

MATEO HOLM

Mentira

Sorpresa

Culpa

Duda

Enojo

EL LENGUAJE CORPORAL NO MIENTE

LA CIENCIA OCULTA PARA INTERPRETAR Y
DOMINAR EL LENGUAJE NO VERBAL

EL LENGUAJE CORPORAL NO MIENTE LA CIENCIA OCULTA PARA INTERPRETAR Y DOMINAR EL LENGUAJE NO VERBAL

Copyright: Publicado en Amazon

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistemas de ninguna forma o por algún motivo, ya sea electrónica, mecánica, fotocopia, grabado o transmitido por otro medio sin los permisos del autor. Por favor, no participe o anime a la piratería de este material de ninguna forma. No puede enviar este libro en ningún formato.

De acuerdo y en concordancia con el U.S. Copyright Act of 1976, el escaneo, carga a internet y reproducción electrónica de cualquier parte de este libro sin el permiso del autor y/o publicador, constituye el acto de piratería ilegal y robo de la propiedad intelectual de su autor. Si desea utilizar material de este libro (sea cualquier segmento o parte de él) previo a utilizarlo, debe ponerse en contacto directo con el autor.

Gracias por su apoyo a la Ley de Derechos de Autor y Anti Piratería.

POR QUÉ ESCRIBÍ ESTE LIBRO

¿Usted ha notado que tienen en común los políticos, famosos actores y rostros de televisión? Todos ellos saben el poder que otorga el dominar el Lenguaje Corporal.

Los políticos invierten mucho de su tiempo en esquivar, evadir, pretender, mentir, esconder sus sentimientos y emociones, usando pantallas de humo o saludando a amigos imaginarios entre la multitud, porque entienden que, con esos pequeños gestos, guiños y formas de expresión, ganan la confianza y atraen la atención de su público.

Independientemente de la cultura en que nos hallemos, las palabras y los movimientos ocurren de manera simultánea con tal predictibilidad que **una persona bien entrenada debe ser capaz de asegurar el movimiento que hace otro individuo al escuchar su voz**. Existen casos donde las personas saben que idioma se está utilizando únicamente al ver los gestos del emisor.

Algunas personas sienten difíciles aceptar que los humanos somos aún animales biológicamente. Somos una cierta especie de primate, un mono sin pelo que ha aprendido a caminar en dos patas con un cerebro avanzado. Pero como otras especies, estamos aún dominados por reglas biológicas que controlan nuestras acciones, reacciones, lenguaje corporal y gestos.

Lo fascinante es que el animal humano raramente está al tanto de sus posturas, movimientos y gestos que cuentan una historia cuando su voz probablemente está contando una muy distinta.

La clave para leer el lenguaje corporal está en ser capaz de entender la condición emocional de una persona mientras se escucha lo que ésta dice, notando las circunstancias bajo las cuales habla. Esto le permitirá a usted separar los hechos de la ficción y la realidad de la fantasía.

Sin duda este será un libro que marcará un antes y un después en su forma de ver el mundo que lo rodea.

CONTENIDOS DEL LIBRO

[Por qué escribí este libro](#)

[Muchas Gracias por tu Descarga!](#)

[Capítulo 1: Fundamentos Básicos del Lenguaje Corporal](#)

[Capítulo 2: Aprendiendo a leer manos, palmas y dedos](#)

[Las palmas](#)

[El dedo acusador](#)

[Las manos](#)

[Frotar las palmas](#)

[Manos a medio cerrar](#)

[Apretar las manos](#)

[Las partes privadas](#)

[Los dedos](#)

[La montaña](#)

[Agarrando manos, muñecas y brazos](#)

[Gestos con los pulgares](#)

[Apretones](#)

[Descongestionando la energía](#)

[Gestos de manos que pueden ofender a otros](#)

[Manos sudorosas](#)

[Nerviosismo](#)

[Manos congeladas](#)

[Entrelazamiento](#)

[El cuello](#)

[Microgestos](#)

[Cambios en el comportamiento de las manos](#)

[Capítulo 3: Brazos que acercan y alejan](#)

[Barreras defensivas](#)

[Tocarse a sí mismo](#)

[Colocando objetos frente a usted](#)

[Transmitiendo amistad y honestidad](#)

[Tocando para transmitir mensajes](#)

[Creando un enlace](#)

[Demostrando dominio](#)

[Reforzando el mensaje](#)

[Incrementando la influencia](#)

[Abrazando](#)

[Capítulo 4: La relación entre las piernas, los pies y la mente](#)

[Postura paralela](#)

[Cambio de dirección](#)

[Comportamientos que desafían la gravedad](#)

[Abrir las piernas](#)

[Demostraciones de comodidad](#)

[Durante el cortejo](#)

[Necesidad de espacio](#)

[Estilo de caminar](#)

[Pies cooperativos y no cooperativos](#)

[Cambio en la intensidad del movimiento de pies o piernas](#)

[Parálisis del pie](#)

[La llave de pie](#)

[Capítulo 5: Jugando con accesorios](#)

[Mostrando confusión interna](#)

[Pausa para pensar](#)

[A través de los lentes](#)

[Examinando la situación](#)

[Controlando la conversación](#)

[Estar tranquilo](#)

[Los cigarrillos](#)

[Demostraciones sexuales](#)

[Maneras de fumar](#)

[Capítulo 6: Consejos prácticos para mejorar su lectura y ejecución](#)

[Consejos para descubrir engaños](#)

[Descubriendo expresiones efímeras en el rostro](#)

[Suprimiendo expresiones faciales](#)
[Miradas](#)
[Cubriendo la fuente del engaño](#)
[Fingir una sonrisa](#)
[Minimizando el movimiento de las manos](#)
[Aumentando los toques corporales](#)
[Cambiar posición y pies inquietos](#)
[Cambiando el patrón de habla](#)
[Consejos para revelar atracción](#)
[Contacto Visual](#)
[Ofreciendo ánimo](#)
[Usando gestos abiertos](#)
[Mostrando interés mediante la postura](#)
[Tocar para conectar](#)
[Puntualidad](#)
[Sincronizando sus gestos](#)
[Equilibrando los aspectos no verbales del discurso](#)
[Observar los movimientos de ojos](#)
[Expresiones faciales](#)
[Movimientos de cabeza](#)
[Gestos de manos y brazos](#)
[La postura](#)
[Considere la proximidad y la orientación](#)
[Preste atención a los toques](#)
[Chequear el tiempo y la sincronización](#)
[Detalles no verbales del discurso](#)
[Consejos para mejorar su comunicación silenciosa](#)
[Una Última palabra...](#)
[¿Quieres Aprender Más?](#)

¡MUCHAS GRACIAS POR TU DESCARGA!

Quisiera darte las gracias y a la vez felicitarte por descargar el libro, **“El Lenguaje Corporal NO MIENTE – La Ciencia oculta para Interpretar y Dominar el lenguaje no verbal”**.

Estoy convencido que esta guía te servirá de mucho una vez que lo leas completo y pongas en práctica todo lo que explico. Todo el contenido de este libro lo he aprendido yo desde primeras fuentes y lo he puesto en práctica, por lo cual te puedo garantizar con toda autoridad que NO es una guía de “recopilación” de textos, ni mucho menos contenido sin sentido.

Todo el material que encontraras acá es de fácil comprensión y de rápida práctica, por lo mismo cada vez que leas un capítulo te recomiendo que lo pongas en práctica antes de que comiences a leer el próximo.

Gracias nuevamente por descargar este libro.

¡Espero que lo disfrutes!

CAPÍTULO 1: FUNDAMENTOS BÁSICOS DEL LENGUAJE CORPORAL

La habilidad de conocer lo que realmente sucede con una persona es simple, no fácil pero simple. Se trata de enlazar lo que usted ve y escucha en el entorno en el que sucede el evento y sacar conclusiones probables al respecto. La mayoría de las personas, por el contrario, solo ve las cosas que creen estar viendo.

Las personas han desarrollado una fascinación por el lenguaje corporal de los políticos debido a que todo el mundo conoce que los políticos pretenden creer en algo en lo que no creen realmente, o implicar que son distintos a como son realmente.

Como sabemos de manera instintiva, las señales contradictorias de su lenguaje corporal los dejarán eventualmente en evidencia.

A pesar de lo que podamos creer como políticamente correcto, al conocer a una persona por primera vez hacemos juicios muy rápidos sobre su calidad de amiga, persona dominante y potencial compañera sexual; sus ojos no son el primer lugar al que vemos.

La mayoría de los estudios defienden que las palabras se usan primordialmente para la intercambiar información mientras que el lenguaje corporal se usa para negociar actitudes interpersonales y en ciertos casos, se usa como un sustituto para mensajes verbales. Por ejemplo, una mujer le puede dar a un hombre una “mirada de muerte” lo que le transmitirá a él un mensaje muy claro sin necesidad de utilizar su boca.

En tiempos recientes, los humanos nos hemos obsesionado con la palabra hablada y nuestra habilidad para conversar. La mayoría de las personas, sin embargo, no están conscientes de las señales del lenguaje corporal y de su impacto, a pesar del hecho de que sabemos que la mayoría de los mensajes en cualquier interacción cara a cara se revelan a través de las señales corporales.

Cuando decimos que alguien es perceptivo o intuitivo acerca de las personas, nos referimos aún sin saberlo a su habilidad para leer el lenguaje corporal de los demás y comparar esas pistas con las señales

verbales. En otras palabras, cuando decimos que **tenemos la sospecha o la corazonada** de que alguien nos ha mentado, usualmente **queremos decir que su lenguaje corporal y sus palabras no coincidían**.

Esto se conoce como la “*conciencia de la audiencia*”: por ejemplo, si la audiencia de un discurso se sienta atrás en sus sillas con los mentones abajo y brazos cruzados a la altura del pecho, un orador “perceptivo” tendría esa corazonada de que su mensaje no está llegando de la mejor manera.

Entendería la necesidad de tomar un enfoque distinto para poder lograr que la audiencia se involucre en lo que dice. Un orador que no tenga tal habilidad fallaría en lograr su cometido.

Generalmente, las mujeres son más perceptivas que los hombres, lo que ha generado la frase “**intuición femenina**”. Las mujeres tienen una habilidad innata de descifrar señales no verbales, así como de tener un ojo especializado para los detalles pequeños. Esta es la razón por la cual pocos esposos pueden mentirle a sus esposas y salir bien librados, mientras que la mayoría de las mujeres si pueden hacerlo con sus esposos quienes no se dan cuenta.

Esa intuición femenina es particularmente evidente en las mujeres que han criado niños; en los primeros años de vida del bebé, la madre debe depender casi totalmente del canal no verbal para comunicarse con él, siendo ésta una de las razones por la que las mujeres son más perceptivas que los hombres, habiendo practicado la lectura de señales desde temprano.

Si ha visitado alguna vez a un adivino, probablemente ha salido impresionado de las cosas que sabía de usted; cosas que nadie más pudo haber conocido. Las investigaciones al respecto demuestran que en este negocio se usa una técnica conocida como “lectura en frío”, lo que puede producir una eficacia de alrededor del 80 por ciento cuando se lee a una persona que nunca se ha conocido anteriormente. Aunque pueda parecer mágico, es simplemente un proceso basado en la observación cuidadosa de las señales del lenguaje corporal además de un conocimiento sobre la naturaleza humana y un poco de estadísticas.

Es la técnica utilizada por los psíquicos, lectores del tarot, astrólogos y lectores de palmas para reunir información sobre un cliente. Muchos de estos “lectores en frío” desconocen sus propias habilidades de leer las señales no verbales por lo que se convencen a sí mismos de que realmente

tienen habilidades psíquicas.

A esto se añade la actuación convincente, propulsada por el hecho de que las personas que visitan estos negocios van con expectativas positivas del resultado de la interacción. Todo se reduce a la habilidad del lector para decodificar las reacciones de una persona a ciertas afirmaciones o preguntas, y la información obtenida de la observación del aspecto del individuo.

La mayoría de los psíquicos son mujeres debido a – como discutimos previamente – que tienen el talento extra para leer las señales que reflejan la condición emocional de otros.

Al cruzar sus brazos a la altura de su pecho ¿Cruza usted el izquierdo sobre el derecho o el derecho sobre el izquierdo?

La mayoría de las personas no pueden describir confidentemente lo que hacen a menos de que lo traten.

Ejercicio: cruce sus brazos a la altura del pecho justo ahora e inmediatamente trate de invertir la posición. Una de ellas, seguramente la primera, se debe sentir cómoda mientras la otra se siente completamente errada. La evidencia sugiere que este gesto es genético y no puede ser cambiado: siete de cada diez personas cruzan su brazo izquierdo sobre su brazo derecho.

Existe mucho debate respecto a si las señales no verbales son innatas, transferidas genéticamente o se adquieren de alguna otra manera. La evidencia se ha recogido al estudiar a las personas ciegas, quienes no han podido aprender las señales no verbales a través del canal visual, al observar el comportamiento gestual de distintas culturas alrededor del mundo, y al estudiar el comportamiento de nuestros parientes antropológicos, los simios y monos. Las conclusiones indican que algunos gestos entran en cada categoría.

Por ejemplo, los bebés primates nacen con la habilidad inmediata de chupar, mostrando que esto es innato o genético. Las expresiones de sonrisas en los niños que nacen ciegos o sordos ocurren independientemente de aprendizaje o imitación, lo que significa también que son gestos innatos.

El debate se mantiene aún hoy en día acerca de si otro tipo de gestos se aprenden de manera cultural o son genéticos. La mayoría de los hombres se colocan el saco desde el brazo derecho primero, mientras que la mayoría de las mujeres lo hacen desde el izquierdo.

Esto muestra que los hombres usan el hemisferio izquierdo para esta acción mientras las mujeres usan el derecho. Cuando un hombre pasa a una mujer en una calle concurrida, usualmente gira su cuerpo hacia ella mientras la mujer instintivamente gira su cuerpo lejos de él para proteger su pecho. ¿Este gesto es una reacción femenina innata o lo ha aprendido inconscientemente al observar a otras mujeres?

Las diferencias culturales son muchas y variadas, pero las señales básicas del lenguaje corporal son las mismas en cualquier lugar del mundo. Cuando las personas están alegres sonríen; cuando están tristes o enojadas, fruncen el ceño.

Mover la cabeza verticalmente significa casi universalmente una afirmación, girarla horizontalmente hacia los lados también es un gesto universal que se cree aprendido en la infancia para la negación. Cuando un bebé ha tomado suficiente leche, mueve su cabeza para rechazar el pecho de su madre. Cuando el niño ha comido lo suficiente, mueve su cabeza de lado a lado parando cualquier intento de alimentarlo; de esta manera aprende rápidamente a usar el gesto para mostrar desacuerdo o una actitud negativa.

El origen evolutivo de algunos gestos se puede rastrear en nuestro primitivo pasado animal. La sonrisa por ejemplo es un gesto amenazante para la mayoría de los animales carnívoros, pero los primates lo realizan en conjunto con gestos no amenazantes para mostrar sumisión.

Los animales muestran sus dientes para advertir a otros que de ser necesario los usarán para atacar o defenderse; existe también en los humanos aunque no ataquen necesariamente con los dientes. La dilatación de las fosas nasales permite mayor entrada de aire para oxigenar el cuerpo cuando se prepara para una pelea o huida; en el mundo de los humanos esta dilatación es causada por la rabia, enojo, cuando una persona se siente bajo una amenaza física o emocional, o siente que algo no está bien.

El encogerse de hombros es también un ejemplo común de un gesto universal que se usa para mostrar que una persona no sabe o no entiende lo que se le dice. Es un gesto múltiple compuesto por tres partes principalmente: palmas expuestas para mostrar que no se esconde nada, hombros elevados para proteger el cuello de algún ataque, y cejas levantadas, que es un saludo universal sumiso.

Al igual que el lenguaje verbal difiere entre culturas, algunas señales de

lenguaje corporal también pueden ser distintas. Mientras un gesto puede ser común en una cultura en particular y tener una interpretación clara, puede que sea insignificante o no tenga sentido en otra, hasta tener un significado completamente diferente.

Lo que usted ve y escucha en cualquier situación no necesariamente refleja la actitud real que tienen las personas. Para descifrar más eficazmente lo que sucede le recomendamos lo siguiente:

Lea en conjunto

Uno de los errores más comunes de los novatos en el lenguaje corporal es interpretar un único gesto aislado de los otros que suceden o de las circunstancias en que se realiza.

Por ejemplo, rascarse la cabeza puede significar un montón de cosas: sudor, incertidumbre, caspa, piojos, olvido o mentiras, y dependerá de los otros gestos que ocurran simultáneamente. Al igual que el lenguaje hablado, el lenguaje corporal tiene palabras, oraciones y puntuación. Cada gesto es como una palabra y una palabra puede tener distintos significados. Sólo cuando se coloca la palabra en una oración junto a otras palabras se puede entender completamente su significado.

Las oraciones de gestos vienen en conjuntos que revelan la verdad acerca de los sentimientos y actitudes de una persona. Estos conjuntos necesitan de al menos tres palabras antes de poder definir cada una de las palabras correctamente. Esa persona “perceptiva” es la que puede leer estas oraciones y emparejarlas correctamente con las oraciones verbales de la persona en cuestión.

Por lo anterior, debe siempre buscar los conjuntos para una lectura correcta. Cada persona tiene uno o más gestos repetitivos que revelan cuando estamos aburridos o nos sentimos bajo presión. El tocarse continuamente el cabello o enredárselo en los dedos es una señal de este tipo, pero cuando se hace de manera aislada significa que la persona está indecisa o ansiosa. La gente tiende a realizar este gesto porque era la forma en que las madres confortan a sus hijos.

Busque la congruencia

Las señales no verbales poseen cerca de cinco veces más impacto que el canal verbal. Cuando son incongruentes la una con la otra, las

personas en especial las mujeres, se dejan llevar por el mensaje no verbal y desechan el contenido verbal.

Si usted ve a un político detrás del podio, hablando confidentemente con sus brazos cruzados a la altura de su pecho y con el mentón bajo, mientras le dice a su audiencia cuán receptivo y abierto es a las ideas de los jóvenes ¿estaría usted convencido?

Imagine que trata de convencerlo de su calidez y cuidado por los demás, mientras golpea con el puño el podio. La observación de los gestos en conjunto y de la congruencia entre el lenguaje verbal y corporal son claves para interpretar de manera correcta las actitudes a través del cuerpo.

Lea los gestos en contexto

Todos los gestos deben ser considerados en el contexto en el que ocurren. Si por ejemplo alguien se sienta en el terminal de transporte público con sus brazos y piernas fuertemente cruzadas y el mentón bajo en un frío día de invierno, seguramente significará que la persona tenía frío, no que estaba a la defensiva.

Si por otro lado la persona usa estos gestos mientras se sienta al otro lado de una mesa cuando usted trata de convencerlo de una idea, de comprar un producto o servicio, se puede interpretar como que la persona se está negando o rechazando la oferta.

Cuando una persona tiene un apretón de manos flojo en especial un hombre, se le acusa de tener un carácter débil; pero si es una persona con artritis seguramente tendrá menor fuerza para apretar y así evitar el dolor.

