

LENGUAJE CORPORAL PODEROSO

ÁLVARO BONILLA

ESTRATEGIADELAEDUCACIÓN.COM

LENGUAJE CORPORAL PODEROSO

*Una introducción al maravilloso mundo
de la comunicación no verbal*

ÁLVARO BONILLA “NAXOS”

Autor de “La Seducción Inteligente”, “50 patrones de
persuasión” y “Crea y multiplica tus círculos sociales en 25
días”

Introducción:

“No sólo debe importante lo que las personas dicen, sino cómo lo dicen; y si tienes algo de astucia, puedes descubrir más verdad a través de tus ojos que a través de tus oídos. Las personas pueden decir lo que quieran, pero no pueden aparentar lo que quieran. Su apariencia a menudo revela lo que sus palabras calculadamente han decidido ocultar”

Lord Chesterfield (1694-1773), Carta a su hijo

Imagina que un espejo se pone delante de ti durante tu última reunión, quizá una venta, quizá una negociación, o de repente una salida con amigos, una discusión o una cita.

¿Serías capaz de detectar las sutiles pistas no verbales que te pueden sabotear en estas situaciones y que te alejan de alcanzar tus objetivos personales y sociales?

¿Quizá tu expresión facial se siente incómoda?

¿Tus gestos con las manos expresan duda, incomodidad, nerviosismo o torpeza?

¿Te ves débil, arrogante o más serio de lo que deberías?

¿Tu saludo desalienta a las personas de hacer negocios contigo?

¿No te sientes seguro sobre las señales de interés y de gusto que recibes de las personas?

¿Tu lenguaje corporal contradice tus palabras?

Todo el día estamos interactuando con personas, en cada momento de nuestras vidas tenemos interacciones sociales que definen nuestros objetivos. Sin embargo no siempre entendemos lo que las personas están sintiendo o están diciendo. Si no tenemos una percepción social ajustada podemos experimentar fallos constantes: podemos perder trabajos, sabotear nuestras entrevistas laborales, tener citas que terminan en fracaso, tener constantes malentendidos, cerrar negocios o ventas en situaciones de desventaja para nosotros.

No entender el lenguaje corporal quizá esté teniendo un impacto muy importante en tu vida y te esté alejando de conseguir lo que deseas.

No entender el lenguaje corporal probablemente te esté saliendo caro.

Si te fijas en las personas que tienen éxito, que logran sus objetivos o que viven vidas plenas y satisfactorias verás que comparten al menos dos características: Poseen un sentido de conciencia personal de sí mismos que los hacen sentir cómodos en su propia vida, en su propio cuerpo. Segundo, tienen una habilidad por encima del promedio para conectar con las personas, saben cómo crear conexión y crear una comunicación relajada y fluida. Estos rasgos descansan directamente en un conocimiento y práctica consistente del lenguaje corporal.

Descubrir los misterios del lenguaje corporal –cómo las personas comunican sus pensamientos y emociones sin decir una palabra- es un poderoso primer paso para dominar cualquier situación social. Todas las personas exitosas saben que la habilidad para detectar y reaccionar a señales de fracción de segundos que se emiten a través del cuerpo y rostro de las personas es una habilidad crucial para obtener lo que se desea en la vida y para persuadir.

Algunas personas han nacido con un lenguaje corporal poderoso –algunos políticos y actores tienen la habilidad natural para asombrar a otros sólo con su presencia. Otros intentan imitar a aquellas personas que son extraordinarias comunicadoras, estudian sus “trucos” y los copian, intentan memorizar señales individuales para aplicarlas a ciertas situaciones.

Esta aproximación tiene riesgos importantes, desafortunadamente. El lenguaje corporal auténtico y efectivo es más que la suma de sus partes. Cuando las personas trabajan a partir de memorizar, como si fueran un diccionario, las diferentes posiciones, están perdiéndose la gran imagen, todos los diversos aspectos de la percepción social. En lugar de ello, ven a una persona que tiene los brazos cruzados y piensan “barrera, reserva, rabia”, ven a alguien sonreír y piensan “está feliz”.

Pareciera fácil, ¿verdad?

De hecho, sin duda es una aproximación que hace las cosas muchísimo más difíciles.

Intentar usar el lenguaje corporal leyéndolo como un diccionario de gestos es como intentar aprender francés leyendo un diccionario de francés. Las cosas tienden a volverse tremendamente poco auténticas. Tus acciones parecerán robotizadas, tus señales de lenguaje corporal parecerán desconectadas entre sí. Acabarás por confundir a las personas que estás intentando persuadir porque tu

lenguaje corporal parecerá falso e incongruente. Tus clientes se sentirán inseguros por tus propuestas. Te verás poco auténtico en entrevistas de trabajo y en negociaciones.

Es por esta razón que necesitamos movernos más allá del lenguaje corporal artificial para acercarnos a una aproximación que tenga en cuenta lo que tú eres, que te estudie, que se base en ti, no en otros. Una aproximación que edifique tu confianza desde dentro hacia fuera, que expanda tu potencial a partir de lo que ya eres, y que no sea simplemente copiar.

He trabajado con cientos de personas colaborando para que su lenguaje corporal, su comunicación y su persuasión sea más expansiva, clara y carismática. He trabajado con jóvenes, hombres y mujeres que quieren expandir su éxito con el sexo opuesto, he trabajado con personas que desean ser escogidos en procesos de entrevistas de trabajo, he asesorado a hombres y mujeres que desean ser mejores conferencistas en sus charlas y eventos, y he trabajado con ejecutivos que desean negociar desde una posición más ventajosa, incluso he trabajado con actores que desean ampliar su rango emocional a partir del uso del lenguaje corporal. También he trabajado con personas ansiosas y tímidas, para aprender a expresarse mejor y darse a conocer más socialmente.

Con todos ellos he aprendido algo: **todos nacimos con un don para el lenguaje corporal**. Cada uno de nosotros tiene una habilidad natural -sólo necesitamos aprender cómo acceder a este conocimiento y aplicarlo de una forma orgánico a nosotros.

Los resultados, simplemente, cambian vidas. Son extraordinarios.

Viendo esta clase de cambios en la comunicación, lenguaje corporal y persuasión es lo que me ha inspirado a compartir este pequeño libro introductorio al tema. Aquí encontrarás la forma en la que me encontré, de forma accidental, con esta apasionante ciencia y cuáles fueron mis primeros aprendizajes.

Podrías disfrutar este libro porque sé que deseas mejorar tus habilidades de comunicación con un experto como yo.

¡Es el momento de vivir una vida extraordinario!

Copyright © 2016-2017 Por Álvaro Bonilla Ballesteros "Naxos". Todos los derechos reservados. Ninguna porción de este libro puede ser reproducido en ninguna forma – mecánicamente, electrónicamente o por alguna otra forma, incluyendo fotocopia, grabación o por cualquier medio de almacenamiento y reproducción- sin la autorización expresa del autor.

¿Has oído alguna vez la expresión “tiene cara de Poker”? La primera vez que la escuché estaba en la facultad de Psicología estudiando mi pregrado, mis amigos hablaban de una mujer, Juliana, que se caracterizaba por tener una mirada impasible, una mirada de esas que es difícil de descifrar. Era muy parecida a la inexpresiva cara de la mujer de la foto siguiente:



Mis amigos habían agotado todos sus esfuerzos intentando capturar su atención, buscando salir con ella, pero esta mujer nunca les daba una pista de sus emociones. Era como aquella canción de Luis Miguel: “fría como el viento, peligrosa como el mar”. Cuando la escuché, me imaginé algo así:



Les pedí que me contaran cómo era la “cara de Póker”. Me dijeron que era básicamente un rostro inexpresivo. Mi curiosidad me llevó a buscar en la biblioteca un libro sobre comunicación no verbal, y llegó a mis manos el primer libro de lenguaje corporal que leí en mi vida, era un texto de Allan y Bárbara

Pease, llamado simplemente “lenguaje corporal”. Allí aprendí que los jugadores de Poker usaban varias técnicas para poder engañar a sus rivales, quizás cuando tenían una mala mano aparentar que tenían una muy buena, o al revés, quizá no delatar la emoción que podían sentir cuando tenían una mano ganadora. Entonces, lo que hacían básicamente era ocultar su emoción, ya sea ansiedad o ya sea excitación, y para ello entrenaban su expresión para disimular, y la más popular era la “cara de Poker” que consistía en mostrar la mínima cantidad posible de emociones en su rostro.

