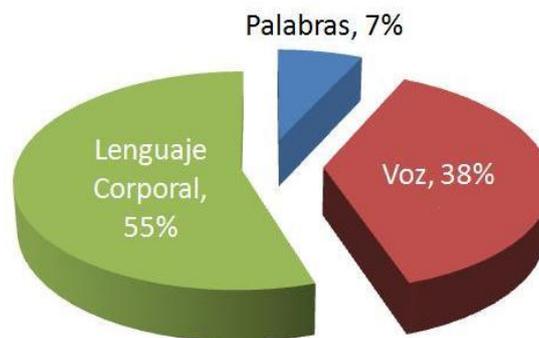


## LAS DIEZ CLAVES DE UN CONOCIMIENTO ESTRATÉGICO DEL LENGUAJE NO VERBAL

Te invito a observar la imagen que tienes a continuación. El consejo es claro: si a la hora de comunicarte con los demás piensas en qué decir para acertar en tu estrategia de comunicación, empieza mejor por pensar en cómo decirlo y la postura corporal que vas a adoptar para demostrar predisposición hacia tu audiencia, ya sea una persona o varias, y así conseguir causar una primera impresión buena y saber mantenerla durante tu interacción con la misma.



Pero ¿por qué suele ser más importante el cómo decimos el mensaje y nuestra postura que nuestras palabras? Pues, porque nuestro hemisferio derecho del cerebro capta mucho más rápido que el izquierdo (parte encargada de la comprensión del lenguaje) nuestro tono y nuestra postura y, por tanto, al centro logístico del cerebro de nuestro interlocutor, es decir, al cerebro que se encarga de descifrar los mensajes (cerebro límbico o emocional), llega antes la imagen y nuestra tonalidad que las palabras, por lo que se habrá hecho una idea de nuestras intenciones antes de valorar nuestro mensaje verbal textualmente.

El lenguaje no verbal es el ADN de nuestra comunicación, ya que en un porcentaje increíblemente elevado, descubre lo que de verdad sentimos o queremos decir, por lo que saber interpretarlo y conocer sus claves para dominarlo con estrategia, supone una ventaja comunicativa de incalculable importancia, cuando están en juego nuestras relaciones personales, profesionales y nuestros objetivos.

A continuación expondré algunas de las mejores claves para entender y dominar el lenguaje no verbal de una manera estratégica que nos ayude a la consecución de nuestros fines.

Un buen estrategia del lenguaje no verbal:

**1.- Sabe que lo importante en materia de comunicación no es lo que queremos decir, sino la percepción que tiene nuestro interlocutor de lo que decimos:** La mayoría de los problemas entre personas se deben a un problema de falta o deficiente comunicación. Y lo anterior no es otra cosa que en muchas ocasiones, una falta de concordancia entre lo que queremos decir y lo que nuestro interlocutor percibe de lo que hemos dicho. No solo se trata de escuchar, se trata de que nuestro cuerpo muestre un interés, es decir que se dirija hacia la persona con la que estamos interactuando, que no miremos el reloj, que no apartemos la mirada de su cara y que interactuemos constantemente imitando parte de sus gestos más representativos, para que nos vea interesados en la conversación.

**2.- Tiene claro que el contexto manda sobre los gestos:** un especialista en lenguaje no verbal busca constantes refuerzos en el análisis de cada gesto dentro del contexto en el que se está produciendo la interacción. Que los brazos están cruzados ¿hará frío en la sala? Que no nos mira y baja la mirada ¿está preocupado por alguna cuestión? Que nos mira con cara de malos amigos, ¿es por algo puntual que hemos dicho o lo hace desde el inicio? Que la mayoría del auditorio está muy bajo de ánimos y predisposición ¿estaban obligados a ir a la conferencia? No juzgues antes de tiempo y refuerza constantemente tus primeras impresiones... quizás te lleves alguna sorpresa que no esperabas.

**3.- Adopta una postura de poder para ganar más confianza en el caso de que necesites hablar con autoridad:** La investigación realizada en las Escuelas de Negocio de Harvard y Columbia mostraron que simplemente adoptando una posición expansiva de “poder”, como estar de pie con las piernas y brazos ligeramente abiertos durante unos minutos, estimula la liberación de mayores niveles de testosterona –la hormona vinculada al poder y la dominancia- y menores niveles de cortisol, la hormona del estrés, por lo que estaremos más tranquilos y mucho más confiados consiguiendo potenciar la persuasión de nuestros mensajes. Pero cuidado con confundir seguridad con arrogancia. Un gesto seguro con una mirada de amabilidad es lo mejor para causar una mejor impresión.

**4. Elimina barreras para potenciar la comunicación:** Los obstáculos físicos son especialmente perjudiciales para los esfuerzos de colaboración que queramos obtener de nuestros interlocutores. Os aconsejo quitar cualquier cosa que obstruya su visión o cualquier barrera que haya entre vosotros y ellos.