De manera similar, los artistas, músicos, médicos y aquellos cuya ocupación es delicada e involucra el uso de las manos generalmente prefieren no saludar con un apretón, y de ser forzados pueden usar una mano “muerta” para protegerse a sí mismos.

Alguien que se encuentra enfermo o que usa ropa muy ajustada puede estar imposibilitado para realizar ciertos gestos, lo que puede afectar el uso del lenguaje corporal.

La gente obesa no puede cruzar las piernas; las mujeres que usan faldas cortas se sientan cruzando las piernas, pero de esta manera aparentan ser más distantes y serán invitadas en menor medida a bailar si se encuentran en una discoteca.

Aunque estas circunstancias afectan a una minoría de las personas, es importante considerar los efectos que las restricciones físicas o discapacidades pueden tener en su movimiento corporal.

La edad

Las personas adultas son más difíciles de leer que los jóvenes debido a que tienen menos tono muscular en su rostro. La velocidad en algunos gestos y lo obvio que son para los demás también se relaciona con la edad del individuo. Si un niño de cinco años de edad dice una mentira, es posible que se cubra inmediatamente su boca con una o ambas manos.

El acto de cubrirse la boca alerta a los padres sobre la mentira; este gesto continuará a lo largo de la vida de la persona usualmente variando la velocidad con la que se realiza. Cuando un adolescente miente, la mano se lleva a la boca de manera similar al niño de cinco años, pero en vez del gesto obvio los dedos pueden rozar suavemente los labios.

En los adultos los gestos se hacen aún más rápidos, pero se trata de eliminar la mano del rostro llevándola hasta la nariz.

Esto muestra que a medida que las personas crecen, sus gestos se vuelven más sutiles y menos obvios, la razón por la cual es más difícil leer los gestos de una persona de cincuenta años que de un niño de cinco.

Una pregunta que se hace regularmente es ¿Podemos simular el lenguaje corporal? La respuesta más general es que no, debido a la falta de congruencia que ocurre casi siempre entre los gestos principales, las microseñales del cuerpo y el discurso. Por ejemplo, las palmas abiertas se asocian con honestidad, pero cuando un estafador las abre mientras sonríe y cuenta una mentira, sus microgestos lo delatan.

Sus pupilas pueden contraerse, una ceja puede levantarse o el borde de su boca puede torcerse, todas señales que contradicen el gesto de las palmas abiertas y una sonrisa sincera.

El resultado es que los receptores, especialmente mujeres tienden a no creer en lo que escuchan. Los humanos modernos son peores en la lectura de las señales del cuerpo que nuestros ancestros debido a que ahora nos distraemos más por las palabras.

¿Cómo podemos convertirnos en grandes lectores del lenguaje corporal?

Además de invertir al menos 15 minutos al día para estudiar el lenguaje corporal de otras personas, se debe tomar consciencia de los gestos propios. Un lugar de práctica ideal es aquel donde las personas se encuentran e interactúan.

Un aeropuerto es particularmente un buen lugar para observar el espectro completo de los gestos humanos, debido a que las personas expresan abiertamente la felicidad, impaciencia, molestia, pena, dolor, entre muchas otras emociones a través del cuerpo.

Los eventos sociales, reuniones de negocios y fiestas son excelentes también. Cuando se convierta en un experto en el arte de leer el lenguaje corporal, puede ir a una fiesta, sentarse en una esquina toda la tarde y tener una velada emocionante simplemente al ver los rituales del lenguaje corporal de otras personas.

La televisión ofrece una excelente manera de aprender. Baje el volumen y trate de entender lo que sucede viendo la imagen en la pantalla.

Al aumentar el volumen cada pocos minutos, podrá verificar cuán acertadas son sus lecturas no verbales y, en poco tiempo podrá ver un programa completo sin sonido mientras comprende lo que sucede, al igual que lo perciben las personas sordas.

Al aprender a leer las señales no verbales no sólo le ayuda a descifrar más acertadamente la manera en que otros tratan de dominar y manipular, sino que nos hace pensar que los demás pueden pensar lo mismo de nosotros, lo que nos enseña a ser más sensibles a los sentimientos y emociones de otras personas.

CAPÍTULO 2: APRENDIENDO A LEER

MANOS, PALMAS Y DEDOS

De entre todas las especies las manos de los humanos son únicas, no sólo en lo que pueden realizar sino en lo que pueden comunicar. Ellas pueden agarrar, tocar, rasgar, golpear, sentir, evaluar, sostener y moldear el mundo que nos rodea.

Nuestras manos son extremadamente expresivas; pueden ser las señales de una persona sorda, pueden ayudar a contar una historia, o revelar nuestros pensamientos más profundos. Ninguna otra especie tiene extremidades con tal grado de capacidad.

Debido a que nuestras manos pueden ejecutar movimientos muy delicados, ellos pueden reflejar los pequeños detalles que se desarrollan en el cerebro.

El entendimiento del comportamiento de las manos es crucial para decodificar los comportamientos no verbales, debido a que prácticamente nada de lo que hacen las manos no está dirigiendo consciente o inconscientemente por el cerebro. Aún con la adquisición del lenguaje hablado a través de millones de años de evolución humana, nuestros cerebros están aun íntimamente conectados con nuestras manos en una comunicación acertada de nuestras emociones, pensamientos y sentimientos.

Debido a ello, aún si las personas se encuentren hablando o no, los gestos de la mano merecen nuestra atención como una fuente rica de comportamiento no verbal para ayudarnos a entender los pensamientos y sentimientos de los demás.

Las manos de las demás personas comunican información importante a nosotros así como los movimientos de nuestras manos influyen en la manera en que somos vistos. Por ende, la manera en que usamos las manos, así como lo que aprendemos de los movimientos ajenos, contribuye a nuestra efectividad interpersonal.

El cerebro humano está programado para sentir el movimiento más ligero de las manos o dedos. De hecho, nuestro cerebro le da una cantidad desproporcionada de atención a las palmas, muñecas, dedos y manos

comparada con el resto del cuerpo.

Tenemos una necesidad evolutiva de sobrevivencia de observar rápidamente las manos de los demás para saber qué dicen o si son un mal presagio (por ejemplo, al sostener un arma). Debido a esta tendencia natural de enfocarnos en las manos, los magos exitosos y grandes oradores han capitalizado este fenómeno para hacer sus presentaciones más excitantes o para distraernos.

Las personas responden de manera positiva a movimientos efectivos de las manos. Si desea mejorar su efectividad como un orador persuasivo en su trabajo, en casa, o incluso con amigos, intente desarrollar la expresividad de sus movimientos de manos.

Para algunos individuos la correcta comunicación de manos viene natural, es un regalo que no requiere pensamiento o educación. Si no es su caso, reconozca de igual manera que comunicamos mejor nuestras ideas cuando empleamos nuestras manos.

Las personas pueden sospechar de usted si no deja ver sus manos mientras habla; por lo tanto, asegúrese de mantener sus manos visibles durante la comunicación cara a cara con otros. Si alguna vez ha tenido una conversación con alguien cuyas manos se encuentran bajo una mesa, de seguro sintió lo incómodo de la situación.

Cuando interactuamos en persona con otros individuos, esperamos ver sus manos, debido a que el cerebro depende de ellas como una parte integral del proceso de comunicación. Cuando las manos están fuera del campo de visión o son menos expresivas, decae la calidad y honestidad de la información que está siendo transmitida.

LAS PALMAS

Muchas investigaciones han demostrado que cada vez que un orador usa la posición de palma hacia arriba, la gran mayoría de los oyentes reaccionan de manera positiva a lo que se dice.

Cuando el orador transmite el mismo mensaje con la palma hacia abajo, la respuesta positiva cae de manera significativa.

Cuando el orador apunta su dedo directamente al oyente, la respuesta positiva prácticamente desaparece; el oyente reacciona de manera negativa hacia el orador, deja de escucharle y hace juicios personales.

La palma abierta es un signo antiguo de integridad; es una posición positiva que ayuda a compenetrarse con otra persona, llegando a ser también un gesto sumiso, no amenazante. Si usted desea una manera simple de saber si alguien está siendo abierto y honesto con usted, mire hacia donde ven sus palmas. Si una o ambas están viendo hacia arriba es una buena señal de que está oyendo la verdad.

Cuando las personas sostienen sus manos con una posición abierta y hacia el frente, las palabras que coinciden de mejor manera con tal posición serían *“Honestamente, lo digo en serio. Puedes confiar absolutamente en que te digo la verdad”*.

Por supuesto que siempre existirán mentirosos profesionales que saben los trucos y usan el gesto de palmas abiertas cuando tratan de convencerle de que son genuinos y sinceros; en estos casos será capaz de detectar que algo no está bien cuando no encuentre otros gestos honestos como una expresión facial abierta, respiración calmada o una postura relajada. En estos casos su instinto debe sonar una alarma interna.

Generalmente usted saluda con la mano a quien conoce al verle desde la distancia. Su palma está en una posición abierta, hacia el frente, moviéndose de manera rítmica de un lado a otro; un gesto similar al que se usa cuando nos despedimos de alguien. Al hacerlo, se hace el ademán de alcanzar a la otra persona con el deseo de tocarle.

Puede usar gestos de manos abiertas para conectar con sus oyentes, ayudándoles a entender una idea que está explicando o mostrando que usted valora sus opiniones:

- Si quiere que un pensamiento quede plantado en el

pensamiento de otra persona sin forzarlo de manera verbal, coloque sus codos en un ángulo de 90 grados y mantenga ambas manos lado a lado, como si estuviese mostrando la medida del ancho de una mesa. Lentamente suba y baje las manos rítmicamente y observe la respuesta del oyente mientras mira la escena.

- La próxima vez que esté hablando y desee escuchar lo que otra persona tiene para decir, voltee hacia esa persona con su palma abierta y extiéndala en esa dirección. El gesto es parecido al que se utiliza para dar un regalo; al entregar la opción de hablar, esa persona se siente reconocida y que usted se encuentra interesado en lo que tiene para decir.

Voltee su mano con la palma viendo hacia abajo e inmediatamente estará proyectando poder y autoridad. Esta posición se usa para dar órdenes en las situaciones donde no hay posibilidad para la discusión.

Al hacer gestos con su palma viendo hacia abajo comunica “*Estoy en control. ¡Haga lo que digo!*”.

Debe ser cuidadoso al usar este gesto, especialmente si sus dedos están cerrados fuertemente debido a la asociación con el dominio y la tiranía. Piense en la Alemania Nazi si tiene alguna duda, Hitler seleccionó este gesto adrede, de manera instintiva conocía la intimidación que transmite.

Si lo que desea es calmar una situación tensa o pedir tranquilidad, mantenga ambas palmas apuntando ligeramente hacia abajo con sus dedos ligeramente separados y gentilmente muévalos de arriba abajo. Asegúrese de que sus dedos están relajados o estará avivando la tensión.

EL DEDO ACUSADOR

Piense en los días pasados cuando un pariente, profesor o jefe le apuntó con el dedo y lo que sintió en aquella oportunidad. No le sorprenda que el recuerdo lo ponga tenso; usted sabe lo amenazante y agresivo que se siente este gesto.

Eso es debido a que viene de nuestros ancestros primates quienes mueven sus puños antes de darle un golpe a sus opositores para volverlos sumisos.

Piense además en la imagen donde un orador bate su dedo extendido al ritmo de lo que dice. De nuevo, esta acción le hace sentir como que está siendo golpeado con un palo; le puede hacer sentir como un niño travieso que está siendo reprimido.

El dedo que se mueve de un lado a otro, es un regaño en silencio que recuerda cuán mal se ha comportado una persona. Por último, el acto de mover el dedo hacia una persona, como si de una puñalada se tratara es muy intimidante que debe ser usado bajo propio riesgo.

Ejercicio: si es una persona que habitualmente utiliza alguno de los gestos del dedo índice extendido cuando habla, haga un esfuerzo consciente de practicar las posiciones con la palma arriba, palma abajo y dedos sueltos. Encontrará que puede crear impactos positivos en las personas además de una atmósfera relajada.

LAS MANOS

En segundo lugar, luego del rostro, las manos son las características expresivas más visuales que pueden ser igualadas en importancia a la voz debido a lo mucho que dicen. Sirven como sustitutos para las palabras, así como para apoyar la palabra hablada al ilustrar y amplificar lo que se dice. Por ejemplo, al dar direcciones a una persona que está perdida, generalmente usará sus manos para indicarle el camino correcto.

Cuando enfatiza un punto, sus manos se mueven al mismo ritmo de sus palabras. Al describir una figura o una escena en particular, sus manos crean una imagen de lo que dice; este tipo de gestos de la mano hace más fáciles las explicaciones complicadas.

Cuando usted oculta sus manos al colocarlas detrás de la espalda o dentro de sus bolsillos, es como si cerrara la boca; sus manos dicen “*¡No quiero hablar!*”. Recuerde su infancia, en el momento en el que le sorprendieron con las manos dentro del tarro de las galletas rápidamente las sacó para ponerlas en su espalda y decir “*¡No! ¡No he agarrado nada!*” todo el tiempo con sus manos ocultas.

Ahora imagine su vida adulta: se ha ido en un viaje con amigos y llega a casa cuando sus padres/esposa/pareja le pregunta donde ha estado. En vez de explicar cualquier indiscreción de mayor o menor nivel que haya hecho, si usted es hombre generalmente introducirá sus manos en sus bolsillos o cruzará sus brazos con las manos bien ocultas mientras se inventa o da una buena excusa. Si es mujer, la tendencia es que mantendrá sus manos ocupadas en cualquier actividad; de cualquier manera, sus palmas permanecerán escondidas.

FROTAR LAS PALMAS

Cuando usted frota sus palmas una con la otra es señal de una expectativa positiva. Cuán rápido las frote indica quién se beneficiará. Frotarlas lentamente puede parecer algo de astucia o picardía, por lo que el resultado positivo debe ser para alguien que no es usted.

Frotarlas rápidamente indica emoción, placer y entusiasmo; si alguien le ofrece una oportunidad y se está frotando las manos rápidamente mientras habla, puede sentirse seguro de que su propuesta es buena para usted. Veamos los siguientes ejemplos:

- Un amigo le dice cuán emocionado se encuentra de las vacaciones que está a punto de tomar, una promoción que le fue concedida, o una fabulosa idea que ha tenido. Seguramente estará frotando rápidamente sus palmas acompañado de una gran sonrisa en su rostro.
- El vendedor de autos o bienes raíces le pregunta si está listo para sacar su chequera a la vez que frota sus manos lentamente. ¡Mucho cuidado!
- Después de explicar todos los detalles relevantes que necesita acerca de una compra, el vendedor frota sus manos rápidamente y dice “¡Tengo lo que necesita!” El mensaje aquí es que el vendedor espera que el resultado sea ventajoso para usted. Si funciona para usted, funcionará para él así que ambos ganan en ese escenario.

MANOS A MEDIO CERRAR

Puede pensar que juntar sus manos es un gesto positivo porque se ve contenido y controlado, pero estudios revelan que, en lugar de demostrar confianza, este gesto realmente revela frustración u hostilidad y señala que la persona tiene una actitud negativa.

Al entrecerrar sus manos, usted indica que sostiene algo con ellas y que no lo quiere dejar salir.

Aunque la mayoría de las personas pueden clamar que se sienten cómodas con sus manos entrecerradas descansando sobre una mesa, o de pie en una posición donde protegen sus partes privadas, y puede que lo estén, este gesto es inconsciente por lo que puede estar seguro de que algo más que comodidad se esconde tras él.

Ejercicio 1: la próxima vez que se encuentre en una reunión y el orador no permita hablar a otros, mire la posición de las manos del resto del grupo. Generalmente estarán entrecerradas hasta que alguien finalmente interrumpa, momento a partir del cual las manos se abren a medida que la nueva persona habla.

Ejercicio 2: si se encuentra hablando con alguien y la persona tiene sus manos entrecerradas, puede apostar a que tiene algún tipo de incomodidad, negatividad o frustración. Haga lo que sea necesario para que suelte los dedos o exponga sus palmas, hasta darle algo para sostener o una tarea para realizar. Mientras más tiempo sus manos se mantengan en esa posición cerrada, más tiempo permanecerá su actitud hostil.

APRETAR LAS MANOS

Piense en algún momento en el que estuvo realmente asustado, nervioso o conteniendo una fuerte emoción negativa; las probabilidades apuntan a que tenía sus manos tan apretadas como era posible y sus nudillos estaban muy blancos, mientras más fuerte la emoción, más apretado. Además de la fuerza con la que se aprietan las manos, también puede tener significado el lugar en el que se posicionan.

Los estudios indican que mientras más alta sea la posición en la que se mantengan las manos apretadas más fuerte es el sentimiento negativo. Así que, si su jefe se sienta frente a usted con los codos descansando en el escritorio y sus manos apretadas frente a su rostro, probablemente será una situación difícil de manejar.

Al colocar sus manos cerca de su boca, indica que está conteniendo lo que le gustaría decir. ¡Sea cuidadoso de no presionarle demasiado, es posible que extienda las manos y deje salir todas esas palabras!

Digamos que está trabajando en su escritorio, luchando frenéticamente para cumplir con una fecha límite y alguien llega para hablar; usted desea ser cordial a pesar de estar un poco molesto por la situación. Usted detiene lo que hace, cruza sus manos frente a su escritorio y pregunta “*¿En qué puedo ayudarle?*”.

Cruzar sus manos y mantenerlas en esta posición media señala que a pesar de estar irritado usted no está listo para explotar. Si el interruptor está prestando atención, verá que por la forma en que entrecierra sus manos usted está conteniendo una emoción negativa; si es inteligente, sugerirá volver en un momento más conveniente.

LAS PARTES PRIVADAS

Muchas personas se mantienen de pie mientras cruzan sus manos en frente de sus partes privadas. Esta posición dice que se sienten cómodas en esa posición o que no saben qué hacer con sus manos.

Es probable que de manera subconsciente se sientan amenazados y buscando una posición que les ofrezca protección; al colocar sus manos frente a su parte más vulnerable se sienten cómodas porque se sienten cubiertas y ahora, sus manos tienen algo para hacer.

No se deje engañar al pensar que esta posición es de una confianza natural, la razón que esta posición es cómoda es debido a que actúa como un escudo.

LOS DEDOS

Si mira a la forma en que las personas usan sus manos al hablar, podrá ver que frecuentemente sostuviesen sus palabras. Estas acciones se basan en los agarres de precisión y de poder, las dos maneras en las que podemos sostener un objeto.

Sus manos y dedos también se agarran a sí mismos cuando se siente bajo presión, frustrado o cuando quiere demostrar control o autoridad.

Al buscar la manera correcta de enviar un mensaje, puede que una persona descansa sus codos en la mesa mientras agarra sus palmas frente a su rostro; si no encuentra solución, pondrá sus dedos en su boca; si aún no sucede el mentón descansará en las palmas en busca de inspiración.

Sostenga algo pequeño entre su dedo pulgar y la punta de sus dedos, puede ser un lápiz, una aguja, o una pieza delicada. Este es el agarre de precisión que le permite sostener y manipular un objeto con precisión.