De hecho, si te fijas, los jugadores de Poker típicos se muestran así:



¿Por qué se tapan los ojos y además usan capucha? Pues bien, los ojos son “la ventana del alma” y podemos transmitir muchísima información a través de ellos. Por ejemplo, a través del parpadeo, cuando estamos más nerviosos o tensos la frecuencia de parpadeo se incrementa de forma importante, así mismo, cuando alguien hace algo que nos molesta mantenemos nuestros ojos cerrados algunas milésimas más de lo usual. En lenguaje corporal se llama “barrera ocular”, y sirve tanto para mostrar una sutil sorpresa, como también para mostrar rechazo. Eso explica por qué el uso de gafas oscuras. Y las capuchas es para que tu vecino, el de la izquierda o la derecha se le dificulte ver qué cara estás haciendo cuando te mire de reojo.

Esa experiencia y ese libro, hicieron que me volviera un admirador del lenguaje corporal, y que me pusiera a investigar todas las fuentes que pudiera encontrar

para ampliar mis conocimientos. Descubrí que nuestro rostro puede mostrar una variedad inmensa de información, sobre todo relacionada con nuestras emociones, podemos saber si una persona se encuentra triste o se encuentra feliz.

Mi motivación inicial era poder descifrar la misteriosa e inexpresiva mirada de aquella mujer. Y conforme avanzaba en mi estudio me di cuenta que solemos ocultar socialmente nuestras emociones, difícilmente reímos con total espontaneidad, en muchas ocasiones las sonrisas son más una convención social para quedar bien que una emoción verdadera y genuina, también evitamos mostrar una tristeza profunda, puesto que esta nos hace parecer vulnerables, no queremos mostrar debilidad en público, y lo mismo sucede con la rabia, queremos siempre dar la impresión de estar al control de nosotros mismos, y se nos ha enseñado que no deberíamos exaltarnos con facilidad y que siempre debemos dar la imagen frente a los demás de ser personas calmadas y "civilizadas".

¿Cómo poder entonces ver las emociones si hemos estado acostumbrados a enmascararlas o a disimularlas? Esta mujer era experta en "enmascarar" sus emociones, y el intento de encontrar el grial de su mundo interior me llevó a encontrarme con Paul Ekman y sus valiosos libros, uno de ellos llamado "Emotions Revealed". Es un libro fascinante donde pude aprender a identificar aquellos pequeños gestos, casi imperceptibles y rápidos, que dan pistas sobre la emoción genuina.

Ekman partía de una premisa fascinante para mí, y es que aunque intentemos disimular una emoción, aunque intentemos con todas nuestras fuerzas controlarla, hay elementos inconscientes en nuestro procesamiento emocional que hacen que la emoción genuina emerja por unas cuantas milésimas de segundo. Nuestro rostro tiene una serie de músculos que originan todos los movimientos y aprendí a fijarme en unos cuantos de ellos. Por ejemplo, en los músculos de las cejas y de la frente que inevitablemente nos muestran cuando alguien está de mal genio (las cejas se contraen hacia el centro de la cara, formando una M, la frente se arruga y se tensa especialmente en el espacio entre las cejas, que también llamamos "ceño"), los músculos de la mandíbula también nos ilustran la rabia, sobre todo cuando se tensan. Como esta imagen:



Sin embargo, las personas rara vez te harán la cara de Lobezno y te mostrarán una rabia tan desmedida. Es más usual que puedas ver más bien algo sutil como esto:



Ok. Quizá no estoy usando el mejor ejemplo, Trump nos muestra una emoción de rabia aún bastante marcada. ¿Sería posible encontrarla en una expresión un poquito más disimulada?



De hecho, Vladimir Putin es uno de los personajes más difíciles de interpretar en su comunicación facial. Y aquí vemos una primera coincidencia: Putin estudió lenguaje corporal y expresión de la mano de Allan Pease, sí, el mismo autor del

primer libro que leí sobre lenguaje corporal. Incluso el lenguaje corporal y la expresión facial de Putin es un asunto de estudio por parte del Pentágono, quienes han sabido la importancia de poder saber qué piensa un ser humano detrás de sus palabras (más aún, cuando ese ser humano es un poderoso presidente).

También aprendí a diferenciar una sonrisa auténtica de una sonrisa política. La gran mayoría de personas sonríen simplemente como una forma de quedar bien, una forma socialmente aceptada de parecer simpáticas. Ekman me mostró que ya hace más de un siglo el investigador Guillaume Duchenne había encontrado los músculos relacionados con la sonrisa auténtica, y que gracias a él la sonrisa genuina se llama “sonrisa Duchenne”, y es aquella que lleva a una elevación de los pómulos y a la formación de arrugas al lado de los ojos, de tal manera que a más arrugas y movimiento facial más genuina es la sonrisa.



Es claro, que para que una sonrisa sea auténtica, una verdadera expresión de alegría y entusiasmo, no es un asunto de simplemente mostrar los dientes.



Seguro tiene unos dientes fantásticos, pero no es una sonrisa. De hecho aprendí también que mostrar los dientes no siempre es señal de amistad o de apertura, de hecho, mostrar los dientes también hace parte del repertorio animal y humano para ilustrar la rabia.

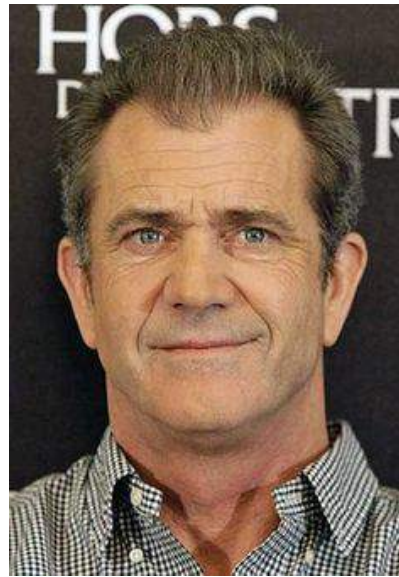


Lastimosamente me di cuenta que muchas de las personas que yo creía que me saludaban alegremente en realidad no lo hacían. Incluso descubrí incómoda verdad: y es que muchas sonrisas son señal de desprecio.

Efectivamente Ekman encontró que hay una expresión facial específica que ilustra el desprecio, y consiste en la elevación de una de las comisuras de los labios y la formación de una pequeña arruga, cerca de la nariz, como esta imagen:



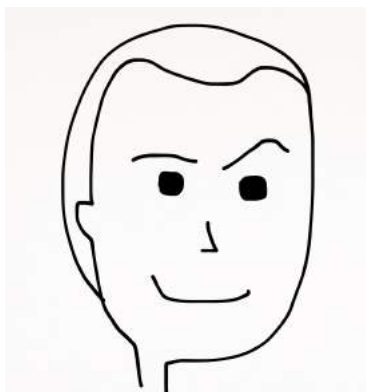
Es una expresión de superioridad y de menosprecio a la vez, por ello es asociada también a la arrogancia, y es usada como una señal de poder y a la vez de confianza personal (a veces quizá también algo exagerada).



Lamentablemente descubrí que la forma de saludarme de Juliana era así. Ya tenía una pista: Juliana sentía una superioridad respecto a mí. ¿Qué podía hacer? ¿Cómo podía dejar de parecer un súbdito y tener una imagen más poderosa respecto a ella?

Sin embargo descubrí algo bastante interesante en medio de mi indagación: mientras realizaba un trabajo en grupo, una compañera exponía delante de mí alguna posición teórica y de repente me dijo:

- Veo que no me crees absolutamente nada. Tu siempre te crees que te las sabes todas ¿Verdad? Pues deberías escuchar más.
- Un momento, te creo lo que dices. ¿Por qué me dices eso? -le respondí.
- Por tu cara, por la forma en la que me miras, parece como si me dijeras "esta tonta no sabe nada", -me dijo vehemente-
- ¿Por favor dime específicamente cómo te estoy mirando? -le pregunté con una inmensa curiosidad por saber qué estaba transmitiendo mi rostro y de lo cual no era consciente.
- Pues como un arrogante sabelotodo
- Quiero que seas muchísimo más específica por favor -le pedí- y le pasé un bolígrafo y un papel. Mientras ella algo incrédula me miraba y dibujaba.
- No sé cuál es tu punto -se quejó- mientras me dio su dibujo. Éste fue su dibujo:



Como te imaginarás mi asombro fue bastante importante. Básicamente descubrí que yo también expresaba en mi rostro la emoción del desprecio y adicional otra, que te ilustraré mejor con esta imagen:



Es básicamente la elevación unilateral de la parte externa ceja y en ocasiones se muestra con un ligero levantamiento del mentón.