**5. Estimula los sentimientos positivos sonriendo de manera sincera:** Tal y como señala Carol Kinsey Goman, autora del libro “The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work” y del libro “The Silent Language of

Leaders”, una sonrisa genuina no sólo estimula su propio bienestar, sino que también transmite a aquellos que están a su alrededor que somos accesibles, cooperativos/as y dignos/as de confianza. Una sonrisa genuina se produce lentamente, arruga los ojos, ilumina la cara y desaparece lentamente. Lo más importante es que sonreír influye de forma directa en cómo nos responden las personas. Cuando sonreímos a alguien, casi siempre nos devuelve la sonrisa y, como las expresiones faciales desencadenan los sentimientos asociados, la sonrisa que nos devuelve cambia positivamente el estado emocional de la persona que la hace.

**6. Usa la técnica del “espejo” imitando gestos similares de nuestro interlocutor:** Cuando interactuamos con la gente y estos nos imitan inconscientemente, su lenguaje corporal nos está diciendo, de un modo no verbal, que les gustamos o están de acuerdo con nosotros. Reflejar intencionadamente el lenguaje corporal de otras personas puede ser importante a la hora de construir relaciones y fomentar los sentimientos de reciprocidad. El reflejo se consigue observando la expresión facial y la postura corporal de la persona y, posteriormente, adoptando sutilmente expresiones y posturas similares. Haciendo esto se consigue que la otra persona se sienta comprendida y aceptada.

**7. Utiliza las manos para recordar mejor su mensaje:** Según la anteriormente citada Carol Kinsey, imágenes del cerebro han demostrado que una región llamada área de Broca, que es importante para la producción del habla, está activa, no sólo cuando estamos hablando, sino cuando movemos nuestras manos. Dado que los gestos están estrechamente vinculados a la palabra, gesticular cuando hablamos puede poner en marcha nuestro pensamiento. De hecho cuando algo no lo recordamos tendemos a mover las manos de manera inconsciente para ayudar a recordar el mensaje que queremos transmitir.

Por tanto, Los gestos le ayudan a recordar, clarificar sus ideas y a hablar con más fuerza.

**8. Sabe que los pies en comunicación no fallan:** Cuando hablamos e intentamos manejar con una determinada intención el lenguaje no verbal, nos olvidamos de una parte muy importante: los pies. Cuando intentamos controlar nuestro lenguaje no verbal nos centramos, principalmente en su expresión facial, la postura corporal y los gestos de manos y brazos. Dado que las piernas y los pies se quedan sin control, ahí es donde se puede encontrar la verdad. En situaciones de estrés, la gente empezará a mostrar su nerviosismo y ansiedad incrementando el movimiento de sus pies. Los pies no pararán de moverse, arrastrarse y entrelazarse entre sí o con las patas de algún mueble. Los pies se moverán para liberar la tensión o, incluso, patearán como si quisieran salir corriendo.

Y lo más importante es que si cuando hablamos nuestros pies no se dirigen hacia nuestro interlocutor mostraremos un deseo de no seguir con la conversación, por

lo que siempre que interactuemos con alguien nuestros pies se deben de dirigir hacia dicha persona.

**9.- Sabe que para mejorar su memoria, debe de descruzar sus brazos y piernas:** Los investigadores del lenguaje corporal Allan y Barbara Pease comentaron un descubrimiento fascinante de uno de sus estudios: Cuando un grupo de voluntarios escucharon una conferencia y se sentaron sin cruzar sus brazos y piernas, recordaron un 38% más que el grupo que escuchó la misma conferencia con sus brazos y piernas cruzados. Para mejorar su memoria, descruce sus brazos y piernas. Si vemos que nuestra audiencia muestra un lenguaje corporal defensivo, cambiemos de táctica, hagamos un descanso o hagamos que se muevan, no intentando persuadir hasta que se muestren abiertos nuevamente.

**10.- Conoce las habilidades del manejo de gestos con las manos:** Nuestras manos dirigen gran parte de nuestra conversación y dan a nuestro interlocutor una gran información sobre nosotros y nuestras intenciones, hay que tener en cuenta que:

- Los gestos dirigidos hacia arriba y alejándose del cuerpo indican franqueza y optimismo.
- Las personas cerradas gesticulan menos y más bien hacia sí mismas que las más abiertas que lo hacen hacia los demás.
- Los gestos por debajo de la cintura transmiten falta de seriedad.
- Toquetearse la ropa o juguetear con algo mientras hablamos significa que la persona no atiende a lo que decimos.
- Y siempre enseñemos las manos, ya que ocultarlas va a transmitir una gran desconfianza a nuestro interlocutor.

**Julio García Ramírez**  
Director de [www.abogaciaenpositivo.es](http://www.abogaciaenpositivo.es)  
Fundador de la **Escuela de Abogados Lawyer Training**