Cuando esté hablando y quiera decir algo acertadamente o delicadamente presione sus dedos en una posición similar con su palma viendo hacia usted y ¡Listo! Sus oyentes entenderán que está reforzando lo que dice con gran precisión y exactitud.

Ejercicio: para enfocar la atención de su oyente y ser visto como autoritario, ponga su dedo índice contra el pulgar en el gesto de “ok” con su palma viendo hacia afuera y sus dedos ligeramente redondeados.

De esta manera evita intimidar a su audiencia y será percibido como pensativo y orientado a metas; no es coincidencia que sea uno de los gestos favoritos de los políticos modernos. En algunos países la señal de “ok” es considerada grosera por lo que es importante averiguar siempre qué comportamientos son aceptables y cuáles pueden ofender.

Cuando usted realiza una pregunta o se siente inseguro sobre un punto que responde o realizar, podrá darse cuenta que la tendencia es que los dedos pulgar e índice estarán casi tocándose; es un gesto hasta cómico, como si los dedos supiesen que no se está llegando a la respuesta. Cuando los dedos se tocan en un agarre definitivo, la acción significa que se ha conseguido la información y que se “sostienen” de ella.

Las personas que quieren ser percibidas como fuertes y serias usan su puño completo para mostrar su punto de vista. Usted puede usar este gesto efectivamente en dos maneras: si elige entregar su mensaje en una manera ligera, deje sus dedos flexionados, no completamente cerrados; si,

por el contrario, habla de experiencias extremas, cierre sus dedos formando un puño y deje salir lo que sea necesario. Cuando un político u orador público quiere de manera deliberada mostrar cuanta convicción y determinación tiene, verá un puño cerrado moverse de arriba hacia abajo como tocando un gran tambor.

Un gesto similar es el golpe al aire, donde se pega al aire con un puño muy cerrado que le da fuerza a una declaración fuerte. Este gesto también se usa con mucha frecuencia cuando un equipo anota un punto, cuando una propuesta es aceptada o alguien gana la lotería.

Si habla con una audiencia y quiere establecer autoridad, permita que sus dedos incluyendo el pulgar se flexionen hacia adentro un poco redondeados como si estuvieran sosteniendo un objeto invisible grande. Será percibido como en control y seguro de lo que está haciendo.

En otras ocasiones, al hablar puede sentirse tan apasionado que se encontrará usando su mano como un arma, golpeando como un peleador de boxeo o de karate; en el mejor de los casos estará golpeando al aire y no a una persona u objeto específico.

Su oyente debe tomarlo en serio cuando use este tipo de gestos debido a que son un signo seguro de que su sentimiento cualquiera que sea es muy fuerte y que no aceptará ningún argumento o contradicción.

Ejercicio: para demostrar poderío real al hablar y para acentuar su determinación de apartar de su camino cualquier obstáculo posible, convierta su mano en un hacha simbólica al colocarla hacia un lado con sus dedos apretados y juntos. Ahora, haga un movimiento fuerte hacia abajo como de karate dejando claro a cualquier persona lo que le puede suceder si se mete en su camino.

El movimiento de tijeras también es genial para usarlo cuando usted rechaza o está en desacuerdo con lo que otra persona está diciendo. Cruce ambos antebrazos enfrente de su cuerpo y haga movimientos hacia afuera como si estuviese cortando con sus manos; al hacerlo usted indica que no quiere escuchar más al cortar la conversación.

LA MONTAÑA

Las personas con alto grado de confianza y superiores cuyos gestos tienden a ser mínimos o restringidos hacen la montaña para demostrar su actitud segura.

En esta posición **las puntas de todos los dedos extendidos se tocan ligeramente haciendo una figura triangular como de montaña.**

También se conoce como la posición de poder debido a que la mayoría de las personas que la utilizan lo hacen en una interacción entre un superior y un subordinado. Abogados, contadores y cualquiera en posición de autoridad da instrucciones o consejos frecuentemente con sus dedos en esta posición. Podemos diferenciar al menos dos tipos:

- La montaña alta donde los dedos se colocan frente al pecho y el emisor transmite sus pensamientos u opiniones. Debe usarse de una manera juiciosa; llevado a los extremos, puede dar la sensación de arrogancia, de sabelotodo. Si inclina su cabeza hacia atrás al tomar esta posición, no se sorprenda de la distancia que percibirá el resto de personas hacia usted.
- La montaña baja donde las posiciones de los dedos más largos señalan al suelo, generalmente se efectúa al escuchar. Usted parece estar interesado y listo para responder cuando toma esta posición. Las mujeres en particular tienden a usar más esta posición que la montaña alta.

AGARRANDO MANOS, MUÑECAS Y BRAZOS

Si quiere proyectar superioridad y confianza, coloque sus manos tras su espalda y agarre una mano con la otra. Si observa a los hombres prominentes de las familias reales alrededor del mundo, a los superiores militar, oficiales de policía, directores y otros adoptan esta posición de autoridad.

Ellos muestran que no tienen miedo de exponer sus cuellos, corazones o estómagos a amenazas o peligros potenciales. La próxima vez que se encuentre en una situación estresante o incómoda, adopte la posición con manos tras la espalda; podrá notar como cambian sus sentimientos desde la frustración, inseguridad, molestia a relajados y de confianza.

A medida que el agarre se mueve hacia arriba en el brazo, el significado cambia. Puede apostar que, si alguien agarra su muñeca detrás de la espalda en vez de la mano, está conteniendo algún tipo de frustración.

Este gesto es una manera de mantener el autocontrol, como si sostener la muñeca o el brazo previniese que se salieran de su lugar; mientras más arriba se coloque la mano, más grande será el nivel de frustración.

En el momento en que la mano alcance la parte superior del brazo la persona puede haber escalado de la frustración a la rabia; este gesto es también una señal de nerviosismo.

GESTOS CON LOS PULGARES

Los gestos asociados con el pulgar transmiten dominio, superioridad y en algunos casos agresión, por lo que no es sorpresa que en el mundo de la quiromancia el pulgar denote fuerza de carácter y ego. La posición del pulgar arriba generalmente denota acuerdo, aunque en algunas culturas puede ser un gesto grosero y altamente ofensivo.

Cuando los pulgares sobresalen de los bolsillos de una persona demuestran dominio y seguridad en sí mismo. Aunque tanto hombres como mujeres usan este gesto, es en raras ocasiones en que la mujer lo adopta mientras que los hombres lo hacen frecuentemente.

Otro gesto típico es utilizar el pulgar para señalar a alguien más, al hacerlo la persona es percibida como despectiva, irrespetuosa al estar ridiculizando a la persona señalada, especialmente si el gesto se acompaña por una mirada inclinada y una sacudida de la cabeza.

APRETONES

Los apretones de mano son usualmente el primero y posiblemente el único contacto físico que tenemos con otra persona.

La manera en que lo hacemos incluidos la fuerza y el tiempo que lo mantenemos puede afectar la manera en que nos percibe la persona a quien saludamos. Nunca subestime el poder de un apretón para dejar una buena impresión, es muy significativo.

El saludar con un apretón de manos es una tradición que crea vínculos de solidaridad. Nuestros ancestros desde los tiempos en que vivían en cuevas, se saludaban unos a los otros con los brazos extendidos y las palmas expuestas para mostrar que estaban libres de armas o cualquier objeto amenazante.

En el período Romano, donde era común y aceptado portar dagas en las mangas, los hombres se saludaban tomándose del antebrazo como manera de saludar y conocer las intenciones del otro. A medida que el apretón de manos evolucionó, se convirtió en un gesto para cerrar acuerdos, ofrecer la bienvenida, o desear una buena despedida. Por lo tanto, asegúrese de que cuando da un apretón el gesto sea abierto, agradable y positivo.

Aunque se ha convertido en costumbre al conocer a otra persona por primera vez darle un apretón de manos, en algunos casos hacer el primer movimiento puede no ser apropiado. Por ejemplo, si usted ha forzado el encuentro o la otra persona está incómoda en su presencia sería inapropiado de su parte extender la mano como signo de confianza y bienvenida.

En el caso en el que usted considere a la otra persona como su igual y ambos están contentos de verse, extenderán sus manos a la vez para saludarse.

Cuando se encuentre con un cliente sin haber sido invitado espere a ver si la persona extiende su mano en bienvenida. Si usted extiende la suya primero, es posible que la persona se sienta forzada a darle un apretón, creando un sentimiento negativo. Si no recibe la invitación para el apretón de manos, de una pequeña reverencia con su cabeza en sustitución.

Debido a que algunas personas no están completamente seguras de sí deben saludar de mano a una mujer en un contexto de negocios, la mujer debe extender su mano primero para mostrar que se encuentra

cómoda haciéndolo. De esa manera se evitan dudas y rodeos.

Existen personas que dan apretones de mano muy activos y fuertes, mientras otros se mantienen pasivos y desprendidos ofreciendo si acaso la punta de los dedos; otros son fríos.

La manera en que los individuos realizan este gesto dice mucho sobre ellos, su actitud y sus sentimientos acerca de la persona que están a punto de tocar. Las personas extrovertidas y emocionalmente expresivas se inclinan a dar apretones firmes mientras que las neuróticas o tímidas no; las mujeres con actitudes abiertas a nuevas experiencias también usan el gesto firme.

Existen quienes aplastan los huesos de la mano, convirtiendo los nudillos en polvo. Estas personas parecen demostrar una actitud extremadamente agresiva para compensar su ineficacia. Esta clase de personas es de evitar al momento de saludar, ya que es poco lo que se puede hacer para contraatacar.

Para evitar un apretón potencialmente doloroso, tanto hombres como mujeres deben evitar usar anillos en la mano derecha en contexto de negocios.

Ejercicio: en el momento en que su mano haya sido aplastada adrede, diga algo como “¡Oh! ¡Ese es un apretón muy fuerte, de verdad duele!”. De esa manera le deja saber a la otra persona que le está siguiendo el juego; si existen otras personas observando la interacción esta respuesta tendrá un mayor impacto y la persona con poca probabilidad repetirá el truco.

Aquellos que dan un apretón muy flojo dan la sensación de no estar o no querer ningún tipo de conexión. Las personas que se rehúsan a dar un saludo tienden a ser egocéntricas y distantes. Por otro lado, los cirujanos y pianistas de concierto necesitan proteger sus dedos por lo que son conocidos por sus apretones suaves al igual que las personas que tienen que saludar recurrentemente.

Otras personas ofrecen el apretón flojo por distintas razones. Algunas mujeres piensan que es atractivo presentarse a sí mismas como sumisas tanto a hombres como a mujeres. Las personas muy fuertes a veces también lo ofrecen como una manera de resaltar su poder físico. También puede ser utilizado por personas que tengan bajo nivel de confianza.

En ocasiones es posible que quiera demostrar que usted es fuerte y

que está en control. Puede hacer esto asegurándose de que la palma de su mano mire hacia abajo; aunque no es necesario que esté totalmente volteada, un pequeño giro muestra definitivamente que usted está a cargo.

Aún si usted inconscientemente coloca su mano en la posición superior, tendrá automáticamente la ventaja; esto se debe a que la posición hacia abajo está asociada al dominio y control mientras que la palma viendo hacia arriba transmite obediencia y pasividad. En el caso de que ni usted ni el receptor estén al tanto de las posiciones de sus manos, usted se sentirá más dominante y la otra persona se sentirá más sumisa.

El saludo o apretón a dos manos es uno de los favoritos en las arenas políticas y corporativas. A través de este saludo particular el emisor intenta mostrar sinceridad, honestidad y un sentimiento profundo por el receptor. Al usarlo, usted incrementa la cantidad de contacto físico y al restringir la mano derecha del receptor usted gana el control de la interacción.

Debido a que el apretón doble es como un pequeño abrazo, elija cuidadosamente a su receptor; idealmente este saludo debe utilizarse únicamente cuando una relación personal existe previamente entre ambas personas.

Ejercicio: en el momento en que alguien tome su mano desde arriba obligándolo a tener una posición sumisa con la palma hacia arriba

¿Qué puede hacer para balancear la ecuación?

Primero permita que lo anterior suceda; luego antes de que pueda existir alguna reacción coloque su mano izquierda encima de la mano derecha de la otra persona. Desde esta posición usted podrá igualar el apretón y ganar control sutil y efectivamente.

Al usar el apretón de dos manos, la mano izquierda establece dos puntos que vale la pena mencionar: primero, revela la intensidad del sentimiento que usted demuestra hacia la otra persona, mientras más alto vaya su mano izquierda más profundo será el nivel de intimidad demostrado; en un movimiento complejo, el gesto muestra tanto el grado de conexión que se tiene con el receptor así como también la cantidad de control que ejecuta.

En segundo lugar su mano izquierda está invadiendo el espacio personal del receptor: a menos de que el receptor tenga sentimientos positivos hacia usted, este gesto puede conllevar a sospecha o desconfianza. Si duda al respecto no lo use, especialmente en su jefe.

Existe otro tipo de “apretadores” que no saben cuándo dejar de saludar. Se aferran a la mano de la otra persona, sacudiéndola y manteniéndola sostenida por una cantidad de tiempo que parece infinita.

Esta es una manera sutil de demostrar control. Al prolongar el contacto, lo involucran por más tiempo del que hubiese querido: generalmente hasta que consiga una buena razón o excusa para escaparse, así haya llegado hace apenas unos cuantos segundos.

En el caso en el que usted haga ingresar a la otra persona a su territorio o invada el de ella al apretar manos, una jugada de poder está teniendo lugar y es usted quien lo tiene.

En la primera instancia usted extiende su brazo hacia adelante agarrando fuertemente la mano del receptor y simultáneamente hace un tirón en reversa, obligándole a entrar en su espacio manteniéndole ahí durante el tiempo que dure el apretón o hasta que usted desee.

Si es usted quien hace ingresar a otro en su espacio personal, usted crea el saludo en sus propios términos, por lo que es usted quien está a cargo. Recuerde siempre controlar la cantidad de fuerza que aplica o terminará con la otra persona cayendo encima de usted cuando la acerca, lo que haría comenzar una relación con el pie equivocado.

Si usted invade el territorio de la otra persona, extenderá su brazo completamente forzando a la otra persona a dar marcha atrás en su dominio. El brazo de ésta termina en una posición incómoda y apretada mientras su brazo extendido es el que llena el espacio.

Si lo que desea es crear un sentido de respeto mutuo e igualdad, asegúrese de que al dar un apretón a otra persona ambas palmas están en una posición vertical, con todos los dedos alrededor de las manos y que se está aplicando la misma cantidad de presión. Las manos no deben estar ni muy cerca ni muy lejos, sino justo en el medio del territorio propio y el ajeno.

Un consejo muy importante es el de tomar la ventaja del lado izquierdo. Fíjese por ejemplo en cualquier fotografía de dos líderes, como dos presidentes, parados uno al lado del otro y verifique cual de ambos se ve más dominante. Las probabilidades señalan a la persona que se encuentra del lado izquierdo como más dominante.

Si la fotografía los muestra dándose un apretón de manos podrá ver fácilmente que la mano de la persona en la izquierda está en la posición superior, haciéndole parecer más poderosa y en control. Los políticos con

trayectoria están al tanto del impacto que esta posición corporal logra y compiten por colocarse a la derecha de su colega o adversario para poder salir en la parte izquierda de la foto.

Para obtener el lado izquierdo en cualquier imagen posiciónese al lado derecho de cualquier persona al momento de posar para alguna fotografía. Si quiere incrementar aún más la sensación de poder, coloque su mano izquierda en la espalda de su colega mientras se dan el típico apretón de manos. Aunque la otra persona pueda sentirse incómoda por su obvio juego de poder, sonría cálidamente al saber que tiene la ventaja.

DESCONGESTIONANDO LA ENERGÍA

Si ha notado como en alguna ocasión empieza a tocar batería con sus dedos, hala el lóbulo de la oreja, toca su rostro, o se rasca la cabeza cuando no tiene ningún tipo de picazón, está experimentando actividades de desplazamiento.

Éstas son fáciles de identificar debido a que son gestos pequeños e inconsecuentes que se hacen al sentir confusión o frustración interna. Las personas que experimentan conflictos internos sienten generalmente la necesidad de tomar acción: si luchan en conseguir una vía apropiada para solucionar el origen de su incomodidad, llenan el vacío con actividades insignificantes que los mantienen ocupados.

Si se encuentra en una reunión y alguien está tocando haciendo ritmos con sus dedos en la mesa, preste atención. Esta persona le dice algo: está aburrida, frustrada o incluso irritada; este ritmo significa impaciencia.

Note lo que hace la próxima vez que se sienta ansioso. Las probabilidades apuntan a que manipulará algún objeto. Pueden ser llaves, mover el anillo en su dedo o ajustar su ropa. Puede que también toque sus uñas, el lóbulo de su oreja, roce sus mejillas o deslice sus dedos sobre su cabello.

El propósito de estas acciones es el de calmar cualquier nerviosismo que pueda estar sintiendo.

Cuando las personas se sienten ansiosas, enfocan su exceso de energía en sí mismos como una manera de proveer alivio temporal. Estas acciones a veces se conocen como adaptadores debido a que le ayudan a adaptarse a su tensión interna.

Los comportamientos adaptados se encuentran principalmente en el rostro y la cabeza; inconscientemente puede encontrarse a sí mismo rozando su rostro, con sus dedos sobre sus labios o frotando su nuca al sentirse molesto. Esos movimientos de manos son una reminiscencia de la manera en que las madres confortan a sus hijos.

Cuando las manos de una persona se dirigen a su nariz, sabemos que algo falso está sucediendo. Así sea una mentira deliberada, tener un pensamiento deshonesto, pretender ser valiente cuando se está totalmente horrorizado, o simplemente al tener un momento de duda, la mano que va hacia la nariz es una señal.

El acto de tocarse a sí mismo señala una necesidad de seguridad; frotarse la nariz rápidamente o simplemente rascarse son respuestas a la sensación de cosquilleo causada por el aumento del flujo sanguíneo a la nariz cuando nos sentimos estresados. Para darse cuenta de si alguien se siente bajo presión, observe los gestos de la mano hacia el rostro.

La mano que va hacia la mejilla indica aburrimiento, desinterés y fatiga. Descansar la mano en la mejilla es como descansar la mano en una almohada. Es posible ver a personas sosteniendo su cabeza en las manos en reuniones, conferencias y restaurantes cuando los sentimientos negativos llegan. Si es usted el orador en un foro público y se da cuenta de que esto sucede con la audiencia, cambie lo que hace: el cambio capta la atención y lo salva de la vergüenza de ver las cabezas balanceándose en las manos.

El mentón descansando en la mano es un signo de pensamiento y reflexión. El pulgar bajo el mentón con el dedo índice a un lado del rostro señalando al cielo expresa que se hace algún tipo de evaluación; la persona ha terminado de escuchar y está sopesando sus opciones.

GESTOS DE MANOS QUE PUEDEN OFENDER A OTROS

En muchos países alrededor del mundo, el dedo que apunta es visto como uno de los gestos más ofensivos que puede realizar una persona.