Quedé impactado. Su precisa descripción me hizo ver qué no estaba al control de lo que estaba transmitiendo a través de mi lenguaje corporal. Me di cuenta que yo tenía la misma mirada de sonrisa lateral delatora de desprecio que identifiqué en Juliana ¿Sería por eso que ella correspondía mi arrogancia con más arrogancia?

Interesante ¿verdad? El lenguaje corporal no sólo nos da pistas sobre el comportamiento ajeno, sino también nos permite ser mejores comunicadores. Es claro que tenemos posiciones corporales, gestos y ademanes que operan como “muletillas corporales” y que empobrecen nuestra comunicación, pues en ocasiones permiten ser malinterpretadas. Esto me mostró que nuestra expresión facial y corporal es inconsciente, no nos damos cuenta de lo que emitimos. Y esto es algo preocupante.

Por ejemplo, el famosísimo cruce de brazos. Supuestamente el cruce de brazos indica distancia, muestra que no confiamos del todo en nuestro interlocutor y que por ello preferimos mantener una conducta defensiva.



Sin embargo, también es claro que nos cruzamos los brazos porque es una posición muy cómoda y porque también en ocasiones nos protege de sentir frío.

Es importante saber que tenemos ciertas posturas protectoras: además del cruce de brazos también nos cruzamos de piernas, o incluso cruzamos los pies. Pero hay que ser cuidadoso, porque no podemos juzgar cualquier cruce como una barrera defensiva. El lenguaje corporal necesita de un contexto para ser interpretado. Por ejemplo, miremos esta señal:



Para algunas culturas esta señal representa un signo satánico, utilizado por algunas bandas de música heavy metal.



¿Qué pasaría si descubrimos que quien hace este esto es el Papa Francisco?



Si ignoramos el contexto de una expresión o de un gesto fácilmente podemos equivocarnos. La realidad de esta imagen es que el Papa Francisco se encontraba junto al Cardenal de la ciudad de Manila, quien le enseñaba a saludar a los niños sordomudos, y en el lenguaje de señas el gesto de los cuernos significa "te amo".



Así que el lenguaje corporal no debería interpretarse sin tomar en cuenta los contextos, las circunstancias y el vínculo con las palabras. Ningún gesto debe observarse de forma aislada, pues si lo hacemos seguramente cometeremos errores de interpretación y terminaremos juzgando a las personas. Necesitamos observar siempre el contexto.

A esta altura ya había aprendido tres cosas:

1. Había encontrado en el lenguaje corporal una forma científica importante para estudiar el comportamiento humano.
2. Descubrí que el estudio del lenguaje corporal me permitiría comunicar mejor mis ideas y ser más persuasivo, pero para ello debía hacerme más consciente de lo que transmitía a través de mis gestos y de mis posturas.
3. Aprendí que no basta conocer unos cuantos gestos, sino que debería hacerme más fino para apreciar contextos y hacer un análisis más global.

La incognita de Juliana perseguía mi mente. Seguía cada pista de su rostro como Sherlock Holmes perseguiría una evidencia. Juliana estaba bajo mi propio microscopio de gestos y de posturas. Ya conocía todo sobre su inexpresivo rostro y tenía clarísimo que me miraba con arrogancia y algo de desprecio, me veía como a alguien inferior, quizá como respuesta a una expresión similar por parte mía. Pero ¿qué otra cosa podría encontrar en su cuerpo?

Lo próximo que noté eran sus movimientos de manos y brazos, descubrí que cuando hablaba tenía movimientos de manos bastante fruidos y armoniosos. Era una mujer que cuando hablaba lo hacía de forma bastante expresiva, de hecho, sus manos se movían de una forma bastante sincronizada con lo que hablaba.

Descubrí un componente del lenguaje corporal bastante interesantes: los ilustradores. Son aquellos gestos que utilizamos corporalmente para ampliar nuestras ideas, por ejemplo, señalar con el dedo índice cuando enfatizamos una idea y queremos que quede fijada en nuestro interlocutor como una idea verdadera, este gesto imprime autoridad y en algunas ocasiones es como una orden directa.



Este gesto está asociado en nuestra mente como autoridad, se vincula a algo que no puede ser cuestionado, pero también como señalamiento o regaño. Es posible transmitir una idea matizando lo autoritario y mostrándose más abierto a la opinión de las personas empleando otra clase de ilustrador, como este:



Además, este gesto transmite precisión y la impresión de que quien lo emite es una persona detallada.

En mis investigaciones descubrí que personalmente utilizaba esta clase de gestos, pero que necesitaba incrementar su **amplitud** para ser percibido como una persona más extrovertida. Efectivamente, entre mis compañeros tenía la imagen de ser una persona confiable pero que era introvertida. La solución la encontré en el mayor aprovechamiento de mi espacio, me di cuenta que los gestos que utilizaba no abarcaban más espacio que el ancho de mi cuerpo, descubrí que siempre mantenía los codos pegados a mi cuerpo y que no los separaba. Así que me propuse conquistar otros espacios: imagina que tomas tus manos palma contra palma, como si estuvieras en posición de oración, y que paulatinamente las empiezas a separar, cada vez más, hasta que tus codos se abren, se separan de tu pecho y los brazos se abren, tus manos y tus brazos ahora están en posición de cruz, de total apertura. Era claro que podía ocupar un mayor espacio y que podía utilizarlo para a mi favor, para expresar con mayor **amplitud** mis ideas.

La comunicación no verbal incluye otra serie de variables que es importante observar y trabajar para desarrollar una comunicación mucho más influyente y persuasiva. Por ejemplo, nuestros gestos deberían tomar en cuenta la **velocidad**, esto es, deberían ser pausados y tranquilos, gesticular de forma exagerada y rápida nos hace perder credibilidad en la medida en que nos proyecta como personas ansiosas que están urgidas por ser tomadas en cuenta. Las pausas son tremendamente importantes, pues capturan la atención, y si sabemos que estamos siendo escuchados ¿por qué deberíamos apresurarnos? Sólo las personas preocupadas por estar siendo aburridas, incómodas o inoportunas se expresan a toda velocidad pues creen que si se demoran un poco más perderán la atención por completo.

El lenguaje corporal ayuda a que el aprendizaje se fije, y para ello utilizamos la repetición. Cuando eramos niños la forma más fácil de aprender era la repetición y aún como adultos la repetición ayuda a que fijemos hábitos y también ideas. Por esto es posible ver, sobre todo a políticos, que utilizan intencionalmente la repetición de gestos para acompañar a sus palabras, muchos incluso han repetido tanto estos gestos que ya los asociamos a estos gestos.



Un gesto puede ser tan eficaz, tan repetido, que incluso puede convertirse en un símbolo, en un gesto que transmite muchísimo por sí mismo, sin incluso palabras, puede volverse parte de la identidad de un grupo, y es allí cuando hablamos del gesto como **emblema**, y uno de los más famosos es este, y que nos permite ver un ejemplo de un gesto amplio.

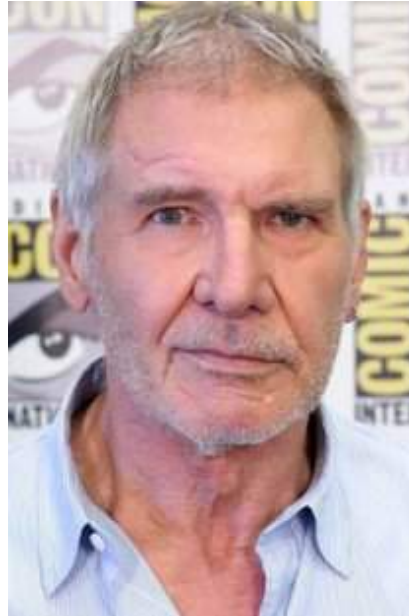


Los gestos deben ser simétricos, es decir, deben realizarse por ambas partes de nuestro cuerpo y es preciso entrenar la capacidad de expresarnos con ambas manos y brazos y realizar movimientos sincronizados que involucren nuestras extremidades superiores.



La simetría es un indicador bastante fuerte de coherencia y congruencia, es como si nuestro lado izquierdo y derecho estuvieran de acuerdo con lo que decimos. Si es potente un gesto con una parte de nuestro cuerpo, es aún más potente cuando utilizamos ambos lados del cuerpo para ilustrarlo.

