano...



Es muy probable que al dar una presentación tengas que enumerar una serie de puntos, tips o ideas (comúnmente tres), y es perfectamente lógico apoyarte con un gesto manual a medida que mencionas cada uno. Lo que debes recordar (y practicar) es que tu público debe ver tu mano moverse de izquierda a derecha (un movimiento progresivo y de avance).

Lo difícil de este tip es que estamos acostumbrados a enumerar con la mano "para nosotros mismos" (empezamos a nuestra izquierda y vamos hacia nuestra derecha), pues es lo que nuestro cerebro dicta como progresión lógica. Grábate en video haciendo esto; ¿Te das cuenta que tu espectador ve el orden invertido?

Domina este sencillo gesto y mantendrás la coherencia entre lo que dices con palabras y expresas con tu cuerpo.

#97: Un error producto de la...
¿Emoción?



Evita hacer gestos simétricos a la altura de tu rostro (muy comunes al momento de ofuscarse), que son un ademán bastante agresivo, herencia de la evolución. Esta barrera, sin llegar a juntar las manos, es una de las más fuertes que existe, pues a nivel del complejo-R del cerebro se interpreta como una agresión.

#98: Un gesto insoportable con el índice...



Tip #98
Hablar apuntando constantemente con el índice es un gesto de agresión y desdén.

 lenguajecorporal.org

Puede parecer un gesto aleccionador y de énfasis, pero cuando se abusa del uso del índice extendido al dirigirse a los demás, se convierte en un gesto agresivo que proyecta desdén a tu interlocutor.

Una mejor opción es alternar con todos los dedos extendidos, usualmente juntos y con un giro neutro de la muñeca.

#99: ¿Crees que te ves cool?

An illustration of a person in a white shirt and pants leaning against a door frame. A large green circle is overlaid on the person's torso. The background is green. To the right of the person, the text 'Tip #99' is written in white, followed by a horizontal line and the text 'Hablar apoyado en el marco de la puerta, "grita" inseguridad.' in white. At the bottom right, there is a logo for 'lenguajecorporal.org' which consists of a blue and red square with a white 'L' and 'C' inside, followed by the text 'lenguajecorporal.org' in white.

Tip #99

Hablar apoyado en el marco de la puerta, "grita" inseguridad.

 lenguajecorporal.org

Puede parecer una actitud relajada y desenfadada, pero lo cierto es que mantenerte apoyado en el marco de la puerta o en una pared mientras hablas, te hace ver increíblemente inseguro, pues se aprecia como un punto de apoyo que necesitas para expresarte. No es necesario que asumas una pose "militar", sólo tienes que mantener la misma actitud relajada... pero sin el apoyo.

#100: El gesto de hostilidad más fácil de detectar...



No sólo las fugaces microexpresiones son capaces de revelar rabia contenida; un detalle en uno de los músculos más importantes de tu rostro revela la hostilidad, siendo muy fácil de detectar: Apretar las mandíbulas, reflejo que sólo se hace bajo profunda contrariedad, estrés y enfado.

#101: La forma correcta de responder a esta pregunta...



Tip #101

Cuando te pregunten "¿A qué te dedicas?" o "¿Qué hace tu empresa?", asegúrate de tener una respuesta de menos de 8 palabras.

Una respuesta breve y concisa es poderosa.

 lenguajecorporal.org

Cuando te preguntan "¿A qué te dedicas?", o "¿Qué es lo que hace tu empresa?", es posible que la respuesta que des la formes y ajustes al momento o a la persona que te pregunta; pero lo ideal es tener una respuesta exacta y precisa, preferiblemente en menos de 8 palabras, que puedas responder con total naturalidad y que sea tu tarjeta de presentación verbal.

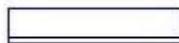
#102: Lo que siempre debes hacer al hablar por teléfono...



Tip #102

Sonreír al hablar por teléfono (aunque sea una sonrisa falsa), hará que tu voz suene agradable y cálida.

 lenguajecorporal.org



Nuestro cerebro tiene una habilidad extraordinaria para detectar el estado de ánimo a través de la voz, aunque no estemos acostumbrados a recurrir conscientemente a ese poder; por lo tanto, para sonar dispuesto, proactivo y agradable, asegúrate de sonreír cuando hablas por teléfono (¡No importa si es una sonrisa falsa!), de esa manera tu voz sonará mucho más cálida y agradable.

#103: Un cambio de imagen en 30 segundos...



Ya sabes la importancia que tiene tu imagen para el éxito profesional, y es muy posible que en algún momento pienses que estás demasiado formal para la ocasión. Para darle un cambio cálido y accesible a tu imagen, recurre a quitarte el saco y subirte las mangas (sólo dos vueltas, eso sí...). De esa manera acortarás la distancia entre tu grupo y tú, sacrificando un poco de poder; todo depende de la estrategia comunicacional que estés implantando.