Está demostrado que a las personas no les gusta cuando otro los apunta con su dedo índice: en escuelas y en las prisiones, es uno de los gestos que a menudo precede muchas peleas. Al hablar con sus hijos, los padres deben tener cuidado de apuntarles con el dedo mientras le dicen cosas como “Sé que lo hiciste”; el gesto es tan desagradable que puede en realidad distraer la atención del niño de lo que se dice ya que se enfocan en procesar el mensaje hostil que reciben.

Apuntar con el dedo es solo uno de muchos gestos ofensivos que una persona puede hacer, otros son obviamente conocidos como la extensión del tercer dedo mientras el resto se esconde en la palma. Chasquear los dedos para llamar a una persona también es considerado grosero, es parecido a la forma en que se llama a un perro.

Usamos generalmente nuestros dedos para arreglar nuestra ropa, cabello y cuerpo cuando nos importa la manera en que nos vemos. Durante el cortejo, los humanos se involucran más y más en este tipo de comportamientos no únicamente debido a la apariencia propia sino para atraer a nuestras parejas.

La intimidad le permite al amante eliminar gentilmente una pelusa de la ropa de la pareja, o hasta retirar ligeramente un resto de comida del borde de su boca.

Estos comportamientos son comunes también entre una madre y su hijo, no solo en humanos sino también en otros mamíferos y aves, lo que indica cuidado y cercanía. Al observarlo en una relación, la cantidad de gestos de este tipo entre las parejas son un buen medidor de la compenetración y el nivel de intimidad permitido.

Sin embargo, esto puede tener también percepciones negativas. Por ejemplo, es grosero e irrespetuoso que una persona se arregle a sí misma en una manera despectiva cuando se supone debe estar atendiendo las palabras de otro individuo.

Además de ello existen algunas acciones que son socialmente más aceptables que otras en lo referente a espacios públicos: está bien retirar

un hilo suelto de nuestro abrigo en el bus, pero cortarse las uñas en público no; lo que es socialmente aceptable en una situación o cultura puede no serlo en otra distinta.

También es inapropiado arreglar la apariencia de otra persona cuando no se ha llegado al nivel de intimidad para permitir tal comportamiento.

Apariencia de las manos

Al mirar a las manos de las personas, es posible a veces intuir el tipo de trabajo o actividades que realizan a diario. Las manos de las personas que trabajan en labores manuales tendrán una apariencia ruda y callosa. Las cicatrices pueden indicar trabajo de granja o heridas de atletas recibidas en el campo de juego.

Pararse con manos a los lados del cuerpo y dedos curvos puede indicar experiencia militar previa. Un guitarrista puede tener callos en la punta de los dedos de una de las manos.

Las manos además pueden indicar cuánto nos preocupamos por nosotros y cómo vemos las convenciones sociales. Pueden estar limpias o sucias. Pueden estar arregladas o desatendidas. Las uñas largas en hombres son vistas como raras y afeminadas, y las personas tienden a interpretar morderse las uñas como un signo de nerviosismo o inseguridad.

Debido a que nuestro cerebro se enfoca tanto en las manos, es necesario que usted le ponga un extra de atención a la higiene de sus manos, ya que otros lo harán.

MANOS SUDOROSAS

En realidad, nadie disfruta de dar un apretón de manos a alguien que sude, por lo que es un consejo para aquellas personas que sudan mucho y conocen a nuevas personas (particularmente personas importantes como empleados potenciales, familia política, o individuos que puedan prestar algún favor) secarse las manos antes de realizar un saludo.

El sudor en las manos no ocurre únicamente cuando hay exceso de calor, también sucede al estar nerviosos o bajo estrés. Cuando usted tiene contacto con alguien que tiene manos sudorosas, puede asumir que está bajo estrés; use esta oportunidad para ganar algunos puntos interpersonales al hacer lo que pueda para ayudar a la persona a calmarse.

Hacerlo es una de las mejores maneras de asegurar interacciones más honestas, efectivas y exitosas.

Existen quienes creen erróneamente que si usted tiene manos sudorosas, debe estar mintiendo; esto no es correcto. La misma parte del sistema nervioso que se activa durante los momentos de peligro o estrés gobierna las glándulas del sudor.

Aun cuando una simple situación como conocer a una nueva persona puede ser causante de manos sudorosas, no debe ser vista como un indicador de decepción al respecto. Sea cuidadoso al evaluar las razones por las cuales esto sucede.

NERVIOSISMO

Los músculos que controlan nuestras manos y dedos están diseñados para realizar movimientos precisos y finos. Nuestras manos temblarán al escuchar, ver o pensar en algo que tiene consecuencias negativas.

Cualquier objeto que se sostenga entre las manos magnificará este temblor, mandando el mensaje “*Estoy bajo estrés*”. Este comportamiento es particularmente notable cuando una persona sostiene un objeto largo como un lápiz o un cigarro; tal objeto empezará a moverse inmediatamente después del evento que creó la circunstancia de estrés.

Las emociones positivas pueden causar que nuestras manos tiemblen también, estemos sosteniendo un ticket de lotería ganador o una mano ganadora en póker. Cuando estamos genuinamente excitados nuestras manos temblarán a veces de manera incontrolable.

En un aeropuerto, por ejemplo, mientras los familiares, esposas y otros miembros de la familia esperan con emoción el regreso del soldado o pariente, sus manos temblarán generalmente por tal emoción. Puede que retengan este movimiento al tomar la mano de otra persona, o escondiendo sus manos bajo sus brazos, frotándolas o manteniéndolas al nivel del pecho.

En estas situaciones lo primero que se debe determinar es si las manos temblorosas se deben a miedo o alegría al poner el comportamiento en contexto, examinando las circunstancias en las que ocurren.

Si ocurre en compañía de acciones pacificadoras como tocarse el cuello o presionar los labios uno contra el otro, es común sospechar que se relaciona al estrés más que a un evento positivo.

Debe también notarse que el temblor de las manos es relevante como una comunicación no verbal cuando representa un cambio en el movimiento normal de las manos de una persona.

Si las manos de un individuo siempre tiemblan debido a que es un aficionado al café o adicto a las drogas o alcohol, el temblor aunque pueda ser informativo, es parte del comportamiento individual en términos del lenguaje corporal.

En otras personas como las que sufren de problemas neurológicos como el Parkinson, el temblor no reflejará su estado emocional. De hecho

cuando dejan de temblar por un momento puede ser debido al intento de enfocarse más profundamente en el nuevo tema de la conversación. Recuerde siempre que el cambio en el comportamiento es lo más importante.

MANOS CONGELADAS

La experiencia nos dice que los mentirosos tienden a hacer menos gestos, tocar menos y mover sus brazos y piernas menos que las personas honestas. Frente a una amenaza (en este caso ser sorprendido mintiendo) nos movemos menos o nos congelamos para no atraer la atención.

Este comportamiento es a menudo visible en una conversación donde los brazos de la persona se restringen mucho al decir una mentira, pero se animan mucho al decir la verdad. En estos casos siempre vea los movimientos de manos y brazos que se detienen súbitamente; dicen mucho acerca de lo que sucede en el cerebro de una persona.

ENTRELAZAMIENTO

Cuando una persona entrelaza sus dedos particularmente como respuesta a un comentario, evento o cambio significativo en su entorno, normalmente es indicador de estrés o baja confianza. Este pacificador común se ve en personas de todo el mundo, como si estuvieran rezando; incluso puede ser que subconscientemente lo estén haciendo.

A medida que la fuerza con que se realiza el gesto aumenta, algunas partes de la mano pueden volverse más blancas debido a que la sangre está forzada a alejarse de los puntos de tensión; cuando esto sucede es claro que el asunto se está complicando.

Una persona que tiene dudas o que está bajo un nivel bajo de estrés seguramente frotará un poco sus palmas de las manos juntándolas. Sin embargo, en situaciones más estresantes o en donde el nivel de confianza es muy bajo, puede que las palmas cambien a un movimiento de dedos hacia las palmas o frotos más dramáticos o dedos cruzados.

Esto puede suceder justo después de que sea mencionado un nuevo aspecto en la conversación. Generalmente se puede ver como los dedos se extienden y se mantienen en esa posición mientras se cruzan y se frotan contra la otra mano.

EL CUELLO

¿Qué tiene que ver el cuello cuando hablamos de las manos?

Si mantiene su mirada en las manos, eventualmente lo llevarán al cuello. Las personas que tocan su cuello mientras hablan, están en realidad reflejando un nivel de confianza más bajo de lo normal o están liberando estrés.

Cubrirse el área del cuello, garganta en momentos de estrés es un indicador universal y muy fuerte de que el cerebro está activamente procesando algo que es amenazante, que causa incomodidad, objeciones, preguntas o emociones.

No está relacionado directamente con el engaño, aunque las personas que están engañando pueden demostrar este comportamiento cuando se encuentran en problemas. Como conclusión, mantenga los ojos en las manos, y a medida que los sentimientos de incomodidad lleguen a la superficie de una persona, las manos se elevarán y cubrirán o tocarán su cuello.

MICROGESTOS

Un microgesto es un comportamiento no verbal muy breve que ocurre cuando una trata de suprimir una respuesta normal a un estímulo negativo. En estas circunstancias, mientras más reflexivo y corto sea, más verdadero. Por ejemplo, imagine a un jefe que le dice a un empleado que debe trabajar el fin de semana debido a que otro empleado está enfermo.

Al escuchar la noticia la nariz del empleado se arruga repentina y brevemente. Este microgesto de rechazo es una demostración muy acertada de cómo se siente realmente la persona. De manera similar nuestras manos pueden mostrar micro expresiones que pueden sorprenderle.

CAMBIOS EN EL COMPORTAMIENTO DE LAS MANOS

Como sucede con el resto de comportamientos no verbales, las alteraciones súbitas en el movimiento de las manos sugieren un cambio abrupto en los pensamientos o sentimientos de una persona.

Cuando los amantes mueven rápidamente sus manos lejos del otro mientras comen, es un signo de que algo negativo acaba de suceder; esto puede suceder en segundos, pero es un indicador muy acertado en tiempo real de los sentimientos de la otra persona.

El alejamiento de las manos de manera gradual es también digno de notarse; imagine una situación en donde una pareja de casados está reunida comiendo con otros amigos, cuando de repente sale a luz el tema de las finanzas familiares. El hombre de la casa esconde poco a poco sus manos hasta que desaparecen de la mesa al descansarlas sobre su regazo señalando sus propios problemas monetarios.

Uno de los desenlaces de la historia es que el hombre utilizaba los ahorros de ambos para mantener un vicio de apuestas. Este tipo de distanciamiento es una señal que indica un escape psicológico que ocurre generalmente cuando estamos amenazados.

El hombre reconoce su culpa al usar dinero de la familia para satisfacer sus propios deseos, lo que explica el gesto. Aunque el movimiento pueda cambiar gradualmente, es suficiente para causar sospechas en un observador cuidadoso o experimentado.

Uno de las observaciones más importantes que se pueden hacer respecto a las manos es notar cuando se duermen. Cuando las manos dejan de ilustrar o enfatizar es usualmente una señal de que la actividad cerebral ha cambiado quizás por falta de compromiso, y es causada por una mayor atención o reflexión. Aunque hemos dicho que la restricción de las manos puede señalar engaño, no salte inmediatamente a esta conclusión.

La única inferencia que se puede hacer en el momento en que las manos se tranquilicen es que el cerebro está comunicando un sentimiento o pensamiento distinto. El cambio puede reflejar menos confianza o menos apego a lo que se dice por una variedad de razones. Recuerde que cualquier desviación del comportamiento normal de las manos, ya sea en incremento o decremento, o algo inusual, debe ser considerado como significativo.

La mayoría de nosotros pasamos tanto tiempo estudiando los rostros de las personas que infravaloramos la información que nos transmiten las manos. Las manos sensitivas de los humanos no sólo sienten el mundo que nos rodea, sino que también reflejan nuestras respuestas a ese mundo.

A veces nos sentamos frente al banquero pensando si nos aprobarán el crédito con las manos frente a nosotros y los dedos entrelazados como en una plegaria, reflejando la tensión y el nerviosismo que tenemos. En una reunión de negocios puede que nuestras manos asuman la posición de montaña, dejándole saber al resto que nos sentimos confiados.

Nuestras manos pueden temblar cuando nos mencionan a una persona que nos ha traicionado en el pasado; las manos y dedos proveen una gran cantidad de información importante, solo debemos observar y decodificar sus acciones correctamente y en contexto.

Usted puede saber cómo una persona se siente acerca de usted con un solo toque, las manos son transmisores importantes de nuestro estado emocional, úselas en sus propias comunicaciones no verbales y cuenta en ellas para darle información valiosa sobre los demás.

CAPÍTULO 3: BRAZOS QUE ACERCAN Y ALEJAN

Ya sea cruzando sus brazos como un escudo protector o abriéndolos en señal de bienvenida, la manera en que usted posiciona sus brazos le dice a un astuto observador cómo se siente.

Ciertas posturas reflejan estados de ánimo específicos; los brazos cruzados retienen sus sentimientos dentro y mantienen al resto de personas lejos de ellos, mostrando que ha puesto obstáculos por los que nadie se atrevería a pasar.

Mantenga esta posición por mucho tiempo y encontrará que se siente apagado y negativo, a no ser que tenga frío, caso en el cual cruzar las manos sobre su pecho para mantener el calor y alejar el frío tiene perfecto sentido.

En el caso del contacto, tocar a otra persona puede ser una gran herramienta siempre y cuando sepa a quién, cuándo, dónde y cómo. Aprenda a tocar y la persona que recibe el gesto se sentirá involucrada y conectada, de otra manera prepárese para un rechazo total y desagradable.

En este capítulo enseñaremos como leer las señales de los brazos, aparentar autocontrol e incrementar su influencia a través del contacto físico.

BARRERAS DEFENSIVAS

Cualquier gesto que proteja su cuerpo de un asalto sea real o imaginario, es una barrera defensiva. Bajar la cabeza, inclinar el cuerpo, incluso apretar los labios o entrecerrar los ojos, son todos ejemplos de comportamientos defensivos. Opuesto a los gestos abiertos que reciben a otros, estos comportamientos le protegen y mantienen a los otros a raya.

En sus tiempos de infancia, cuando se sentía amenazado o inseguro, seguramente se escondió tras las faldas de su madre o un mueble sólido.

En la edad preescolar, ya es típico que la persona haya creado su propia barrera al cruzar los brazos de manera apretada sobre su pecho. A medida que el individuo crece el agarre se vuelve más relajado y se añade el cruzar de piernas a la ecuación para parecer más calmado y menos obvio.

La posición de brazos cruzados es común a lo largo del mundo y comunica una postura defensiva; sirve no únicamente como una guardia protectora de un posible ataque, sino que también presenta una posición inflexible que dice que la persona no está en ánimos de negociar. Si una mujer encuentra a un hombre atractivo, mantendrá sus brazos en una posición abierta, pero cruzará sus brazos sobre su pecho con hombres que considere agresivos o no atractivos.

Es posible que una persona cruce los brazos por encima del pecho si se siente ansioso, o falta de confianza. Esta posición es común adoptarla cuando se está entre extraños como en reuniones públicas, esperando abordar un vuelo, o cualquier lugar donde se sienta inseguro, temeroso o intimidado.

Las personas que dicen que realizan el gesto por cierta comodidad que les brinda están en lo cierto. Cualquier gesto que coincida con la actitud correspondiente se siente cómodo. Por lo tanto, si alguien se siente negativo o intranquilo aún si no está conscientemente al tanto de esos sentimientos, es común que la persona cruce los brazos. Si se siente relajado y está disfrutando, adoptará una posición de brazos abiertos que refleje su actitud.

Recuerde siempre que el significado del mensaje está en el receptor; está demostrado que las personas reaccionan de manera negativa a la posición de brazos cruzados. Aún si usted se siente cómodo con sus brazos cruzados sobre su pecho, las personas que le observen interpretarán su actitud como defensiva. Así que al menos de que quiera mostrar que está

en desacuerdo o no quiere involucrarse, encuentre otra posición para sus brazos.

Si adopta esta posición cuando se encuentra dentro de un grupo de personas, notará pronto que otros miembros del grupo adoptarán la misma postura. Aunque contagiar o influir en otras personas para que asuman esta posición es sencillo, usted descubrirá una cierta dificultad en conseguir comunicaciones abiertas cuando la mayoría del grupo ha adoptado este gesto.

Ejercicio: cuando vea a una persona en esta posición y quiera ayudar a cambiar su actitud, ofrézcale algo para hacer o para sostener, para que esté obligado a descruzar sus brazos e inclinarse hacia usted, rompiendo la postura negativa y creando una posición del cuerpo más abierta, que llevará también a una actitud más abierta.

Una actitud puede convertirse en un gesto o postura que refleja la emoción, y la actitud se mantendrá por el tiempo que se mantenga esa postura.

Una señal asertiva de ansiedad y miedo es cuando los brazos se cruzan a la altura del pecho y las manos aprietan fuertemente los antebrazos. La persona parece estar fortificándose ante la adversidad y aguantando antes de caer del precipicio.

Las personas que esperan en la sala de recepción médica para su cita pueden ser vistas en esta posición, como también los viajeros inexpertos que toman esta posición cuando el avión despega, indicando que necesitan comodidad y seguridad. Dependiendo en su nivel de preocupación, es posible que agarren sus brazos tan fuertemente que los dedos y nudillos se vuelven blancos.

Cruce sus brazos y añada cerrar el puño y lucirá como si estuviera preparándose para una pelea. Esta posición demuestra hostilidad así como una actitud defensiva, lo que puede ocasionar comportamiento agresivo. No se sorprenda si su mandíbula se cierra y su rostro se torna rojo, los gestos individuales trabajan en combinación con otros para transmitir actitudes.

Ejercicio: cuando alguien cruce sus brazos y cierre sus puños en una conversación con usted, abra sus brazos y exponga sus palmas en una posición no amenazante y sumisa. Esta postura tiene un efecto calmante y la otra persona tenderá a retirar su posición agresiva y empezará a discutir de una manera más razonable.

Esta postura doble es señal de control y autoridad. Los oficiales de policía que cruzan sus brazos tienden a cerrar sus puños para indicar que son quienes mandan y no deben ser tomados a la ligera. Un dato interesante, es que las personas que llevan armas raramente cruzan sus manos debido a que se sienten protegidos por el arma.

Una pose típica que genera superioridad que adoptan muchos hombres jóvenes en ambientes laborales es pararse con los brazos cruzados sobre el pecho y los pulgares apuntando hacia arriba. Esta posición demuestra recelo y confianza.

La inquietud se transmite mediante los brazos cruzados mientras que los pulgares extendidos muestran confianza y un sentido de control y tranquilidad.

Cuando conozca por primera vez a un grupo de personas, puede demostrar su estatus y superioridad al no doblar sus brazos. De un apretón de manos firme, manténgase a una distancia apropiada y mantenga las manos a los lados o en una posición de poder con una mano sobre la otra a la altura de la cintura.

Debido a la estructura del torso superior en las mujeres, generalmente cruzan sus brazos más abajo que los hombres. Las niñas que entran en la pubertad tienden a adoptar esta posición de protección más frecuentemente que las mujeres más adultas.