La simetría también la podemos percibir en el rostro. Los estudios científicos dicen que la belleza se asocia a un rostro balanceado y equilibrado en sus proporciones, que aunque una mitad no corresponda exactamente a la otra sí se encuentre en general con cierta armonía. Sin embargo a veces nos encontramos con casos como el de Harrison Ford, observa esta imagen:



Ahora tracemos una línea divisoria a ver qué encontramos:



Si te das cuenta la imagen de la izquierda muestra una expresión de alegría, o al menos de tranquilidad. Mientras que la imagen de la derecha muestra una expresión más tensa, más seria.

Curioso ¿no?

Entrenando la amplitud, la velocidad, la simetría y otros componentes pude descubrir las claves de lo que hacía a las figuras públicas los grandes comunicadores que son, presidentes, artistas, actores, empresarios usan el lenguaje corporal para transmitir muchísimo mejor sus ideas. Recuerdo que por aquella época me dediqué a estudiar a Steve Jobs y la forma en la que usaba los gestos expansivos para ampliar su espacio corporal y aprovechar aún mejor el espacio.



Volvamos a las manos, y a las manos de Juliana, pues las manos de Juliana me dieron, de repente, una pista inesperada. Mientras la observaba hablar conmigo empecé a notar dos movimientos: por una parte, cuando hablaba conmigo solía acariciar sus manos, mover sus dedos índice y pulgar uno contra el otro, y también descubrí que movía sus pies rítmicamente mientras estaba sentada. Volví a mi investigación y descubrí otra clase de gestos: eran llamados por unos autores adaptadores, por otros manipuladores, por otros apaciguadores.

Estos gestos eran la respuesta inconsciente frente a la ansiedad y la tensión, en algunos sitios les llamaban "micro picores" y eran respuestas no voluntarias que delataban el deseo de controlar sus emociones y por otra parte el nerviosismo y la tensión. Como recomendación puedo decir que en una conversación, en una negociación o mientras hablas en público deberías evitar tener las manos juntas,

pues si las manos se encuentran usualmente se acarician mucho entre sí y esto, para el observador entrenado puede dar pistas de tus verdaderas emociones. Tu rostro, así como el de Juliana, puede parecer imperturbable, pero tus manos y pies mostrarán si en realidad estás tranquilo o si estás preocupado. Imagínate el impacto que esto puede tener en una entrevista de trabajo.

De hecho descubrí ciertos gestos adicionales en Juliana, que también entraban dentro de la categoría de gestos adaptadores: solía tocarse la parte de atrás del cuello, jugaba muchísimo con su cabello y se tocaba de manera muy sutil la cara en repetidas oportunidades, y no sólo lo hacía ella, empecé a fijarme más detenidamente en las personas y me di cuenta que lo hacían cuando se sentían tensas, para mí estos gestos se convirtieron en un indicador de cuán cómoda se sentía una persona en el ambiente en el que estaba.



De acuerdo a ello Juliana no se sentía muy cómoda conmigo. De hecho, parecía sentirse nerviosa, tensa.

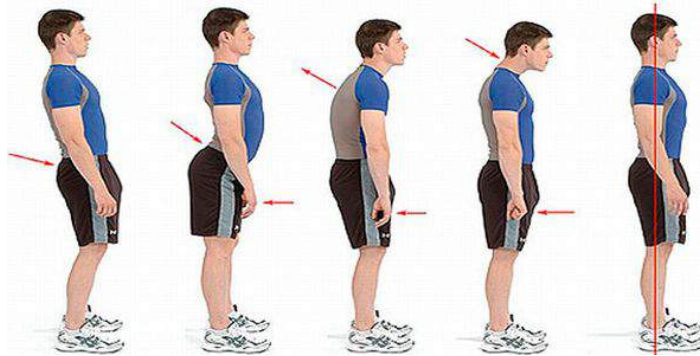
¿Era ese nerviosismo algo malo necesariamente? ¿No cabía la posibilidad de que fuera el tipo de nerviosismo que siente alguien cuando está hablando con quien le gusta?

No parecía ilógica esta última suposición, puesto que mi gesto de arrogancia y desprecio no necesariamente era negativo, era una señal de suficiencia y confianza, aunque como vimos en el caso de mi compañera también podía asociarse a una señal de exceso de criticismo y al menosprecio.

Desde que había empezado mi estudio del lenguaje corporal había incrementado notablemente mis capacidades de comunicación, lo que implementé fue lo siguiente, y de paso si deseas toma estos aspectos como recomendaciones para ti:

1. **Mejorar la postura.** Es un hecho que caminar con la columna vertebral derecha, los hombros hacia atrás, el mentón elevado y la mirada al frente hace que te veas con emociones más positivas. En contraste con una posición jorobada, con la mirada hacia el piso.

¿Qué postura se ve mejor?



¿Y en este caso?



La postura transmite información sobre nuestro estado de ánimo, sobre nuestros hábitos de ejercicio, se asocia a la confianza que tenemos en nosotros mismos y también embellece nuestra apariencia.

2. **Evitar las manos en los bolsillos.** Evolutivamente el ser humano ancestral era violento, y una de las formas de reafirmar sus buenas intenciones y que no estaba ocultando un arma para hacer daño era mostrar sus manos. De tal manera que esta buena intención se señalaba mostrando las manos, sobre todo mostrando las manos. Esto se ha convertido en una señal de "no ocultar nada". Los tímidos e introvertidos suelen andar con las manos

en los bolsillos, por eso se les asocia a “ser reservados”, o a “ocultar algo”. Por esta razón la comunicación es más efectiva si evitas llevar las manos a los bolsillos y las dejas expuestas.



¿Ves la diferencia? Si es muy difícil saber qué hacer con las manos al menos intenta mantener sólo una mano en un bolsillo y la otra déjala libre.



3. Hablando de las manos es frecuente escuchar que las personas no saben qué hacer cuando están de pie, por ejemplo si están esperando por una entrevista de trabajo, o si están en un pasillo donde no se pueden sentar

pero si necesitan esperar. Si es verdad que deberíamos evitar mantenerlas guardadas en los bolsillos y que el cruce de brazos se asocia a la distancia y a la no disponibilidad emocional, la posición ideal es poner tus manos atrás de la espalda, pues proyectan autoridad y poder, aunque pueden hacerte parecer una persona distante.



4. De acuerdo a la teoría del lenguaje no verbal y la comunicación no verbal **las primeras impresiones son importantes**, y un rasgo de la primera impresión es el saludo. Existen tres posiciones de la mano. En la figura A, puedes ver la disposición de la **mano dominante**, con la palma hacia abajo, y se basa en la forma en la que reyes y clérigos saludaban. Este es un saludo que debería utilizarse si sientes que necesitas comunicar superioridad a tu interlocutor, por ejemplo, si estás en una negociación difícil y deseas empezar a marcar tu territorio.



Figura A

En la figura B, puedes ver la disposición de la mano sumisa, con la palma hacia arriba, y suele comunicar una de dos cosas, o debilidad o condescendencia hacia el otro, como decir "tú eres el importante, yo no".



Figura B

En la figura C, puedes ver el saludo recomendable, aplicando la fuerza normal a la mano de tu interlocutor (no para fracturarle los huesos) y revisando que no haya exceso de sudoración.



Figura C

5. Es importante conservar la distancia a la hora de conversar con una persona. El lenguaje corporal nos enseña que existen diferentes espacios que deben respetarse, a esto se le llama la **proxémica**, en general, con una persona desconocida y que no es tu amigo, deberíamos tener una distancia mayor a los 50 centímetros, si es un amigo o si tienes una relación íntima con esa persona deberías acercarte más y se permite estar a una distancia de menos de 20 centímetros.

Nunca te acerques demasiado a un desconocido, porque estarás invadiendo su espacio personal y estarás pareciendo incómodo, y aún peor, agresivo, como esta imagen:



Imagínate una incomodidad semejante a esta.



Pues bien, si quieres evitar esto siempre evita invadir espacios personales a menos que sientas que la confianza aumenta.

6. Hablando de saludos, tocar el hombro durante el saludo es una señal de poder y de autoridad y se asocia a una personalidad dominante. Si recibes un saludo con toque en el hombro y no quieres sentirte dominado, puedes devolver el gesto, poniendo tu mano sobre el hombro de tu interlocutor.



¿Ves que también Obama tiene “la mano dominante”, es decir, la palma de la mano hacia abajo?