TOCARSE A SÍ MISMO

La manera en que se toca a sí mismo le da pistas a los observadores sobre cómo se siente. La mayoría de este tipo de gestos provee comodidad y son inconscientes, representando mímicas del toque de otra persona, como si se dividiera en dos: una es la que está dando el gesto, y la otra lo recibe. Algunos de los más comunes incluyen lo siguiente:

- Abrazos o caricias a sí mismo: cuando era niño y se sentía estresado o molesto, sus padres o cualquier persona que le cuidara, lo sostenía en sus brazos para calmarlo. En la etapa adulta, cuando se siente inseguro y no existe nadie que le ayude, o es inapropiado buscar consuelo en otra persona, usted se abrazará o acariciará a sí mismo para darse comodidad y seguridad. Las acciones más comunes incluyen frotarse el cuello, acariciar los brazos o el rostro.
- Medios abrazos: debido a que al cruzar ambos brazos sobre su cuerpo muestra que siente miedo o está a la defensiva, puede adoptar la posición de medio abrazo. En esta posición, uno de los brazos cruza el cuerpo y sostiene o toca el otro brazo, creando una barrera parcial. Las mujeres usan este gesto con más frecuencia que los hombres.
- Proteger las zonas privadas: los hombres se toman a sí mismo de las manos en una posición de barrera que los hace sentir seguros. Al cubrir las partes íntimas se protegen subconscientemente de un potencial ataque frontal.

La próxima vez que observe a una persona que se siente solitaria, rechazada o vulnerable de cualquier manera, mire la posición de sus manos. Verá que las coloca para proteger sus zonas privadas en un intento de crear sentimientos de comodidad y seguridad.

COLOCANDO OBJETOS FRENTE A USTED

Al colocar una taza de café, un cuaderno o cualquier otro objeto entre usted y otra persona, está colocando una barrera protectora. Esas barreras son un esfuerzo subconsciente para calmar los nervios o inseguridad que pueda estar experimentando, esté o no consciente del sentimiento. Si se encuentra en una situación donde se sirvan bebidas y se sienta inseguro, sostenga su vaso o copa frente a usted con ambas manos; esta acción crea una barrera sutil, detrás de la cual usted busca refugio.

A medida que observa alrededor del salón, es posible que vea como casi todas las personas se colocan en la misma posición, indicando que no es la única persona con ese sentimiento.

Si siente la necesidad de mostrar indiferencia o distanciamiento hacia otra persona para lastimar su ego, gire su hombro hacia ella, creando una barrera entre usted y el objeto de la acción. Con una mirada de desprecio, los labios hacia abajo y un rápido vistazo, el gesto deja al receptor sin ninguna duda de sus sentimientos de desdén y burla hacia él.

TRANSMITIENDO AMISTAD Y HONESTIDAD

Los brazos abiertos indican receptividad, amistad y actitud honesta. Esta posición dice que usted no tiene nada que ocultar y que los demás pueden acercarse y disfrutar con usted. Acerca a la gente a usted, haciéndoles sentir cómodos y tranquilos en su compañía. Al dejar su cuerpo expuesto, usted indica lo receptivo que es hacia lo que venga en su dirección.

Vaya a cualquier evento deportivo y mire a los jugadores. El momento en que el ganador finaliza el partido, cruza la línea de meta, o anota el punto de la victoria sus brazos se abren debido a la emoción. Los perdedores cruzan sus brazos frente a sus cuerpos o los dejan colgar despreocupadamente a los lados.

Cuando quiera persuadir a otra persona de su punto de vista, mantenga sus brazos en una posición abierta. Los brazos abiertos indican confianza, actitud constructiva y crean impresiones positivas. Usted será percibido como sincero, directo y confiable, siempre que sus otros gestos sean igualmente abiertos y francos.

TOCANDO PARA TRANSMITIR MENSAJES

La clave respecto a tocar a otra persona es que significa muchas cosas para distintas personas. Es una manera genial de ofrecer calma, crear un lazo e incrementar su influencia. Algunas personas usan el gesto como símbolo de seguridad, soporte o estímulo. Otros lo usan como una señal de que quieren interrumpirlo.

El tocar frecuentemente ocurre cuando alguien expresa emoción o se siente festivo. También podrá ver a personas tocándose una a la otra cuando hay un desastre o cuando escuchan a los problemas de otras personas.

El acto de tocar no es tan directo como puede parecer. Toque de una manera apropiada y puede parecer cuidadoso, generoso; toque de manera incorrecta y será visto como alguien en quien no se puede confiar. Como la mayoría de las cosas no es lo que hace sino cómo lo hace. Algunos consejos al respecto:

- Cuándo hacerlo: existen sociedades que no aúpan una gran cantidad de toque entre los individuos. Las personas tienden a relacionar el toque a un avance sexual cuando la intención puede ser simplemente mostrar apoyo, expresar simpatía o demostrar sentimientos tiernos. Personas diferentes responden de manera distinta a los toques. Algunos lo hacen de manera natural y los dan libremente mientras reciben cómodamente besos y abrazos. Para otros, el toque no solicitado se evita de cualquier manera; si usted duda, no lo haga. Antes de tocar a otra persona, preste atención a los tipos de contacto con los que se siente cómodo. Hasta que no conozca bien a una persona, proceda con cuidado.
- Dónde tocar: una gran cantidad de investigación se ha destinado a este tema y los resultados concluyen consistentemente en que las personas del sexo contrario tienen más restricciones acerca de donde se pueden colocar las manos que las personas del mismo sexo de quien toca; la única excepción es si usted es gay o lesbiana, donde lo contrario será cierto. A las madres en general se les da mayor libertad al respecto, pero no a los padres.
- Dónde no tocar: diferentes culturas tienen distintas reglas sobre los toques. Por ejemplo lo que usted puede considerar como un gesto de afecto como dar palmadas a un niño en la cabeza o frotar el cabello de su amigo, es un insulto grave en Tailandia.

- Por cuánto tiempo: la mayoría de los padres saben instintivamente por cuánto tiempo pueden tocar a sus hijos. Por ejemplo, durante la infancia ambos padres se sienten cómodos al bañar o cambiar al niño.

A medida que crece, el padre le deja esas actividades a la madre; fenómeno que ocurre poco más temprano con las hijas que con los hijos. Eventualmente, la madre también dejará que su hijo se bañe por sí mismo.

Ejercicio: cuando tenga una conversación con alguien que le parezca atractivo, permita que su mano le toque ligeramente mientras habla.

De la misma manera, cuando sean presentados y se saluden de manos permita que su mano se mantenga por un tiempo un poco mayor del que normalmente lo haría. Si no está interesado o siente repulsión por la persona, su toque será breve y desinteresado.

Los rituales de toques son una parte importante del mundo de la superstición. La tradición de tocar madera luego de hacer una afirmación data de la acción antigua de tocar el roble sagrado para agradar al dios Thor. Tocar hierro para la buena suerte viene de la creencia arcaica de que el hierro contiene poderes mágicos y sobrenaturales.

CREANDO UN ENLACE

Haga contacto conscientemente con alguien e inmediatamente establecerá una conexión entre ambos. Los padres tocan a sus hijos, los amantes tocan a sus parejas, el doctor a sus pacientes. El poder del toque es la conexión.

Involucrarse con otras personas mediante el contacto físico es algo en lo que los políticos y personas de negocios con habilidades políticas sofisticadas son particularmente expertos.

El apretón con dos manos es uno de los favoritos de cualquier persona que busque conectar con otra. Al usar la mano derecha para saludar y la izquierda para tocar la mano, brazo o codo de la otra persona, usted demuestra su deseo de crear un lazo.

Ejercicio: la próxima vez que se salude de manos con otra persona que le acaban de presentar, toque ligeramente su mano o codo con su mano izquierda mientras repite su nombre. Esto crea una impresión positiva y memorable al hacer que la persona se sienta valorada. Además, al repetir el nombre de la persona le ayuda a recordarla.

Tocarse entre individuos del mismo rango y estatus ocurre regularmente. Dar palmadas en la espalda a un amigo, darle un abrazo, o apretar del brazo a un colega, son gestos que transmiten amistad y camaradería.

Siempre calcule perfectamente la duración del toque hacia otra persona. Mantenerlo por más de tres segundos hace que la otra persona se pregunte cuáles son sus intenciones. Mientras más largo sea el toque más intenso será el mensaje. Si conoce a la persona con la que habla bastante bien y tienen una buena conexión, puede sentirse cómodo tocándole por un tiempo amplio.

Si no la conoce bien, es muy probable que se sientan incómodos tocándose. Piense en las ocasiones en que accidentalmente se topó con un extraño o alguien que no conocía muy bien, generalmente usted se alejó muy rápidamente.

La persona que realiza el doble apretón de manos es el superior, aunque si la otra persona también lo realiza, cada uno demuestra su sentido de jerarquía mayor. Por esa razón, guarde este gesto para las personas de su mismo estatus o de más bajo que usted. Puede ser percibido como muy ambicioso o familiar si lo realiza con personas de

mayor estatus.

DEMOSTRANDO DOMINIO

Algo que se debe recordar sobre el toque es que es un gesto jerárquico. La persona que lo inicia mantiene la autoridad. El doctor toca al paciente, el profesor toca al alumno, y el sacerdote toca al creyente. Es considerado impertinente que una persona de bajo estatus sea quien inicie el toque hacia alguien superior.

Su género determina en gran medida, lo que significa su toque. Un jefe hombre que toca a su secretaria mujer, lo hace como signo de poder y control. No así cuando es la mujer subordinada que toca al superior hombre o el jefe mujer que toca a su empleado hombre.

Mientras que el toque de un hombre se percibe como paternal y poderoso, el toque de una mujer se interpreta como un preludio a la intimidad. Aún hoy en día donde se supone una igualdad de géneros, los hombres luchan contra el concepto de las mujeres y el poder.

Recuerde siempre evitar tocar a los colegas del trabajo. Debido a las leyes que gobiernan el comportamiento del espacio laboral, puede recibir una queja formal por hacer un gesto que pueda ser interpretado como contacto físico inapropiado.

Los estudios sugieren que los hombres perciben a las mujeres como “estiradas” cuando ellas se quejan de un hombre que las toca. Las estudiantes mujeres que trabajan en restaurantes, oficinas y fábricas son generalmente tocadas por sus superiores hombres y ellos esperan que estos gestos no sean interpretados como un avance sexual.

Los mismos estudios sugieren que los hombres interpretan el toque de una mujer como la transmisión de un interés sexual, sea el caso o no. Las conclusiones demuestran que aunque el toque pueda implicar poder o intimidad, y siempre que las mujeres sean consideradas de un estatus inferior, el toque femenino se lee como un gesto íntimo porque el poder no es una interpretación razonable. Triste pero cierto de acuerdo con las investigaciones.

REFORZANDO EL MENSAJE

El toque es un gesto poderoso. Dependiendo de la manera en que lo administre puede ser señal de amor, apoyo, ira o frustración. Digamos que usted está discutiendo con otra persona. La tensión crece, se dicen palabras subidas de tono y antes de que se dé cuenta le dan una cachetada. Esto es un caso extremo de reforzar un mensaje negativo. El gesto refuerza lo que se ha dicho y es un signo físico de ira, frustración y deseo de infligir dolor.

En otro caso su hija pequeña se cae y se raspa la rodilla. Mientras llora, usted la consola en sus brazos y acaricia su pierna herida para confortarla. En este caso el toque es una acción para calmar y aplacar. En ambos casos, el gesto ha reforzado el mensaje; el tipo de toque determina el tipo de mensaje que está siendo reforzado.

Los vendedores, comerciantes y publicistas entienden la importancia de agradar a la mayor cantidad posible de sentidos, incluido el sentido del tacto al vender al público.

Usted ve el producto y su sentido visual es estimulado; usted escucha el producto, como el crujir del cereal o el motor de un carro y su sentido auditorio se excita; en el momento que toca el producto, por ejemplo una suave alfombra, su respuesta kinestésica refuerza el mensaje de que el producto es algo que le atrae.

Si reflexiona al respecto, su piel es su órgano más grande. Lo envuelve por encima, por debajo y por los lados completamente. La piel es su órgano más antiguo y sensible también. Antes de que pudiese escuchar o hablar usted podía sentir. El sentido del tacto se inicia en el útero.

Si usted le da un consejo o información a otra persona, es común tocarle en la mano, brazo u hombro para profundizar su conexión y reforzar el mensaje. Pero antes de tocar a otra persona usted debe establecer una conexión con ella.

De seguro no querría tocar a un extraño más de lo que usted estaría dispuesto a aceptar. En una relación entre dos o más personas, la dominante, quien tiene y mantiene la autoridad, de manera implícita tiene el permiso de tocar.

Recuerde siempre que tocar de manera inapropiada a otra persona puede ser percibido como grosero, amenazante e intrusivo.

INCREMENTANDO LA INFLUENCIA

De nuestros cinco sentidos, el del tacto es el más antiguo y el más inconsciente. Nuestro cuerpo reacciona de manera visceral al toque, acercándose a las manos que ofrecen comodidad y alejándose de aquellas que hacen daño. Si toca a una persona en el brazo u hombro al pedirle un favor, probablemente accederá. Si agarra a alguien del brazo para obtener su atención probablemente huirá.

¿De qué manera podemos saber si una persona recibe o rechaza el toque? Observe la manera en la que se relaciona con los demás y con los objetos. Las personas que se tocan a sí mismas, al rozar o acariciar sus rostros, manos, brazos y piernas, responden al tacto probablemente de manera positiva. Una persona que evade tocarse a sí misma y no exhibe este tipo de comportamientos le dice al resto que mantenga sus manos alejadas.

ABRAZANDO

Las personas que trabajan en cruceros de seguro se identificarán con la siguiente situación: cuando los pasajeros llegan por primera vez existe muy poco toque entre la tripulación y ellos, generalmente un pequeño apretón de manos, pero al final del viaje la historia cambia dramáticamente: abrazos cercanos, apretones de cuerpo y despedidas muy sentidas de unos nuevos amigos.

Al pasar algunos días en el mar juntos, se ha establecido una relación suficiente para permitir este comportamiento entre ambas partes.

Ejercicio: la próxima vez que esté en un aeropuerto, mire como los amigos y miembros de la familia se abrazan al llegar y despedirse. Lo que se nota es que las personas que abrazan al llegar mantienen el gesto por más tiempo que al despedirse.

La primera vez que se ven el uno al otro, el abrazo es intenso y fuerte. La persona da la bienvenida y acerca al viajero en su espacio más personal. El abrazo de despedida es generalmente más corto y menos apasionado. Es casi como si pensaran al momento de decir adiós que deben dejar ir a la otra persona.

Consejo: si alguien le da palmadas en la espalda mientras lo abraza, le está dando la señal de que es suficiente y que está listo para terminar el abrazo.

CAPÍTULO 4: LA RELACIÓN ENTRE LAS PIERNAS, LOS PIES Y LA MENTE

En ciertos momentos de su vida habrá tomado una decisión firme. Probablemente plantó sus pies completamente en el suelo para hacer lo que debía. En otras ocasiones balanceó su peso entre una pierna y la otra mientras reflexionaba.

La base de cualquier postura es pararse con los pies a la distancia de las caderas y el peso igualmente distribuido entre ellos. Lo que usted decida hacer con esa base depende de lo que quiere demostrar y como quiera ser percibido. Como se posiciona refleja los efectos de las experiencias de su vida, así como su posición social.

Usted puede descubrir el estatus de una persona por la forma en que se pone de pie. Las personas de la realeza no caminan encorvados o se agachan, al menos en público. El oficial se pone de pie cuando su superior entra en el salón. El sirviente hace reverencia ante el deseo de su amo.

Las personas que distribuyen su peso en sus piernas, con las plantas firmes en el suelo, se ven confiadas y seguras, comunicando que el resto de su cuerpo trabaja en armonía con sus extremidades inferiores. Al utilizar esta posición no se sorprenda de encontrarse a sí mismo con la cabeza en alto, el pecho inflado y el estómago dentro.

Ejercicio: si desea evaluar la actitud de una persona, mire la manera en la que se pone de pie. La mayoría de las personas toman casi todas sus decisiones importantes cuando ambos pies están en el suelo. Si quiere ser percibido como poderoso, influyente y en control, mantenga sus piernas ligeramente separadas.

Un mensaje de macho, lo aporta la postura en la que los pies se plantan firmemente, cubriendo un espacio mayor y mostrando ligeramente los dientes, con las manos a ambos lados de la cadera. Si se siente derrotado y quiere cambiar su estado de ánimo, adopte esta posición con la cabeza en alto y sus hombros atrás. Al hacerlo podrá crear un sentimiento acorde.

A través de la historia y culturas, las demostraciones fálicas han

sido consideradas señales de dominio. Pararse con las piernas separadas hace que un hombre muestre la entrepierna a cualquiera que pase cerca; al exponerse de esta manera a pesar de estar totalmente cubierto, demuestra ser el jefe.

Usted puede saber cuándo dos personas están listas para pelear o solo están siendo amigables: si están frente a frente con sus pies separados, las manos en la cintura o los dedos en los bolsillos probablemente no se agradan entre sí y buscan problemas; sin embargo, si los cuerpos están un poco desalineados apuntando lejos del cuerpo de la otra persona, solo están confrontándose en un intercambio amistoso.

POSTURA PARALELA

Es una posición de subordinación donde las piernas se estiran completamente y los pies se colocan cerca uno del otro. Generalmente se toma esta posición cuando es llamado por un superior, reportándose a un oficial o frente a un jurado, esperando por su sentencia.

Los pies cercanos reducen la base de la postura y la hacen más precaria. Usted podría fácilmente empujar a una persona desde esta posición si lo sorprende con la guardia baja. Las personas que no están seguras de su posición respecto a un tema inconscientemente adoptan la postura paralela. Al hacerlo indica que sienten dudas. Una postura más abierta provee una base más firme, por lo que es más complicado hacer perder el equilibrio a una persona en esta posición.

Una posición distinta resulta cuando en vez de distribuir el peso en ambas piernas lo hacemos en una que está recta, mientras la otra está doblada a la altura de la rodilla (o a veces también estirada), y el pie apunta lejos del lugar donde se dirige el resto del cuerpo. Aunque las personas que adoptan esta posición pueden decir que están descansando, en realidad señalan su deseo de retirarse.

La postura tiene mucho parecido con el acto de caminar: antes de moverse usted cambia el peso de una pierna a la otra para poder tomar un paso. Aunque no escoja hacerlo inmediatamente, las piernas están listas para realizarlo fácilmente. El mensaje que se envía, un poco camuflado, es que quiere irse.

Ejercicio: si nota que alguien está de pie en esta posición, observe la dirección en la que apunta el pie. Generalmente lo hará al objeto en el que la persona está pensando en el momento, a veces en dirección de la persona que llamó su atención, pero la mayoría de las veces en la dirección de la ruta de escape.

Por millones de años, los pies y piernas han sido los principales medios de movimiento, escape y sobrevivencia para la especie humana. Hay quienes afirman que los pies comunican exactamente lo que pensamos y sentimos de manera más honesta que cualquier otra parte de nuestro cuerpo.

¿Cuál será la razón detrás de esto?

Antes de que los seres humanos hablaran, nuestros pies y piernas reaccionaban a las amenazas del ambiente instantáneamente, sin la

necesidad del pensamiento consciente. Nuestro cerebro se aseguraba de que nuestros pies y piernas reaccionaran como fuese necesario al dejar de moverse, correr o patear algo peligroso.

Este régimen de sobrevivencia que hemos heredado de nuestros ancestros se encuentra muy dentro de nosotros hasta el día de hoy; cuando nos enfrentamos a una situación peligrosa o incómoda, nuestros pies y piernas reaccionan tal como lo hacían en épocas prehistóricas. Primero se paralizan, luego tratan de distanciarse y finalmente si no existe otra alternativa, se preparan para pelear o patear.

Esta habilidad de comunicarse de manera no verbal ha asegurado nuestra sobrevivencia como especie, y aunque hoy en día cubrimos nuestras piernas con pantalones y nuestros pies con zapatos, nuestras extremidades inferiores reaccionan a emociones tanto negativas como positivas, por ende nuestros pies y piernas transmiten información sobre lo que pensamos y sentimos.

El baile y los saltos que hacemos hoy en día son en realidad extensiones de los actos de celebración que las personas exhibían hace millones de años al completar exitosamente la acción de cazar.

Otra evidencia de estos “sentimientos de pies” abundan en nuestra vida diaria. Por ejemplo, vea a los niños cuando se sientan a comer: si quieren salir a jugar note como se alejan sus pies, estirándolos para tocar el suelo.

Por más que el padre o madre traten de mantenerlo en el lugar, el niño se retorcerá y estirará sus piernas en la dirección de la puerta, un reflejo acertado del lugar donde quiere ir. Esta es una señal de intención que en los adultos es más restringida, pero solo un poco.

Al leer el lenguaje corporal, la mayoría de los individuos comienzan su observación en la parte alta generalmente el rostro y bajan, a pesar de que el rostro es una de las partes del cuerpo que se usan frecuentemente para burlar, engañar o esconder los verdaderos sentimientos. Un enfoque interesante es hacer exactamente lo contrario: concentrarse en los pies y piernas primero, y terminar en el rostro.

Respecto a la honestidad, la credibilidad decrece a medida que nos movemos de los pies a la cabeza. Si lo pensamos un poco, existe una buena razón para no creer completamente en lo que dicen nuestras expresiones faciales. Mentimos con nuestro rostro porque nos lo han enseñado desde pequeños. “No hagas esa cara”, nos decían nuestros

padres al reaccionar de manera honesta a la comida que nos ponían al frente.

“Sonríe cuando vengan tus tíos”, nos instruían para forzar una sonrisa. Nuestros padres y la sociedad, en esencia nos dicen que usemos el rostro para esconder y mentir para el bien de la armonía social.

Por lo que no es sorpresa que tendamos a ser expertos al respecto, tanto que en una reunión familiar pueda parecer que adoramos a nuestros parientes cuando en realidad fantaseamos con que se retiren pronto.

Mediante los pies y piernas podemos demostrar nervios, estrés, miedo, ansiedad, precaución, aburrimiento, inquietud, felicidad, timidez, humildad, incomodidad, confianza, sumisión, depresión, letargo, sensualidad y rabia.

Un toque de piernas entre amantes, los pies tímidos de un niño que conoce extraños, la postura de quien tiene rabia, el movimiento nervioso de un futuro padre, todas son señales de nuestro estado emocional y pueden ser observadas en tiempo real.

Si usted quiere decodificar el mundo a su alrededor e interpretar el comportamiento de manera adecuada, observe los pies y piernas, son muy importantes y honestos a la hora de transmitir información.

Pies alegres

Los pies y piernas alegres rebotan y se mueven con emoción. Cuando las personas demuestran súbitamente este comportamiento, particularmente cuando ocurre justo después de que han visto o escuchado algo significativo, lo que informa que los ha afectado de una manera emocionalmente positiva.

Los pies alegres son signos de alta confianza, una señal de que la persona siente que está obteniendo lo que desea o que está en una posición de ventaja para obtener algo de valor de otra persona o de otra cosa. Los amantes que se ven luego de una larga etapa de separación en un aeropuerto de seguro mostrarán pies alegres.

No es necesario ver debajo de la mesa para notar este comportamiento. Al ver la camisa u hombros de las personas, podrás ver como vibran hacia arriba y abajo. No serán movimientos exagerados, sino muy sutiles, pero si observa cuidadosamente podrá notarlos.

Ejercicio: siéntese en una silla frente a un espejo grande y empiece a mover y rebotar sus pies. Mientras lo hace vea su camisa y hombros

moverse. Es posible que no lo vea en otros cuando están tras una mesa, pero si toma el tiempo y esfuerzo, podrá detectarlos.

La clave para usar los pies alegres como una señal no verbal efectiva es notar primero el comportamiento de los pies de una persona y luego observar cualquier cambio abrupto que tome lugar.

Hay que tener cuidado en dos puntos: primero, poner el gesto en contexto para saber si representa una señal verdadera o comportamiento nervioso excesivo. Por ejemplo, si una persona naturalmente mueve los pies puede ser difícil distinguir los pies alegres de su energía normal, pero si el ritmo o intensidad cambia particularmente luego de escuchar o ver algo significativo, se puede leer como una señal potencial de que se siente más confiado o satisfecho con el estado actual de la situación.

En segundo lugar, los pies y piernas pueden moverse por impaciencia, como en un salón lleno de estudiantes, lo que se acrecienta a medida que se acerca el final de la clase. Generalmente este gesto es un indicador de que hay que acelerar el discurso pero no es un signo de pies alegres.

CAMBIO DE DIRECCIÓN

Tendemos a girar nuestro cuerpo hacia lo que nos gusta o hacia lo que estamos de acuerdo, incluidos los individuos con los que interactuamos. De hecho podemos usar esta información para determinar si otras personas están felices de vernos o si prefieren que las dejemos a solas.

Suponga que se acerca a dos personas que están conversando; las dos personas las conocía anteriormente y usted quiere hacer parte de la interacción pero no está seguro de que quieran su compañía. Vea el comportamiento de su torso y pies.

Si mueven sus pies y torso hacia usted para admitirlo, la bienvenida es completa y genuina; de lo contrario, cuando mueven únicamente las caderas es mejor alejarse de la conversación.

A menudo de las caderas hacia arriba daremos el frente hacia la persona con la que hablamos pero si no nos agrada la conversación nuestros pies cambiarán de posición apuntando hacia la salida más cercana. Cuando una persona realiza esta acción es una señal de rechazo, un deseo de distanciarse de su posición actual.

Al hablar con una persona que cambia gradualmente o súbitamente la posición de sus pies lejos de usted, debe procesar esta información. ¿Por qué lo hace? A veces es señal de que la persona va tarde hacia otro compromiso; otras veces significa que no quiere estar cerca de usted.

Tal vez usted haya dicho algo ofensivo o hecho algo incómodo. La determinación de la ansiedad del individuo por retirarse queda de su parte, basándose en las circunstancias que rodean al comportamiento.

Existen otros ejemplos de movimientos de intención de las piernas asociados a un individuo que quiere salir de su posición actual. Cuando una persona que está sentada coloca ambas manos en sus rodillas es una clara señal de que está listo para terminar la reunión e irse.

Usualmente este gesto es seguido por una inclinación hacia adelante del torso y/o un acercamiento de la parte inferior del cuerpo al borde de la silla. Cuando vea estas señales, particularmente de parte de un superior, es tiempo de terminar la interacción, sea astuto y no la prolongue.

COMPORTAMIENTOS QUE DESAFÍAN LA GRAVEDAD

Cuando estamos felices y excitados caminamos como si estuviésemos flotando en el aire. Al sentirnos muy positivos por nuestras circunstancias tendemos a desafiar la gravedad haciendo cosas como balancearnos en los talones o caminamos con un rebote inusual.

La mayoría de las personas pueden pasar desapercibido cuando otra mientras habla por teléfono levanta la punta de uno de sus pies de un momento a otro; para el observador entrenado, ese comportamiento que desafía la gravedad puede significar que la persona al teléfono acaba de escuchar algo positivo.

Al estar de pie, una persona que cuenta una historia puede elevarse mínimamente a una posición superior de manera repetida, buscando hacer énfasis en sus puntos.

El individuo realiza esta acción de manera inconsciente por lo que son señales muy honestas, que expresan la verdad de las emociones asociadas a la historia.

De la misma manera en que movemos los pies al ritmo de una canción que nos gusta, moveremos nuestros pies y piernas en congruencia con algo positivo que decimos.

Los comportamientos que desafían la gravedad se ven muy raramente en personas que sufren de depresión; el cuerpo refleja el estado emocional del individuo, por lo que veremos estos gestos cuando las personas están en realidad emocionadas.

¿Este tipo de comportamientos pueden simularse? Seguramente, por personas que sean muy buenos actores o mentirosos profesionales, pero las personas comunes no saben cómo controlar esta clase de reacciones.

Cuando las personas tratan de simular los comportamientos anti-gravedad se notan muy falsos, su apariencia será de ser muy pasivos o restringidos para la situación o no tan animados como deberían. Por ejemplo un saludo con el brazo en alto se verá trabajado si no se mantiene por el tiempo suficiente o si los codos están doblados.

Un tipo de comportamiento que desafía la gravedad que puede ser muy informativo para el observador astuto es cuando una persona levanta el pie desde una posición de descanso, elevando el talón y poniendo el peso del cuerpo en los dedos del pie, como si se preparase para correr.

Esta es una señal de intención que nos dice que la persona está lista para realizar una acción física moviendo los pies; puede significar que el individuo intenta que usted se involucre más en la situación, está realmente interesado o que quiere retirarse.

Como paso con el resto de señales de intención, usted necesita verificar el contexto y lo que sabe del individuo para hacer la mejor evaluación posible.

ABRIR LAS PIERNAS

Los comportamientos de pies y piernas que más fácilmente se notan son las demostraciones de territorialidad.

La mayoría de los mamíferos, entre ellos los humanos se vuelven territoriales cuando están estresados o molestos, al ser amenazados o cuando amenazan a otros. En cada caso, exhibirán comportamientos que indican su intento de reestablecer el control de la situación y su territorio.

Los oficiales de la ley y el personal militar usan este comportamiento a menudo ya que están acostumbrados a la cadena de mando. Cuando las personas se encuentran en situaciones de confrontación, sus pies y piernas se abrirán en búsqueda de mayor equilibrio y para ocupar mayor territorio.

Esto manda un mensaje muy fuerte de que se han suscitado problemas o un peligro real. Cuando dos personas están frente a frente y en desacuerdo nunca verás sus piernas cruzadas.

Al observar que los pies de una persona cambian de estar muy juntos a muy separados, puede estar seguro de que la infelicidad del individuo va en aumento. Esta posición dominante comunica claramente “algo está mal y estoy listo para enfrentarlo”.

Debido a que las posturas de piernas abiertas ocurren cuando un argumento sube de presión, es necesario que los ejecutivos y oficiales de la ley eviten usar tales demostraciones territoriales para disolver cualquier intento de confrontación.

Si nos encontramos en una situación parecida e inmediatamente cambiamos nuestra posición uniendo las piernas, generalmente libera tensión y decrece el nivel de confrontación.

Existen momentos en que tomar esta postura puede ser una ventaja, específicamente cuando quiere establecer autoridad y control sobre otros por una razón positiva. Por ejemplo cuando un oficial de policía debe replegar un grupo de protestantes agresivos, o cuando se le dice a un hijo que debe dejar de fumar.

Existen estudios que demuestran que los individuos más aventajados desde el punto de vista socioeconómico o jerárquico demandan mayor espacio. Las personas que tienden a usar mayor espacio en sus actividades diarias, tienden a ser más seguros, confiados y por supuesto tienden a ser de un estatus superior.

DEMOSTRACIONES DE COMODIDAD

La observación cuidadosa de los pies y piernas puede ayudar a determinar cuan cómodo se está cerca de otra persona y viceversa. Cruzar las piernas es un gesto particular de cuando nos sentimos cómodos, no es una postura que se utiliza al estar incómodos. Lo hacemos cuando nos sentimos confiados o seguros; ambas representaciones de comodidad.

Cuando usted cruza una pierna frente a la otra estando de pie, reduce su equilibrio de manera significativa. Desde el punto de vista de la seguridad, si hubiese una amenaza real, usted no podría paralizarse ni correr debido a que básicamente se está balanceando en un solo pie.

Por esta razón nuestro cerebro nos permite realizar esta postura cuando nos sentimos cómodos o confiados. Una persona de pie en un ascensor con una pierna doblada frente a la otra, seguramente cambiará su posición desdoblando los pies si un extraño entra y comparte su espacio.

Al ver dos colegas que hablan entre sí, ambos con piernas cruzadas se puede inferir sin equivocación que se sienten cómodos el uno con el otro.

Esto muestra un comportamiento de espejo entre ellos que puede utilizarse en relaciones interpersonales para dejarle saber a la otra persona que la interacción va bien entre ambos, tanto así que puede relajarse completamente cerca de ella. En estos casos, el gesto de doblar las piernas se convierte en una manera genial de comunicar sentimientos positivos.

Una pista interesante del gesto de doblar las piernas es que lo hacemos inconscientemente a favor de la persona que más nos gusta. Dicho de otra manera, cruzamos las piernas de tal manera que giramos nuestro cuerpo hacia quien favorecemos. En familias con múltiples hijos, no es inusual que un padre revele la preferencia por uno de ellos al cruzar las piernas girando o inclinando su cuerpo hacia el hijo preferido.

DURANTE EL CORTEJO

En interacciones sociales de alto confort, nuestros pies y piernas imitarán a los de la persona con la que estamos y se mantendrán juguetones. De hecho, en los casos extremos durante el cortejo, los pies tocarán o acariciarán de manera sutil los de la otra persona.

Durante esta etapa romántica y particularmente al estar sentados, la mujer jugará con su zapato dejándolo colgar desde la punta cuando se sienta cómoda con su compañero. Este comportamiento cesará inmediatamente si la mujer se siente incómoda.

Un pretendiente puede darse una buena idea de cómo va su desempeño en base al comportamiento del “juego con el zapato”. Si, al acercarse a una mujer o luego de charlar un poco ella detiene el movimiento, ajusta su zapato y se gira ligeramente lejos del pretendiente, puede dar por seguro que no ha logrado absolutamente ningún avance.

Aún en los casos donde la mujer no toque a su acompañante con el pie, el simple hecho de hacer el movimiento es un comportamiento no verbal que dice “Mírame” lo que es exactamente opuesto al comportamiento de paralizarse y nos hace acercarnos a quienes nos gustan o deseamos.

Las piernas cruzadas al sentarse son un gesto revelador igualmente. Cuando las personas se sientan cerca, la pierna dominante es muy importante. Si están en buenos términos, la pierna superior en el cruce apuntará hacia la otra persona.

Si a la persona no le gusta el tema del cual su compañero está hablando, cambiará la posición de las piernas para que el muslo se convierta en una barrera entre ambos. Ese comportamiento de bloqueo es otro ejemplo de cómo nos protege el cerebro. Si hay congruencia en la manera en que ambas partes se sientan y cruzan sus piernas, existe armonía.

NECESIDAD DE ESPACIO

El comportamiento de pies y piernas es especialmente importante observarlo cuando se conoce a alguien por primera vez. Revela mucho de cómo se siente la otra persona. Por ejemplo usted podría inclinarse hacia el individuo, dar un apretón de manos muy sentido, hacer contacto visual y dar un pequeño paso atrás, evaluando la situación.

El resultado puede ser una de tres opciones: la persona se mantendrá en lugar lo que transmite que se siente cómoda a esa distancia, el individuo da un paso atrás o gira ligeramente lo que transmite que necesita más espacio o quiere estar en otro lugar, la persona da un paso hacia usted , comunicando que se siente cómoda. No es necesario sentirse ofendido por el comportamiento del individuo ya que este tipo de oportunidades se utiliza para descifrar la interacción.

Recuerde que los pies son la parte más honesta del cuerpo. Si una persona necesita espacio extra, ofrézcalo. Si está cómoda, no se preocupe por la proximidad. Esta información es muy útil en cualquier escenario social, pero recuerde que usted también debe establecer límites de lo que lo hace sentir cómodo respecto al espacio.

ESTILO DE CAMINAR

Estaríamos equivocados de no mencionar las señales no verbales que ofrecen los distintos estilos de caminar de las personas. Se pueden reconocer cerca de 40 estilos distintos. Recuerde la manera en que caminaba Charles Chaplin y en cómo su estilo particular reflejaba su ánimo y actitud. Podemos caminar enérgicamente o lentamente.

Para quienes observan el comportamiento no verbal, estos estilos de caminar son importantes debido a que los cambios en la forma normal de caminar de las personas reflejan también cambios en sus pensamientos y emociones. Una persona que normalmente es feliz cambiará súbitamente su manera de caminar si se le dice que un ser amado está herido. Malas o trágicas noticias pueden causar que una persona corra desesperadamente de un cuarto tratando de ayudar o hacerlo caminar como si el peso del mundo está en sus hombros.

Los cambios en el estilo de caminar son comportamientos no verbales importantes ya que nos previenen que algo está mal, un problema puede estar gestándose, las circunstancias pueden haber cambiado; en pocas palabras, algo significativo ha ocurrido.

Un cambio nos indica que debemos evaluar la razón por la cual el gesto de la persona ha cambiado, particularmente porque tal información nos puede ayudar a interactuar más efectivamente con ella en el futuro. La forma de caminar de una persona nos puede ayudar a detectar las cosas que revela sin saber, como sucede con los ladrones de tiendas.

PIES COOPERATIVOS Y NO COOPERATIVOS

Si está interactuando con una persona que socializa o es cooperativa con usted, los pies de ella deben ser reflejo los suyos. Si por el contrario, los pies están apuntando a un lugar lejos de usted mientras que el cuerpo está en su dirección, debe preguntarse la razón.

Indiferentemente de la dirección del cuerpo, esta no es una posición de cooperación genuina; es un indicar de varios aspectos que deben ser explorados. Una posición de este tipo refleja que la persona necesita retirarse pronto, desinterés en lo que se discute o en lo que sigue de la conversación, hasta un falta de compromiso con lo discutido.

Fíjese que cuando alguien que no conocemos se aproxima a nosotros en la calle, usualmente giramos desde la cintura hacia arriba pero nuestros pies se mantienen en la dirección de nuestro viaje.

El mensaje que estamos enviando es de atención breve, estamos preparados para seguir caminando hacia nuestro destino.

CAMBIO EN LA INTENSIDAD DEL MOVIMIENTO DE PIES O PIERNAS

El movimiento de las piernas es algo normal, algunas personas lo hacen todo el tiempo, otras nunca. No es necesariamente un indicativo de mentiras, ya que ocurre en personas honestas y deshonestas por igual. Un movimiento típico es mover el pie de lado a lado mientras se tienen las piernas cruzadas, y otro es el de patear hacia adelante y atrás.

En cualquier momento que se genera el cambio de movimiento a pateo, es un buen indicador de que la persona ha visto u oído algo negativo que le disgusta. Mientras que el movimiento lado a lado es un signo de nerviosismo, el patear es una manera subconsciente de combatir algo incómodo.