Sin embargo, si ya tienes confianza con la persona la mano en el hombro amplifica la sensación de empatía entre los dos.



7. Son importantes las señales de atención cuando alguien está hablando contigo. Asentir con la cabeza e inclinar la cabeza a un lado te hacen ver atento, y además te hacen ver menos amenazante y más vulnerable, por lo cual parecerás más cercano, humano y más abierto a que alguien pueda confiar en ti.



8. Cuando estás sentado deberías observar algunos elementos relevantes, por ejemplo, que tu rostro esté apuntando hacia tu interlocutor, que tus manos y pies estén separados y que estés inclinado ligeramente hacia adelante, esto último muestra tu interés y tu atención hacia la persona con la que hablas.



9. Una posición de manos que proyecta seguridad y liderazgo es la **posición de "cúpula"**, es una de las posiciones más usadas para mostrar confianza e incluso poder. A continuación, puedes ver tres formas de realizarlo.



10. En una reunión de trabajo o una negociación la persona más poderosa y quien puede tomar las decisiones más importantes es la persona que se ubica más lejos de la puerta.



11. En general los bloqueos se asocian a una fuerte inseguridad y a la ansiedad, y hay una posición generalizada y es la posición de "4", consiste en sostener el codo de un brazo con la mano del otro brazo mientras que apuntas tu mano hacia tu cabeza. El brazo se cruza sobre el pecho y construye un bloqueo con lo cual apareces distante. Es la posición que usó el periodista Ramos en su confrontación con Donald Trump

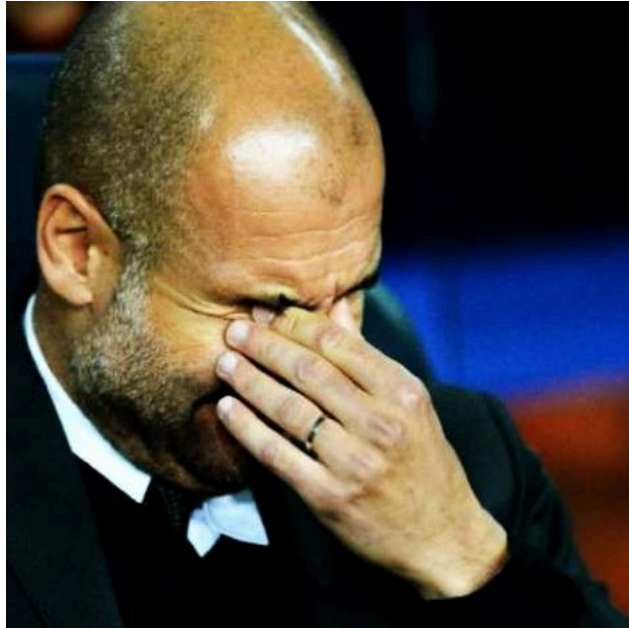


Y acá la puedes ver en las dos mujeres del frente de la imagen.



12. Un gesto delatador de rabia, frustración y tensión es frotarse los ojos con fuerza. Es un gesto que deberías evitar si estás en una situación difícil

porque deja ver que te sientes impotente para resolverla, deberías evitarla en una negociación o una entrevista de trabajo.



13. Cuando te sientes evita llevar las manos a tu cabeza, en general se asocia a altanería y a superioridad, claro está si eres el jefe de la empresa es un gesto que podrías hacer para marcar jerarquía.



De hecho, este gesto transmite exactamente lo mismo que el cruce de brazos mostrando los pulgares.



14. Una forma práctica y muy sencilla de persuadir a alguien es reflejar sus movimientos como si fueras un espejo.



Así mismo, puedes identificar cuando en un grupo de personas hay algunas que tienen especial sintonía y afinidad.



Después de este pequeño desvío retomemos mi historia. Desde que empecé a estudiar y especializarme en lenguaje corporal pasaron varias cosas: nos graduamos de la universidad y yo empecé a construir un importante servicio ayudando a personas a comunicarse mejor con el sexo opuesto, empecé a ayudar a las personas a sentirse muchísimo más seguras con su expresión no verbal, a ser mejores expositores, mejores negociadores, mejores en sus entrevistas de trabajo.

Aprender a leer el lenguaje corporal y aprender a mejorar mi propio lenguaje corporal me hizo más persuasivo, me permitió poder comunicarme a un mejor nivel, de forma más profunda, más honesta, más genuina y muchísimo más congruente.

Y, ya que hablamos de la congruencia, una de las preguntas que siempre me hacen es acerca de la capacidad que tiene el lenguaje corporal para detectar la verdad o la mentira en una persona. Y esta es una pregunta fundamental, a la cual puedo darte mi posición: el lenguaje corporal te puede dar indicios muy importantes sobre la congruencia que tiene una persona, esto es, qué tanto se apoyan o se contradicen sus palabras con sus gestos. En este sentido, a través del lenguaje corporal puedes detectar la seguridad o la inseguridad, la tranquilidad

o la tensión, el relajamiento o el apresuramiento, de alguien cuando te dice algo, y esto te indica qué tanto es el convencimiento o no de lo que está diciendo.

Nos han dicho muchísimos mitos relacionados con la detección de la mentira, por ejemplo, que rascarse la nariz o taparse la boca son señales de que alguien nos miente. Y paradójicamente esto es una gran mentira. No es posible afirmar que por ciertos gestos alguien miente. De hecho, los estudios científicos nos dan tres datos importantes.

1. Mentimos más de lo que pensamos.
2. Subestimamos nuestra capacidad de ser engañados, es decir, somos más susceptibles a ser engañados de lo que creemos.
3. Sobre estimamos nuestras capacidades para intuir la mentira, es decir, pensamos que somos mejores detectando mentiras.

La mentira es una herramienta tremendamente refinada en la evolución humana, que incluso en muchos contextos nos ha sido útil para la sobrevivencia social. Por ello nuestros mecanismos de ocultamiento son muy poderosos, sin embargo, es claro que por algún lado podemos recibir evidencias de que algo no está bien, de que hay alguna incoherencia, alguna laguna. Es por ello que es vital entrenar nuestra capacidad de observación, no a gestos particulares, sino al conjunto de lo que la persona dice y de lo que la persona habla con su cuerpo, y entrenar nuestra capacidad de sentir a un nivel más profundo. El lenguaje corporal implica un profundo conocimiento de la naturaleza humana y de sus complejas emociones y motivaciones.

¿A qué indicadores no deberíamos prestarle atención y que por ello son **los más grandes mitos de la detección de la mentira?**

1. Evitar la mirada
2. Mover las piernas
3. Exceso de gesticulación
4. Sonrisa nerviosa
5. Rascarse la nariz
6. Tomar cosas y moverlas entre tus manos nerviosamente
7. Taparse la boca
8. Cambiar la postura
9. Tartamudear
10. Mover las piernas

Todos estos factores aislados no pueden nunca llevarnos a concluir que alguien miente. Y el estudio profundo de la detección de mentiras es algo que requiere bastante formación profesional, pero que te puede ayudar y dar una increíble ventaja, por ejemplo si deseas contratar a los mejores candidatos y no a aquellos que están presumiendo más de la cuenta, si deseas negociar un verdadero acuerdo donde tú y tu contraparte ganen, y no dar una ventaja basado en tu ingenuidad, o por ejemplo si quieres saber si alguien está tratando de aprovecharse de ti, quizá un vendedor que no está seguro de su producto, o una persona que aún tiene dudas sobre lo que debe hacer.



La mejor forma de comprender el lenguaje corporal es con la imagen de la puerta abierta. El lenguaje corporal te permite establecer un diálogo a un nivel más profundo. Por ejemplo, si eres un vendedor y observas un cruce de brazos, un mentón elevado puedes abrir el espacio y preguntarle a tu cliente si tiene alguna pregunta o si tiene alguna duda sobre lo que acabas de decir. Es más, podrías decirle con toda certeza algo como "estoy seguro que tiene preguntas y comentarios para hacer, me encantaría escucharlo ahora."



Si mientras hablas con tu interlocutor, sea en una venta, o sea en una entrevista de trabajo tapa su boca, puedes intuir que desea decirte algo de una manera crítica. Recuerda que las críticas no son algo malo por sí mismo, muchas veces son necesarias para que tú puedas hacer claridad sobre tu oferta. Muchas personas prefieren callar y con esto se llevan su propia opinión sin dar la oportunidad a escuchar la versión de su interlocutor. Cuando veas un gesto como el siguiente abre el espacio de diálogo con algo como “me encantaría escuchar qué piensa de lo que le he dicho”, “imagino que tiene algo que decirme sobre lo que le he contado” o un simple “cómo le parece”.