Lo hermoso de este comportamiento es que es automático y la mayoría de las personas no reconocen que lo hacen. Usted puede utilizar esta señal del cuerpo en su ventaja realizando preguntas que determinarán mediante la respuesta del movimiento cuáles temas son problemáticos.

De esta manera, ciertos hechos ocultos pueden salir a la luz, ya sea que la persona responda la pregunta o no.

PARÁLISIS DEL PIE

Si una persona hace rebotar constantemente los pies o piernas y súbitamente se detiene, debe notarlo. Usualmente significa que el individuo está experimentando estrés, un cambio emocional o se siente amenazado de alguna manera.

Es posible que algo que se haya dicho o se haya preguntado revele información que la persona no quiere que se sepa; tal vez el individuo ha hecho algo que tiene miedo se conozca. La parálisis del pie es otro ejemplo de una reacción de supervivencia donde una persona deja de realizar una actividad al encontrarse con el peligro.

LA LLAVE DE PIE

Cuando un individuo coloca su pie hacia dentro o cruza una con el otro, es un símbolo de inseguridad, ansiedad o amenaza. Al hacer entrevistas a sospechosos de crimen, generalmente cruzan sus pies y tobillos cuando se encuentran bajo estrés.

A muchas personas especialmente a las mujeres se les enseña a sentarse de esta manera, por ejemplo al usar faldas. Sin embargo, entrelazar los tobillos de esta manera, especialmente por largos períodos de tiempo es innatural y debe considerarse sospechoso, particularmente cuando lo hacen hombres.

La postura de entrelazar los tobillos es también parte de la respuesta de parálisis ante una amenaza. Los observadores expertos han notado cómo las personas que mienten no mueven sus pies en una entrevista, como si estuviesen congelados, o en cambio los entrelazan para restringir su movimiento. También sucede con la restricción de movimiento de brazos y piernas al mentir. Debe tener cuidado con confundir la falta de movimiento directamente con el engaño; en realidad indica que la persona se restringe a sí misma, algo que sucede con quienes están nerviosos y mienten de igual manera.

Algunos individuos llevan la postura de la llave más allá encerrando sus pies entre las patas de la silla. Este comportamiento de restricción o parálisis, nos indica una vez más que algo está inquietando a la persona.

Ejercicio: Al hablar con una persona observe si el individuo mueve sus pies de frente a la silla hacia debajo de la silla. Las personas a quienes se les hacen preguntas difíciles generalmente responden con este movimiento, lo que puede ser interpretado como una reacción de distancia que intenta minimizar las partes expuestas del cuerpo.

Esta señal puede usarse como evidencia de incomodidad respecto a un tema particular. Los pies y piernas de la persona le dirán los temas sobre los que quiere hablar y los que no. A medida que el tema cambie, los pies regresarán a su posición normal, expresando el alivio del cerebro por el cambio.

CAPÍTULO 5: JUGANDO CON ACCESORIOS

Cada día, usted proyecta una imagen de sí mismo de la misma manera en que los demás lo hacen. Las personas usan infinidad de accesorios, como elementos de vestimenta, bolígrafos, lentes, artículos para fumar, y maquillaje para crear una imagen.

Mencione esta clase de elementos a una actriz y sus ojos volverán a la vida. Ella sabe que esos objetos inanimados son sus amigos. Los accesorios pueden crear una imagen tras la cual se puede esconder o revelar su personalidad.

Al observar la manera en que una persona utiliza los accesorios, puede identificar cómo es esa persona. Su tasa de éxito dependerá de su nivel de sensibilidad, y de su habilidad para reconocer e interpretar lo que revela la escogencia de accesorios de otras personas.

Usando accesorios para reflejar estados mentales

La manera en que las personas utilizan los accesorios – lentes, plumas, maletines y bolsos, por ejemplo – indican cómo se sienten. El presionar el botón de la pluma en una reunión, la búsqueda nerviosa dentro del bolso de un viajante, y el esconderse tras los lentes de sol pueden dar señales fidedignas de cómo se sienten internamente las personas.

La niña usa los lentes de sol en su cabeza, su hermano usa la gorra hacia atrás, su padre baja los lentes de leer en su nariz para examinar el comportamiento de sus hijos, y el hermano mayor en el lavamanos arranca ruidosamente una toalla de papel. Tímido, desafiante, dominante, molesto; cada persona le dice su estado mental.

Independientemente del propósito para el que son diseñados los accesorios (lentes para leer y proteger los ojos del sol, maletines y bolsos para contener objetos personales y de trabajo, plumas y lápices para escribir), la manera en que los manipula refleja su estado mental.

Usted coloca cosas cerca y dentro de su boca cuando necesita sentirse seguro – masticar dedos, lápices, y las patas de los lentes por ejemplo. Verificará su maletín y bolso repetidamente para darle tranquilidad a su mente. Tira cosas al estar molesto. Su ánimo se revela en la manera en que maneja sus accesorios.

MOSTRANDO CONFUSIÓN INTERNA

Poner objetos cerca de la boca es un recuerdo de la infancia cuando buscábamos por comodidad en el seno materno. Cualquier gesto, no importa lo pequeño, en donde usted coloque un objeto contra los labios o boca, es un intento de revivir el sentimiento de seguridad que sentía de bebé, y es un signo de que necesita seguridad. En otras palabras, masticar la pata de los lentes, un lápiz, o fumar un cigarrillo indica que no todo está en paz en su mundo.

Algunas actividades que alivian tensión que puede observar incluyen:

- Ajustar la ropa: esta acción indica que la persona se siente incómoda. Si ve a una persona ajustar su ropa cuando no lo necesita, es correcto pensar que la persona se siente tensa.
- Morder las uñas y cutículas: esta acción es similar al comportamiento de chupar en los bebés y provee seguridad. Esta acción se relaciona igualmente con el gesto de colocar la mano frente a la boca para retener un pensamiento o emoción.
- Jugar con objetos: jugar con monedas en los bolsillos, presionar el botón de una pluma o tocar la joyería que se usa refleja señales que indican nerviosismo. Tocar los objetos provee de seguridad sensorial, similar a sostener nuestro juguete favorito cuando niños.
- Pasar los dedos por el cabello: al sentirse tenso y agitado, puede notar que su mano se dirige a su cabeza y sus dedos corren por sus cabellos. Este es un gesto para confortar, recuerdo de las caricias que recibimos en nuestra niñez.
- Menear los zapatos: la energía que se acumula tiene que salir en algún lugar. Aunque pueda parecer calmado en la parte superior del torso, si está nervioso, ansioso o excitado, un pie que tiembla puede delatarlo.
- Fumar: como gesto de succión, el fumar provee comodidad asociada a ser nutrido.

PAUSA PARA PENSAR

Cuando necesita tiempo para pensar algo, puede notar que mueve una pluma entre sus dedos, toma un sorbo de su taza de café, o hace garabatos en su cuaderno. Estos comportamientos proveen estimulación sensorial de comodidad. Las acciones de sorber y masticar dan la seguridad que teníamos de niños, mientras que los comportamientos que involucran algún tipo de roce son para confortar.

Al ver a una persona quitarse los lentes de manera lenta y deliberada para limpiarlos de manera repetida, cuando no están particularmente sucios, puede estar en lo correcto al pensar que está ganando tiempo. Si luego chupa o mastica las patas, indica inconscientemente que busca seguridad.

En algunas grabaciones de video de sesiones intensas de negocios se muestra este tipo de comportamientos ocurriendo hasta cinco veces por hora. Las personas que lo realizaron, generalmente buscaban ganar tiempo para considerar si debían hacer una pregunta, pedir aclaraciones u oponerse.

Ejercicio: si tiene la tendencia de hablar primero y pensar luego, ponga algo en su boca para mantener la tranquilidad. Esto puede ser la pata de sus lentes, un lápiz o un vaso de agua. Esta acción le dará el tiempo para pensar acerca de lo que quiere decir antes de soltar información de la que se pueda arrepentir en el futuro.

A TRAVÉS DE LOS LENTES

Los lentes pueden mejorar la apariencia de los ojos al encuadrarlos de manera provocativa. Pueden esconderlos cuando los lentes tienen color. Pueden abrir la puerta a la comunicación y además pueden actuar como una barrera. Algunas personas utilizan lentes sin prescripción por esas razones. No necesitan mejorar su visión, los usan para proyectar una imagen.

Buscando tiempo

Como ya lo explicamos, quien quiere ganar tiempo antes de tomar una decisión se quita los lentes, los limpia y los vuelve a colocar. Otros se los quitan y muerden la pata de la oreja. Este último gesto frecuente aparece al cerrar un negocio y se le pide a alguien que tome una decisión. Si la persona se coloca de nuevo sus lentes indica que necesita o quiere mayor información.

EXAMINANDO LA SITUACIÓN

Si alguien lo mira por encima de los lentes, no se sorprenda si se siente examinado. Al hacerlo se transmite una actitud crítica y de juicio, los lentes subrayan o resaltan la acción. El hecho de mirar a otra persona hacia abajo es intimidante, agresivo e indica sentimientos intensos. La persona que recibe la mirada es puesta en una posición más baja, servil.

Debido al diseño de algunos lentes antiguos para leer, mirará naturalmente por encima de ellos al levantar la mirada de la página. Este gesto genera de manera inadvertida respuestas negativas, lo que puede no ser su intención.

CONTROLANDO LA CONVERSACIÓN

Puede usar sus lentes para controlar una conversación. Piense en usted como un director musical. Cuando quiera que la atención se dirija hacia usted, póngase los lentes. Cuando quiera demostrar que está escuchando, quítelos. Para indicar que la conversación se ha terminado, doble sus lentes y aléjelos.

Mostrar resistencia

Algunas personas se quitan los lentes rápidamente en un gesto rápido de molestia, o suavemente y con mucha intención. Ambos gestos son señales seguras de resistencia a lo que ocurre. Alguien que rechaza una propuesta puede arrojar sus lentes al escritorio.

Para aliviar la tensión emocional, usted debe cambiar su enfoque para que la otra persona se coloque nuevamente los lentes. Luego de lo cual, ambos podrán ver más claramente la situación.

ESTAR TRANQUILO

Los lentes de sol se utilizan justamente cuando hay sol, no en clubes nocturnos o reuniones. Su propósito original era el de proteger los ojos al bloquear la luz. Algunas celebridades y quienes tratan de serlo, usan lentes de sol para mantener a otras personas lejos, aunque algunos afirman que es para proteger los ojos de las luces artificiales. Sus ojos son el medio principal de comunicación. Al hablar con alguien que está usando lentes oscuros puede escuchar, pero no ver.

Al usar lentes oscuros en su cabeza crea la impresión de ser relajado, “en la onda”, ser joven. Hace aparentar que tiene un par de ojos con pupilas gigantes, imitando el efecto positivo que causan los bebés y juguetes con grandes ojos.

En la oficina

Estudios muestran que las personas que usan lentes en un contexto de negocios, hombres o mujeres, son percibidas como inteligentes, conocedoras, conservadoras y genuinas. Mientras más pesados sean los marcos de los lentes, con más frecuencia se reporta este fenómeno. Los líderes de negocios que usan lentes tienden a escoger marcos pesados, que en un contexto laboral pueden verse como accesorios de poder.

Los marcos muy decorados no se toman seriamente en un entorno de negocios. Cualquier sobredimensión en el tamaño, exceso de decoración o inclusión de marca dice que está más interesado en la moda que en los negocios. En una oficina, este tipo de lentes pueden reducir rápida y drásticamente su credibilidad.

Los lentes sin marco o aquellos con un marco delgado, proyectan menor autoridad que los de marcos pesados. Debido a que hacen que quien los usa parezca más accesible, es preferible usarlos para situaciones sociales, o cuando quiere dar la imagen de “buena persona”. Use los marcos pesados cuando presente los resultados financieros de fin de año, en esas ocasiones donde es importante verse serio, conocedor y en control.

Los lentes de contacto hacen que las pupilas de sus ojos se vean más grandes y atractivas, húmedas y dilatadas. Sus ojos se ven más suaves y sensuales, lo que puede ser apropiado en una situación social pero no en un contexto de negocios. La percepción de la mujer que usa tanto lentes como maquillaje es que es inteligente, segura, urbana y

extrovertida.

LOS CIGARRILLOS

A pesar de las advertencias y multas gubernamentales a fumar en espacios públicos, puede conseguir aún fumadores fuera de los edificios de oficinas y clubes nocturnos así como caminando en calles y hasta manejando.

Cualquiera sea su posición al respecto, conocer las señales que las personas envían por la forma en que fuman es útil. Los gestos al fumar siguen un patrón predecible.

Los gestos asociados con el acto de fumar varían desde la forma en que abren el paquete, cómo inhalan y exhalan, y la manera en que botan la ceniza al final del cigarrillo. Lo que nos interesa de la actitud de un fumador y estado mental no es el ritual en sí, sino la manera en que lo realiza.

DEMOSTRACIONES SEXUALES

El acto de fumar es por naturaleza altamente sexual. Las similitudes entre el sexo y fumar son demostradas en la acción de succión. Además, las acciones de preparación para fumar y para tener sexo pueden ser comparadas en términos de juego previo.

La persona que fumar debe abrir el paquete, sacar el cigarrillo, encenderlo, inhalarlo y luego expulsar el humo. La persona que tiene sexo busca a su pareja, desabotona su ropa, lo besa y puede imaginar el resto.

Aunque tanto hombres como mujeres fuman, tienen distintos hábitos al respecto. Por ejemplo, hombres y mujeres sostienen sus cigarrillos de distinta manera. Una mujer sostiene el cigarrillo más alto en el aire con la muñeca doblada hacia atrás, mostrando la suave piel de esta zona.

Su cuerpo está abierto, acentuando el pecho. En esta posición provocativa, el cigarrillo toma la apariencia de un pequeño falo que la mujer desliza entre sus labios y succiona de manera seductora.

Cuando es un hombre el que fuma, sostiene sus muñecas rectas, apuntando hacia arriba como un falo erecto. Luego de inhalar, tienden a soltar su mano al nivel del pecho, cerrar sus cuerpos, en una posición protectora. Algunos hombres sostienen sus cigarrillos entre el dedo índice y pulgar, donde lo esconden dentro de la palma, transmitiendo una imagen de secreto y seducción.

A pesar de los problemas de salud y peligros de fumar, los rituales involucrados continúan siendo aceptados como una forma aceptable de cortejo. El hombre ofrece encender un cigarrillo a la mujer. Ella coloca sus manos en forma de copa cerca del hombre mientras ella inhala fuertemente, mirando sus ojos por más tiempo de lo que lo haría normalmente.

Las mujeres que fuman pueden ser percibidas como sumisas. El mensaje que envía una mujer fumadora da la impresión de que puede ser persuadida para hacer cosas que no son buenas para ella. Los hombres que fuman son percibidos como personas que toman riesgos y por lo tanto emocionantes.

MANERAS DE FUMAR

Podrá encontrar distintos tipos de fumadores y diferentes maneras de fumar. Algunas personas inhalan larga y profundamente, mientras otras lo hacen de manera corta. Algunos mueven la punta del cigarrillo inclusive cuando no hay ceniza, mientras otros permiten que se derrumbe. Algunas personas fuman el cigarrillo hasta el filtro, mientras otros solo inhalan una o dos veces. Al observar la manera en la que alguien manipula este accesorio, podrá tomar hacer algunas conclusiones acerca de su estado mental.

- Inhalando profundamente: actúa como un sedante. La acción relaja al fumador y es su manera de responder al estrés. Si nota que un fumador lo hace, puede asumir correctamente que la persona se siente bajo presión.
- Inhalaciones rápidas: el fumador estimula su cerebro. Su atención mejora y se siente listo para la acción. Esta persona frecuentemente toma el cigarrillo y lo deja en vez de mantenerlo por un tiempo prolongado.
- Exhalación: la velocidad de la exhalación indica la intensidad del movimiento. Si la persona exhala rápidamente hacia arriba indica que se siente positiva, si lo hace hacia abajo indica sentimientos negativos. Una exhalación más lenta indica sentimientos equilibrados.
- Mover, golpear o voltear: estos gestos nerviosos indican agitación, ansiedad e inseguridad.
- Apagando el cigarrillo: una persona que apaga su cigarrillo de manera firme, muestra que está listo para continuar con lo que debe. Una persona que toma tiempo al apagarlo, muestra que no está lista para actuar.

Fumadores especiales

Los cigarrillos son de fácil acceso a cualquier mayor de edad con el dinero suficiente. Las formas más sofisticadas del tabaco como los cigarros finos o de pipa, se reservan para tiendas especializadas y cuestan más dinero que los cigarrillos. Las personas que fuman cigarros demuestran una actitud superior y tienen preferencias particulares respecto a las formas y tamaños. Los fumadores de pipa también son selectivos acerca de los tipos de tabaco y de pipa.

Los cigarros

Debido al tamaño y costo de los cigarros, se les asocia con éxito y superioridad. Los altos ejecutivos, jefes de la mafia y personas en posiciones prominentes pueden ser vistos sosteniendo un cigarro. Se asocian con la buena fortuna, por lo que puede utilizarse para celebrar el nacimiento de un niño, un negocio exitoso o una racha de buena suerte.

Algunos fumadores compran para guardarlos por suerte, con la intención de fumarlo cuando consigan su cometido. Algunos comediantes hicieron del cigarro una parte integral de su personaje y lo usaban con efectos cómicos, sosteniéndolos lejos del cuerpo, inhalándolos y exhalando hacia arriba antes de terminar con la oración del chiste.

Las pipas

Las pipas se asocian a los tíos mayores y connotan estabilidad, inteligencia y sabiduría. El fumar con pipas incluye varios rituales que requieren la atención del fumador. Al concentrarse en actos asociados como limpiar, llenar y presionar la pipa, los fumadores pueden enfocarse en la pipa y no en las personas que les rodean.

Como muchos objetos, la pipa funciona de otras maneras distintas a las que fue diseñada. Algunos fumadores de pipa mastican sus pipas aún sin encender; el acto de colocar algo en sus bocas trae los recuerdos de infancia donde la inseguridad se marchaba al succionar el seno materno o un tetero.

Debido a que los fumadores de pipa la sostienen frente a ellos, frecuentemente cruzan sus brazos frente a sus cuerpos, haciendo una especie de mini escudo que lo protege de cualquier otra persona. Además, la pipa puede utilizarse para apuntar o dirigir la atención de una persona, y como una batuta para seguir el ritmo del orador.

Maquillaje

Uno de los beneficios de ser mujer es que ellas pueden mejorar su imagen aplicándose maquillaje sin atraer la atención hacia ellas, mientras que un hombre si lo haría de maquillarse como parte de su rutina diaria.

Ya sea para salir el fin de semana o para llegar al trabajo en la mañana, la mujer que ha tomado tiempo de maquillarse de manera apropiada será tomada en cuenta.

En la oficina

Estudios muestran de manera consistente que las mujeres que usan maquillaje avanzan más lejos y más rápido en sus carreras que quienes no lo hacen (es posible porque, lamentablemente, son los hombres quienes deciden la mayoría de los ascensos).