Si observas a una persona que está sentada frente a ti y mantiene sus piernas retraídas, quizá metidas en la silla, quizá con el talón de su pie levantado, listo para dar un paso. puedes deducir que esta persona se siente incómoda o que tiene prisa por hacer otra cosa. Lo puedes clarificar haciéndole una pregunta relacionada por el tiempo del que dispone, por lo que tiene que hacer después o simplemente comprobando su nivel de atención.



Quizá puedas observar este extraño cruce de piernas. Si lo observas deberías preguntarte si tu interlocutor se encuentra lo suficientemente cómodo contigo, y para ello deberías quizá ofrecerle una bebida, observar que no estés siendo demasiado serio en lo que hablas. Créeme que en cada caso si haces lo correcto observarás un cambio notable en la postura corporal, podrás ver que las personas toman posturas más cómodas, más atentas y más empáticas.

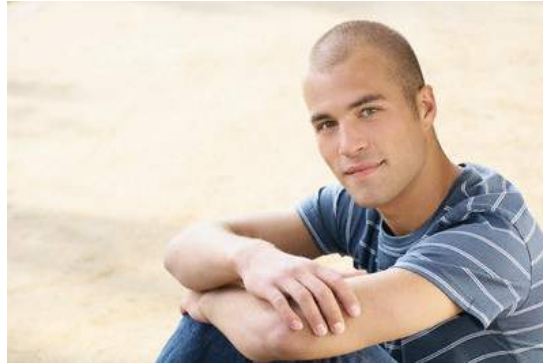


¿Verdad que la mujer de la foto no se ve muy cómoda? Es interesante, porque de la cintura para abajo parece estarlo, pero si nos fijamos en la posición de su cruce de piernas leemos tensión.

¿Quieren saber qué pasó con Juliana? Pues además de inspirar mi interés, mi investigación y mi formación en lenguaje corporal y persuasión, pude identificar ciertas señales que empezó a emitir cuando yo estaba con ella. Fue evidente mi cambio en cuanto a mi forma de comunicar, me hice más persuasivo y más seguro de mí mismo, de lo que transmitía. El resultado es que pude identificar que detrás de su pose seria y sus nervios se ocultaba una poderosa atracción hacia mí, que un primer momento me costó reconocer como verídica, sin embargo, las evidencias en su comunicación no verbal eran demasiado claras. Si me lo permites, te compartiré algunas cosas que descubrí en el proceso de cortejo que se empezó a dar entre nosotros dos, y que me llevó a volverme un experto en una de las ramas favoritas del lenguaje corporal y es el aplicado a la seducción y las relaciones de pareja, una rama simplemente apasionante.

Primero que todo, descubrí el gran atractivo que podemos añadir nosotros los hombres con los siguientes elementos:

1. Tonificar los brazos para poderlos mostrar usando camisas de manga corta.



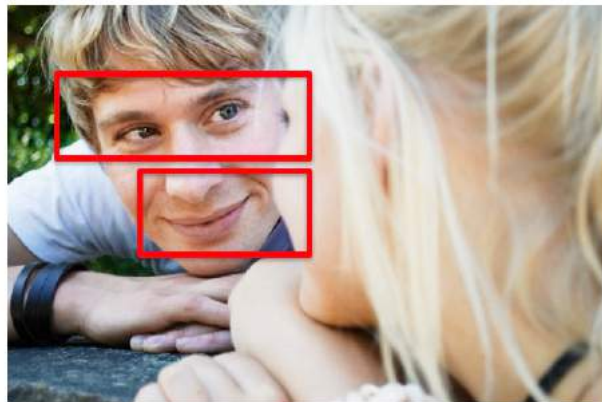
2. Potenciar la mirada directa a una mujer. Muchos hombres tienden a bajar la mirada y a desviarla, con lo cual suelen parecer inseguros o no fiables. De hecho descubrí algo que la psicología ha llamado "Mirada Face" y es un tipo especial de mirada profunda que se suele dar entre las personas que se encuentran enamoradas, y es la misma que tienen los padres frente a sus hijos pequeños. Es una mirada cargada de afecto y de ternura y que hace que en nuestro cerebro se produzca masivamente la hormona del vínculo: la oxitocina. Así que de ahora en adelante busca fijarte de forma bastante intensa en la profundidad, la intensidad de la mirada. Algo maravilloso que puedes encontrar cuando estudias lenguaje corporal es que la mirada puede invadir a una persona, la puede escrutar, puede ir más profundo que simplemente mirar sus ojos. Puede llegar hasta su alma misma, y esto ocurre cuando tienen a alguien que te mira con enamoramiento, deseo y amor.



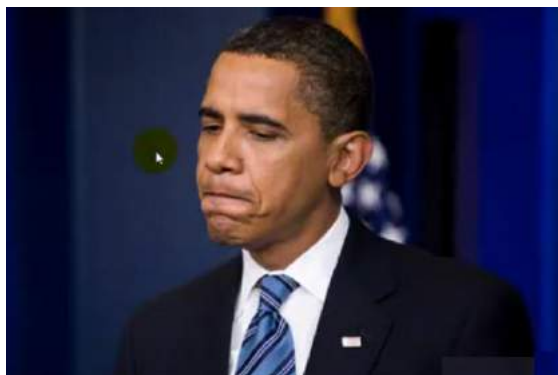
En mi país, Colombia, se suele hablar de una mirada particular de la persona enamorada, le decimos "ojos de cordero degollado", no sé cómo se dirá en tu país. Pero ilustra básicamente una mirada muy fija, muy profunda y bastante brillante. Por esto muchas personas con la sola mirada, incluso mientras la otra persona no está y sólo se habla de ella, pueden saber si hay un sentimiento de enamoramiento.



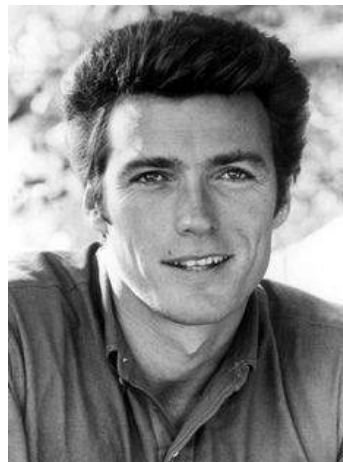
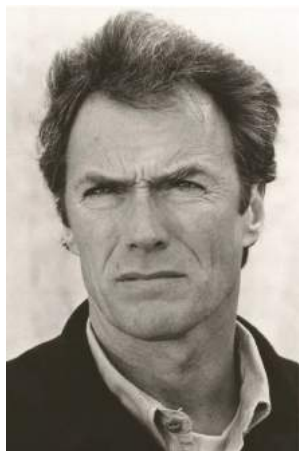
A continuación, la puedes ver en un hombre:



3. Evitar los labios fruncidos, las señales que puedan emitir tensión.



4. Y acá hay un punto muy importante, como ya te conté antes, la retroalimentación que recibí de amigos y compañeros era que mi actitud era entre seria y arrogante. Así que empecé a hacerme muy consciente de los músculos de mi cara, empecé a relajarlos, empecé a hacerme más amigo de mi sonrisa, empecé a relajar mi rostro y a tener una marcada sonrisa tanto al presentarme a alguien como al dialogar. Ahora dime tú, ¿Qué rostro te parece más abierto y disponible? Ten en cuenta que son la misma persona.



5. Aprendí que es más efectivo llamar la atención mientras te encuentran en grupo que mientras vas solo. El grupo tienen el efecto de reducir la ansiedad a los desconocidos que todos tenemos. El grupo te valida y te proporciona aprobación social. Así que es claro, es importante para el cortejo amplificar la vida social, como un lobo solitario no lograrás cazar.
6. Aprendí que los peinados con más volumen y más asimétricos son más llamativos. Así que evita los cortes demasiado clásicos y conservadores, necesitas arriesgar. Y es que ¿adivina qué? El primer paso para cortejar y seducir es llamar la atención.
7. A las mujeres no les molestan los hombres con hombros pequeños o delgados, siempre y cuando no sean menos anchos y más delgados que ellas.
8. El eco postural o reflejo es sumamente importante en el cortejo. Si tu pareja imita tus posiciones debes saber que es un acto inconsciente de empatía y cercanía. Y tú, que ya aprendes lenguaje corporal, puedes hacerlo de forma consciente y observar qué pasa.



9. Las mujeres suelen comunicar que un hombre les atrae con las siguientes señales:

Levantar y mostrar un hombro:



Aunque esta mujer tiene una barrera (sostiene un vaso frente a su pecho) está sonriendo y tiene un hombro levantado.



10. Cuando nos sentimos atraídos por alguien nos tocamos más, por ejemplo, el cabello. La explicación es sencilla y ya la he mencionado antes. Los gestos apaciguadores son señales de ansiedad, de tensión, de nerviosismo, si ves estos gestos acompañados de una conversación agradable y otras señales positivas de comunicación vas muy bien.



Y esto es cierto también para nosotros los hombres.



11. Los hombres deberíamos usar ropa que no cubra el cuello, es decir, prohibidos los buzos cuello tortuga. El cuello despejado es asociado con apertura y con verse inofensivo, esto es, no peligroso.
12. Las señales de intención son claves no verbales que indican el deseo de una persona de acercarse a la otra. ¿Cómo lo notas? Porque hay cercanía de cuerpos, de manos. Observa en esta imagen cómo las manos no se

tocan pero si permanecen cerca, listas para ser tocadas o para que alguien tome la iniciativa.



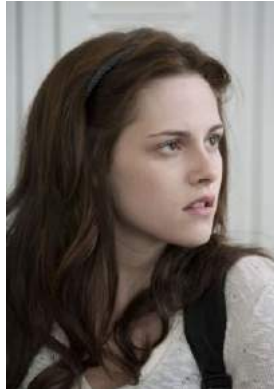
La simple inclinación en la dirección de la otra persona es ya una señal de intención. Como en esta imagen:



Y observa esta imagen:



13. La mandíbula relajada, junto con la mirada atenta y el movimiento de asentimiento con la cabeza son señales de escucha atenta y profunda.



14. El cruce de miradas será un indicador bastante potente de la atención que te merece una persona mientras está lejos de ti, pero te tiene a la vista.



15. Si encuentras que en la interacción hay más miradas a otro lado, que miradas directas a ti, puedes concluir que hay un marcado desinterés.



16. Los nervios y la tensión que podemos sentir frente a alguien que nos agrada se refleja en que en ciertos momentos los parpadeos, mientras se habla, se realizan a una velocidad mayor.
17. El siguiente nivel de contacto físico empieza con una señal amorosa conocida como abrazo. Cuyas raíces están en la comodidad y el afecto. El balanceo estimula los centros del placer. El abrazo debe transmitir la sensación de seguridad y comodidad. Si abrazas a una mujer lo mejor es hacerlo a la altura de los hombros, a menos que seas más bajo que ella.



El abrazo frontal que acelera el cortejo. Comunica afecto y calidez, además de proximidad física.

Y por favor, cuando el asunto sea propicio para un abrazo ¡pues abraza! No te quedes estirando los brazos sin tocar. Esto en lenguaje corporal se llama **hover hand**. Observalo por ti mismo.



18. No busques el beso cuando ella sonrío, pues ésta es una barrera, frente a la cual ella se sentirá hostigada y se retraerá. Mostrar los dientes invalida el beso. Busca el beso cuando ella sonrío con la boca cerrada. Preferiblemente la boca cerrada o entre abierta.
19. Los hombres acostumbramos poner las manos en la cintura para acentuar la pelvis y como una señal inconsciente del deseo de apareamiento.



Ahora te preguntarás ¿cómo puedes continuar con el estudio de lenguaje corporal y convertirte en un experto?

Te daré mis 10 recomendaciones clave para iniciarte en esta maravillosa ciencia y arte, y para trabajar en mejorar tu propio lenguaje y comprender a un nivel muy profundo la comunicación no verbal de otras personas (y sacar ventaja de ello):

1. Hazte consciente de tu postura y del impacto emocional positivo que tienes sólo con caminar derecho y mirar hacia el horizonte.
2. Conectarte con una amplia y honesta sonrisa y, por ende, hacerte consciente, de aquellos gestos faciales que te hacen parecer tensionado o de mal genio (ceño fruncido, cejas y frente tensionada), en lugar de ello relaja conscientemente tus músculos faciales.
3. Apaga tu mente lógica, tu mente crítica, y conéctate con tu sentir, con tu intuición. El lenguaje corporal es una herramienta ancestral que nos ha

permitido sobrevivir, pues nos ha permitido distinguir las personas amenazantes de las personas confiables, así que la próxima vez que tu intuición te hable simplemente escucha.

4. Para ser extraordinariamente bueno en el análisis del lenguaje no verbal deberás volverte un gran observador del comportamiento humano. Qué pasaría si decides fijarte más en el cuerpo, en el movimiento, en las posturas y en los gestos. Puedes apagar el volumen y ver entrevistas o películas sin sonido ¿Qué tanto puedes adivinar de lo que pasa? Te aseguro que mucho. Cualquiera puede ser un verdadero experto en lenguaje corporal si se lo propone.
5. Controla la respiración voluntariamente. La ansiedad y el estrés aceleran nuestro ritmo cardíaco e incrementan nuestra velocidad de respiración, así pues, cuando te sientas tenso practica la respiración consciente y profunda, inhala lentamente y exhala lentamente, fíjate en tu respiración. Con el sólo hecho de que practiques este ejercicio durante 10 respiraciones lograrás enviarle a tu cuerpo una poderosa señal de calma, podrás relajarte y evitar conductas inconscientes como las que estudiamos llamadas “adaptadores”.
6. En las próximas conversaciones que tengas analiza a tu interlocutor, fíjate en su postura, en la posición de su cabeza, en sus parpadeos, en la cantidad de veces que se toca, al principio tendrás que esforzarte para hacerlo, luego verás cómo la habilidad se vuelve inconsciente y podrás comunicarte a un nivel más profundo. La idea no es simplemente volverte un súper analizador y escrutar a las personas, la idea es que aprendas a conversar no sólo con palabras sino con todo el cuerpo. Imagina que puedas detectar emociones en tu interlocutor que te permitan pasar de una conversación de plano racional a conversaciones emotivas.
7. Hazte consciente de qué tantos gestos ilustradores o adaptadores utilizas, para ello sería estupendo poderte grabar, pero si no lo puedes hacer simplemente utiliza tu observación interna y fíjate en qué haces con tus manos, si aprietas los labios, si te sueles acariciar la cara o el cabello, o quizás acomodarte la ropa. Observa también cómo tus gestos acompañan lo que dices, fíjate en los énfasis que marcan tus manos.
8. Presta atención a tu voz, si eres un hombre busca hacerla un poco más profunda, si eres mujer busca hacerte consciente de la velocidad con la

que sueles hablar. En ambos casos, es importante que el tono de la voz sea alto, claro y que mejores tu pronunciación. Ensaya diariamente leyendo un texto en voz alta, grábate (la mayoría de teléfonos inteligentes tienen la posibilidad de grabarte), y aunque pueda ser incómodo escuchar tu propia voz, pues como sabrás nuestra voz grabada es diferente a la voz que escuchamos nosotros y esto es un tema de la resonancia que crea nuestro cráneo al hablar, es importante que repares en tu ritmo, velocidad, vocalización y tu tono.

9. Edgar Allan Poe en su libro "La Carta Robada" nos obsequia una técnica muy sencilla para descifrar el lenguaje no verbal facial de otra persona y consiste en imitar su rostro, en su texto Allan Poe escribe: *"Si quiero saber si alguien es inteligente, o necio, o torpe, o distraído (...) simplemente adapto lo mejor posible mi expresión facial a la suya (...) una vez hecho esto, busco en mi corazón los sentimientos que afloran."* Esto se llama Feedback emocional entre el rostro y el cerebro, lo que implica es que si asumimos una expresión facial de tristeza empezaremos a sentirnos tristes, igual sucede al contrario, si asumimos una postura derecha y un rostro relajado, incluso si intentas una sonrisa podrás percibir un cambio emocional. Así que cuando dudes sobre lo que alguien comunica simplemente busca un espacio privado donde puedas simular esa expresión y "siente" lo que pasa.
10. Cada persona tiene sus propias costumbres no verbales, por ello es importante conocer su particular modo de comunicar antes de sacar cualquier conclusión, esto en lenguaje corporal se llama "línea base". Es importante porque puedes descubrir que quizá para una persona sea normal algo como tocarse, o cierta posición facial y debes partir de esto para llegar a cualquier conclusión. Por ejemplo, arriba te compartí una imagen de Barack Obama con los labios apretados, para él esta es una postura normal que incluso usa en momento en los que está emocionado. Una lectura superficial podría concluir que se encuentra tenso, incluso triste, pero para Obama es una muletilla no verbal, algo que quizá debería corregir, pero que hace parte de su expresión usual. Observa lo siguiente:



Una pequeña prueba para terminar

En esta prueba examinaremos cuánta confianza estás transmitiendo con tu lenguaje corporal. ¡Empecemos!

#	Pregunta	A	B	C
1	Distancia entre los pies cuando estás de pie	25 centímetros a 90 centímetros	15 centímetros a 25 centímetros	15 centímetros o menos
2	Posición de las piernas cuando estás sentado	Piernas cruzadas, tobillo sobre la rodilla	Ambos pies en el suelo	Pies juntos o cruzados en los tobillos
3	Posición del cuello y la cabeza	Cabeza inclinada hacia atrás, cuello expuesto	Cabeza nivelada	Cabeza inclinada hacia delante, garganta escondida
4	Posición de los hombros	Hacia atrás (sacando pecho)	Relajado	Ligeramente proyectados hacia delante
5	Cuando saludas tu...	Lo haces con la palma de la mano hacia abajo	Posición vertical de la mano	Lo haces con la palma de la mano hacia arriba
6	Cuando estás nervioso tus manos están...	Detrás de la espalda o la cintura	Relajadas a los lados	En los bolsillos o tocando otras partes de tu cuerpo
7	Cuando haces una pregunta a alguien tus manos están	Palmas hacia abajo	Palmas hacia arriba	Brazos cruzados o manos en los bolsillos
8	Cuando estás pensando	Manos en pirámide	Pulgar y dedo índice en el mentón	Muerdes tus labios o las manos tocan la cara, las mejillas, la boca, te agarras la nariz o el cabello
9	Cuando caminas...	Mueves los brazos, los codos están ligeramente	Las manos están equilibradas a cada lado, los brazos se	Manos en los bolsillos

		separados del tronco	mueven sutilmente	
10	Cuando escuchas a alguien	Miras a la persona y mantienes la cabeza derecha	Inclinas la cabeza sutilmente, miras a la persona con la que hablas	Ligero contacto visual, mirada desviada respecto a tu interlocutor
11	Cómo haces contacto visual	Miras a toda la cara, incluyendo la frente y la boca	Enfoque en triángulo desde las cejas hasta la nariz	Miras abajo y no de forma directa a la persona
12	Cuando estás de mal genio	Frunces el ceño y murmuras	Cara de póker, no hay sonrisa, mentón tenso	Labios apretados
13	Cuando hablas con alguien durante menos de un minuto tu ombligo se orienta...	A la persona con la que hablas y tus manos están en tu cintura	A la persona con la que hablas y si las manos están en los bolsillos los pulgares están por fuera	Lejos de la persona con la que hablas, las manos están por completo dentro de los bolsillos
14	Cuando te sientas con alguien	Te sientas al frente	Te sientas diagonalmente o justo al lado	No estás muy seguro, nunca te fijas
15	Cuán rápidamente inclinas la cabeza (movimiento asentir)	Rápidamente	Lenta y moderadamente	Muy lentamente
16	Cuando te sientas en una mesa	Ocupas tu espacio de forma relajada, te recuestas, sacas tus codos y los separas de tu tronco	Las manos se encuentran relajadas y abiertas y descansan en la mesa	Las manos están escondidas debajo de la mesa
17	Cuando dejas un salón en compañía de alguien tú	Pones tu mano sobre la parte superior de su espalda y la guías hacia afuera	Diriges a la persona hacia la puerta y la dejas pasar primero	Caminas a través de la puerta primero
18	Cuando hablas durante un breve tiempo en una reunión	Permaneces de pie todo el tiempo	Estás de pie los primeros minutos, luego te sientas	Te sientas inmediatamente luego empiezas a hablar

19	Cómo es tu postura cuando estás sentado	Los hombros atrás, y te sientas en una postura derecha	Te sientas cómodo, ligeramente inclinado hacia delante	Relajado e inclinado hacia atrás
20	Cuando estás listo para retirarte de una reunión tú	Tocas a la otra persona en la parte superior de su brazo y le anuncias que es hora de irse	Tu ombligo se dirige hacia la puerta, las manos aún permanecen en la silla, te alistas para levantar tu cuerpo y disculpate por salir	Te sientas y esperas hasta que la conversación se acabe y alguien más finalice la reunión
	Suma			

Si tu puntuación mayor está ubicada en la columna A, tu puedes estar enviando indicadores inconscientes de **arrogancia**. Cuando estás nervioso sobre lo que otros piensan de ti tiendes a sobre compensar. Es esta sobre compensación la que hace que parezcas con exceso de confianza y te puede desconectar de otros. Te es difícil reconocer tus propias debilidades, sin embargo, no encuentras problema en señalar las debilidades ajenas. Aunque proyectas un lenguaje corporal autoritario y dominante, cuando usas muchos gestos o posturas de este estilo puedes intimidar a las otras personas.

Si tu puntuación mayor se encuentra ubicada en la columna B, tu eres un **líder natural**. Tienes la mezcla perfecta de posturas y confianza. Aceptas responsabilidad por tus acciones tomando liderazgo de tu vida, te evalúas de forma realista, y eres honesto aceptando tus defectos y aceptando que en ocasiones no tienes el control. Tienes la habilidad de llamar la atención cuando es necesario, pero eres flexible y empático, logras construir conexión con facilidad. Te muestras interesado en otros y eres bueno escuchando.

Si tu puntuación mayor se encuentra ubicada en la columna C, pues dar la impresión a los demás de **no tener la suficiente confianza en ti mismo**, en tu posición o en tu cargo. Puedes estar escondiendo detrás de una etiqueta auto impuesta de timidez. A menudo evitas situaciones donde sientas miedo a fracasar o ser humillado o ser dominado por otros. Saboteas tu éxito quejándote por las cosas que hay que hacer. Piensas que las personas constantemente te están juzgando. Tu reto es no ser tan duro contigo mismo y darte la oportunidad de

atreverte a hacer cosas aunque te sientas incómodo, estudiar el lenguaje corporal es una herramienta muy importante para que aprendas a ganar confianza en ti mismo.

Si tus puntajes fueron demasiado equilibrados entre las columnas A, B o C, estás en un camino de auto descubrimiento y de definir tu expresión auténtica. Sólo necesitas creer un poco más en tu propia voz, en tu criterio, en tu intuición, sólo así podrás saber que estás al control de tu propia vida. Tu lenguaje corporal es poderoso cuando estás preparado y sabes del tema, pero cuando estás en un reto o no estás propiamente preparado tu lenguaje corporal da el mensaje silencioso de duda o de nervios.

Recomendaciones finales

Por último, déjame recomendarte mi canal de Youtube, donde semanalmente publico videos de formación y de análisis, lo encuentras aquí:

<http://youtube.com/maestronaxos>.

En mi página de internet también puedes leer periódicamente noticias, avances o elementos valiosos para formarte en esta apasionante área de conocimiento. Me encuentras aquí:

Y por supuesto, te invito a conectarte con mis redes sociales para más información:

Facebook: <https://www.facebook.com/lenguajecorporalpersuasion>

Twitter: <https://twitter.com/naxxxos>

Instagram: @alvarocoach



Álvaro Bonilla es Psicólogo y Filósofo graduado de la Pontificia Universidad Javeriana. Tiene una especialización y un master en Psicología del Consumidor. Es Coach ontológico certificado por la International Coaching Federation de la cual es también miembro activo del capítulo Colombia. Se ha entrenado en lenguaje corporal e inteligencia emocional con Paul Ekman, Joe Navarro y Mark Bowden. Es Master Trainer en Programación Neurolingüística, entrenado directamente por Richard Bandler. Se desempeñó como docente universitario de pregrado, enseñando procesos psicológicos de Motivación y Emoción, luego fue director del departamento de Humanidades y posteriormente Director Académico de Educación Virtual en una prestigiosa universidad de Colombia. Se desempeña actualmente como docente universitario de posgrado, terapeuta y coach, y dirige actualmente el proyecto “Estrategia de la Seducción” en la cual ha logrado un importante liderazgo innovador en Hispanoamérica enseñando a las personas Marca Personal, Comunicación, Imagen, Lenguaje Corporal y Persuasión.