Esto no quiere decir exagerar; el maquillaje tiene la finalidad de realzar la imagen de la mujer y ser aplicado de manera que la haga ver saludable.

Para divertirse

La mayoría de las mujeres e incluso hombres se aplican maquillaje para resaltar lo que tienen. Exageran su apariencia de ocio, haciendo sus labios más prominentes, enfatizando sus ojos, ropas y accesorios para aumentar la diversión y la frivolidad.

Vestimenta

Usted no puede ignorar la importancia de su apariencia y presentación personal si quiere ser exitoso. Vestirse de manera adecuada a su forma, color y el rol que desempeña, demuestra que se preocupa por la forma en que se presenta. Usted se sentirá confiado cuando sepa que todo encaja. Usted se ve increíble. Las personas se sentirán atraídas a la energía positiva que muestra al conseguir la ropa adecuada del color adecuado.

Su elección de accesorios y la manera en que los usa en conjunto revela cómo se percibe a sí mismo y cómo quiere ser percibido. Si puede invertir en elementos de alta calidad, hágalo. No tienen que ser los más costosos, aunque el costo y calidad generalmente van de la mano. Lo que sí deben ser es apropiados para el ambiente y reflejarlo a usted lo mejor posible.

Accesorios femeninos

Olvídese de la moda y siga el estilo que mejor funcione para usted. Aunque los leggings y tops apretados puedan funcionar para las mujeres que trabajan en la industria creativa, estarán fuera de lugar en entornos corporativos. Lo mismo para las faldas cortas y tops de corte bajo.

Estos elementos atraen la atención a quien los usa, lo que está bien para una cita pero no para la oficina. Los mensajes sexuales que se mandan es mejor dejarlos fuera de la oficina donde el enfoque debe ser en la tarea.

La joyería excesiva también está fuera de lugar si quiere subir de nivel. Los aretes gigantes o sonoros distraen, al igual que las muñecas llenas de pulseras y dedos cubiertos de anillos étnicos. Mantenga ciertas

piezas clásicas para ser visto como profesional.

Accesorios masculinos

El entorno en el que trabaja y se mantiene determina lo que es apropiada para usar. Los collares de oro están bien si es un DJ, mesonero, estrella de rock o gánster. Si, por otro lado, usted trabaja en una industria, en el mundo profesional o corporativo, deje la joyería en casa.

Los accesorios deben limpiarse y reparados. Una correa desgastada, zapatos dañados, y un maletín con mucho uso dan la apariencia de que no se preocupa por lo suficiente por ellos como para mantenerlos en buen estado. Esto puede interpretarse como que es una persona floja a la que no se debe molestar.

Una corbata con muchos puntos o patrones puede demostrar que usted no es una persona firme, confunden la vista y pueden atraer respuestas negativas. Mantenga las corbatas simples.

Si quiere avanzar en su carrera, vista de manera adecuada a la forma de su cuerpo y color. Haga un esfuerzo en su apariencia personal, vestirse de manera apropiada a su entorno es una habilidad vital de su carrera.

Así se encuentre en la publicidad, en la industria musical o en las inversiones, si quiere subir de nivel corporativo, mire a las personas que tienen trabajos por encima del suyo y note la manera en que visten. Un consultor de imagen puede ayudar a encontrar las figuras y colores que le sientan mejor.

CAPÍTULO 6: CONSEJOS PRÁCTICOS PARA MEJORAR SU LECTURA Y EJECUCIÓN

CONSEJOS PARA DESCUBRIR ENGAÑOS

El problema al confiar en el lenguaje corporal como la única fuente de información es que los humanos son criaturas complejas. Un gesto no revela una historia completa de la misma manera en que el mensaje de un libro no puede resumirse, en una palabra.

El contexto es clave, por lo que a veces profesionales de la observación pueden verse burlados al buscar señales de engaño. Al observar cuidadosamente esos gestos involuntarios que aparecen en los momentos menos esperados, usted será capaz de detectar al mentiroso.

Encontrar el engaño es algo difícil de lograr. Si conoce a la persona la tarea puede ser más sencilla, debido a que puede comparar los comportamientos cuando actúa sinceramente y cuando usted piensa que puede estar creando una escena. Por lo tanto, enfóquese en un amplio rango de señales; si cree que un simple gesto será suficiente para descifrar el problema, se está engañando a sí mismo.

DESCUBRIENDO EXPRESIONES EFÍMERAS EN EL ROSTRO

Al mentir la mayoría de las personas buscan que sea lo más difícil posible descubrirlas, acomodando su comportamiento hacia lo contrario de lo que las personas pueden estar buscando.

Lo que no se pueden controlar son esas micro expresiones, pequeñas y casi imperceptibles que se desvanecen en el rostro en nanosegundos. Sin embargo, el observador bien entrenado puede captar este proceso involuntario. Los movimientos musculares mínimos, la dilatación o contracción de las pupilas, las mejillas enrojecidas y el sutil sudor que ocurre cuando se está bajo presión pueden delatar lo que se esconde.

Observe cuidadosamente el rostro de una persona cuando piense que puede estar mintiéndole. A pesar de que pueda parecer calmado, en algunos momentos la máscara se cae revelando los verdaderos sentimientos.

Imagine que le pregunta a una persona por su nueva afición por el ciclismo de montaña. Esta persona le responde con emoción que se siente genial y que ama lo que hace, pero mientras sus palabras de alegría retumban en el lugar de la conversación, por momentos muy cortos su rostro se convierte en una cara de miedo, reemplazada nuevamente por la expresión anterior de entusiasmo y emoción.

Si logra captar esa breve expresión intermedia, se dará cuenta de que aunque la persona quiere transmitir su amor por lo que hace, ha estado preocupada por su seguridad mientras realiza la actividad.

SUPRIMIENDO EXPRESIONES FACIALES

Un rostro construido, que no denota expresión, es el que regularmente esconde una emoción. Es conocida como “cara de póker” y es la manera más sencilla y exitosa de esconder algo. Ojos cerrados, la frente tensa, o los músculos de la mandíbula apretados son otros signos pequeños y sutiles de que se está suprimiendo una emoción.

MIRADAS

Algunos engañosos miran directamente a los ojos mientras mienten; otros desvían la mirada lejos. Lo que usted debe hacer para detectar mentiras, es observar la intensidad de la acción y compararla con comportamientos que ha notado en el pasado. Algunas señales incluyen:

- Frotarse los ojos: los que mienten generalmente frotan sus ojos mientras hablan como si su cerebro estuviese borrando o bloqueando el engaño. Los hombres tienden a frotar vigorosamente sus ojos mientras las mujeres usan un toque pequeño y gentil justo debajo del ojo.
- Inhabilidad de ver a los ojos: tanto hombres como mujeres pueden evitar la mirada del receptor. Notará que los ojos van y vienen o que no logran conectar con los suyos de ninguna manera.

Recuerde buscar siempre patrones inusuales; si una persona mentirosa no le mira a los ojos mientras habla comúnmente, pero en una conversación no puede dejar de hacerlo, puede estar seguro de que sucede algo sospechoso.

Ejercicio: cuando crea que alguien le está mintiendo, interrumpa la conversación con preguntas simples que sabe que tendrán respuestas honestas y observe su mirada. A continuación, haga una pregunta más compleja y observe la mirada. Si la persona tiene que inventar una respuesta sus ojos la buscarán en algún lugar; si dice la verdad, sus ojos seguirán el patrón establecido por las primeras respuestas honestas.

CUBRIENDO LA FUENTE DEL ENGAÑO

Los movimientos de mano hacia el rostro proveen una base para detectar engaños. Las personas que contienen sus sentimientos y emociones o quieren hacerle creer algo que no es verdad, generalmente tocan sus rostros, particularmente sus bocas.

Esta acción data de los días de la niñez en los que generalmente se cubre la boca al decir una mentira; con la edad, esos gestos se modifican volviéndose menos obvios.

Los gestos de los adultos son más sutiles. Si tiene una conversación difícil con una persona y nota que descansa su mentón en la mano con su dedo índice tocando o muy cerca de la boca al hablar, posiblemente sea una señal de que está conteniendo algo; si en vez de uno son varios los dedos que usa, la señal es la misma.

Las personas que tratan de engañarle reciben instrucciones subconscientes del cerebro que les dice que la mejor manera de suprimir sus palabras es cubriendo su boca.

Un solo dedo sobre la boca es como el gesto de silencio; se dicen a sí mismos que es momento de no hablar.

Es posible que se coloquen los dedos en la boca en un intento inconsciente de volver a la seguridad de la infancia cuando estaban en el seno materno. El dedo en la boca es un signo externo de una necesidad interior de seguridad. Finalmente cuando una persona retiene información, puede suprimir sus palabras con una tos fingida o aclarándose la garganta.

Tocarse la nariz

Luego del cubrimiento de la boca, el segundo gesto más fácil de notar es el toque de nariz. Mientras que la mano que se dirige a la boca es muy obvia, la nariz, convenientemente cerca, sirve como un punto sustituto.

Cuando una persona miente, ciertos químicos son liberados en los tejidos nasales, incrementando la presión sanguínea, lo que produce una sensación de cosquilleo que pide a gritos ser calmada. La mano, en esa posición, debe hacerlo mediante frotos, apretones o haladas.

FINGIR UNA SONRISA

La sonrisa es el gesto facial más sencillo de producir y por lo tanto utilizado más a menudo cuando alguien quiere engañar. La sonrisa hace que las otras personas se vean positivas y menos sospechosas.

Mientras que una sonrisa genuina involucra muchos músculos faciales, incluidos los que arrugan los ojos y los que elevan los bordes de la boca, las fingidas son distintas: primero se destinan únicamente a la mitad inferior del rostro, los dientes pueden mostrarse, pero los ojos permanecen inactivos.

La duración es otro indicador. Las personas que engañan generalmente construyen la sonrisa muy rápidamente y la mantienen por más tiempo de lo normal. Mientras que la sonrisa artificial desaparece inmediatamente, la sonrisa genuina evoluciona lentamente y desaparece gradualmente. Finalmente, una sonrisa real es usualmente simétrica con ambos lados de la boca elevados. Una engañosa es asimétrica, más pronunciada de un lado que del otro. Note las sonrisas con los bordes de la boca hacia abajo, las personas que se sienten tristes o deprimidas no podrán hacer que los bordes se eleven.

MINIMIZANDO EL MOVIMIENTO DE LAS MANOS

Una manera valiosa de detectar el engaño es la manera en que las personas usan sus manos, debido a que la mayoría de las personas no prestan atención a cómo lo hacen. Al estar emocionado, es posible que ondee o agite sus manos sin darse cuenta de lo que hace.

De manera inconsciente cuando usted quiere engañar, siente que sus manos pueden revelar mucha información por lo que suprime su movimiento.

Puede esconderlas en sus axilas, en los bolsillos donde pueden agitar nerviosamente llaves y monedas, o hasta puede sentarse en ellas. Cuando lo anterior falla, puede que una de las manos sostenga a la otra en un agarre apretado, o que las palmas se coloquen boca arriba.

Un hombre que engaña tiende a tener sus manos quietas. Mantiene acciones al mínimo sino completamente restringidas que normalmente usaría para enfatizar una afirmación, llegar a un punto o resaltar una idea. De manera contraria, las mujeres que engañan tienden a usar sus manos más de lo usual; las mantienen ocupadas, tratando de distraer la atención de lo que ocurre en realidad.

AUMENTANDO LOS TOQUES CORPORALES

En su incomodidad, los estafadores rozan su cuerpo en un esfuerzo de darse a sí mismos comodidad y seguridad. También tocan ciertas partes de su cuerpo como manera de bloquear la información o prevenir que escape. Cualquier acción excesiva de frotar el mentón, lamer o presionar los labios, rascar las cejas o el cabello son señales potenciales de que algo está mal:

- Manipular el oído: esta persona presiona su lóbulo, frota la parte trasera de la oreja, y hasta usa su dedo índice dentro de su oído en búsqueda de comodidad por contacto.
- Rascar el cuello: cuando alguien retiene información, generalmente toca su collar o rasca su cuello. Esta acción es una respuesta a la sensación de cosquilleo en los delicados tejidos del cuello al incrementarse la presión sanguínea.

Cuando una persona que engaña siente que ha sido descubierta, su presión sanguínea aumenta causando un sutil sudor en el cuello, la irresistible urgencia de aliviar la sensación hace que la persona se rasque o toque su collar.

- Frotar la nariz: varios roces bajo la nariz o un toque de la nariz rápido y casi imperceptible puede ser señal de un engaño. Como todas las señales debe ser muy cuidadoso al interpretar el gesto; es posible que la persona sólo necesite dar un rápido movimiento por razones higiénicas.
- Brazos y piernas cruzados.

CAMBIAR POSICIÓN Y PIES INQUIETOS

El movimiento de pies, torcerlos, o cruzar y descruzar las piernas son acciones de una persona que engaña. La persona evita el contacto corporal con otras personas prefiriendo mantener la distancia. Mientras puede hacer toda clase de movimientos, estos parecen artificiales en vez de animadas.

Las señales de decepción prevalecen más en la parte inferior del cuerpo. Los pies y piernas están más alejados del cerebro por lo que tienen la menor carga de control mental, y por lo tanto pueden enviar información vital que no dice la persona.

Cuando una persona oculta algo, podrá notar un número mayor de pequeños cambios en la postura corporal como si el cuerpo dijera “Sáquenme de aquí”. Estas filtraciones no verbales indican que existe un conflicto interno/externo que hacen sentir incómodo al individuo.

CAMBIANDO EL PATRÓN DE HABLA

Las personas no piensan en el discurso como lenguaje corporal, pero la forma en que se habla lo es. La manera en que dice algo puede transmitir al observador más sobre sus sentimientos y actitud que las palabras que dice. Debe aprender a observar el patrón del discurso y la manera en que encaja con las palabras que una persona dice.

Las personas que tratan de engañar, tienden a hablar menor, hablar más lento y tener más errores al hacerlo. Tienden a tomar pausas más largas al responder a una pregunta, y titubear más al responder. Están inclinados a llenar rápidamente cualquier vacío incómodo en la conversación.

El tono de la voz también importa, tendiendo a ser más alto de lo usual en registro con una pequeña elevación al final de las oraciones.

CONSEJOS PARA REVELAR ATRACCIÓN

La belleza está en el ojo de quien mira y lo atractivo toma muchas formas. Cualquiera sea su preferencia la verdad es que no necesita ser una estrella de Hollywood para ser atractivo. Lo que la mayoría de las personas encuentran atractivo es lo abierto y el interés que demuestre un individuo por ellas.

¿Por qué debería importarle? La mayoría de las personas que son percibidas como atractivas, se considera que tienen otros atributos positivos. Numerosos estudios muestran que las personas piensan que los individuos atractivos son talentosos, cálidos, amables, sensibles, interesantes, sociables.

Si no es razón suficiente, las personas percibidas como atractivas también se cree que son más inteligentes y felices. Si es cierto o no, no importa, mientras sea la manera en que usted será percibido.

Aunque los factores físicos y la apariencia contribuyen a determinar cuán atractivo es, una persona omite el rostro o físico que no es perfecto si el lenguaje corporal es interesante.

CONTACTO VISUAL

Piense en la ocasión en que alguien le dio su completa atención al hablar. Las probabilidades son que le haya visto a los ojos, manteniendo su cuerpo quieto, y haya ofrecido su disposición a que usted expresara sus pensamientos o sentimientos.

Su atención era para usted. Establecer y mantener el contacto visual con otras personas muestra que está interesado en ellas; si muestra interés en otra persona, esta se sentirá atraído a usted.

Al mirar a alguien, asegúrese de que sus ojos reflejan la curiosidad por saber quién es. Olvide cerrar el entrecejo o evitar el contacto visual, a menos de que quiera que la persona se sienta juzgada o ignorada. Además arrugar el rostro genera líneas de expresión antes de que sea natural.

Mostrando vitalidad en su rostro

Sonría y el mundo sonreirá con usted, llore y llorará solo. Una sonrisa natural y genuina donde los ojos y la boca estén involucrados, es atractiva. Las personas quieren estar con alguien que los haga sentir bien. Los pucheros, fruncir el ceño o tener una cara miserable matan la atracción.

Un rostro que muestra vitalidad, interés y disfrute es como un imán. Atrae a las personas hacia usted y les hace querer su compañía. Al sonreír, puede influir en la manera en que las personas se sienten respecto a usted.

Puede controlar su reacción hacia usted por forma en que se ve su rostro. Al hacer uso cuidadoso de sus expresiones faciales, puede guiar a las personas a responder de manera positiva a usted y percibirlo como una persona atractiva.

OFRECIENDO ÁNIMO

Al asentir o inclinar su cabeza en la dirección de otra persona, muestra que está escuchando y que está interesado en lo que se dice. Cualquiera que muestre interés es percibido constantemente como atractivo.

Asentir anima a la persona a continuar su discurso y muestra que le preocupa. Inclinar su cabeza de lado a lado también muestra que está involucrado y prestando atención. Gestos pequeños, mostrando preocupación, fascinación en la historia de alguien, le hace ver más conectado y empático.

USANDO GESTOS ABIERTOS

Los gestos abiertos dan bienvenida a las personas y las invitan dentro de su territorio. Al mostrar su atención, amabilidad y cercanía con las personas, se hace ver cálido y cercano, lo que equivale a atractivo.

Si su tendencia es cruzar sus manos sobre su pecho o meter las manos a los bolsillos, resista la tentación y abra sus brazos, mostrando las palmas de sus manos. Las barreras hacen que las personas se alejen y lo hace ver frío y distante. Los gestos abiertos animan al resto a entrar a su entorno y demuestran que usted acepta y aprecia a los demás por lo que son.

MOSTRANDO INTERÉS MEDIANTE LA POSTURA

Una postura recta es infinitamente más atractiva que una encorvada, caída o falta de forma, lo que no quiere decir que deba ser rígida. Por el contrario, usted querrá que su cuerpo sea flexible y esté alerta para atraer a otros y hacerlos sentir cómodos en su presencia.

Cuando esté sentado en una situación informal, inclínese hacia atrás y adopte una posición asimétrica. Pruebe descansando un brazo en el espaldar de la silla, u otra posición. Las posturas abiertas y relajadas son de invitación y más atractivas que tener ambos brazos rígidamente a los lados, también toman menos esfuerzo.

Si quiere mostrar interés, inclínese hacia adelante usando una postura simétrica. Esta posición balanceada muestra que está enfocado en la otra persona y que le presta atención. Si actúa como que está curioso acerca de la persona y que le interesa, automáticamente será atraída a usted.

Posición

Las personas atractivas respetan al resto. Toman en cuenta el punto de vista de la otra persona y muestran consideración por los sentimientos de los demás. Parece que tuvieran un conocimiento innato de lo que causa que una persona se siente bien y lo que causa ofensas. Saben cuándo ser cercanos y personales y cuando retirarse.

Respetar el espacio personal de los demás es una cualidad atractiva. En un entorno laboral o social, al escoger la posición a tomar cerca de otra persona le está diciendo que lo valora y que está interesado en lo que tiene para decir. Las personas atractivas no apenan a otras adrede y nunca invaden el territorio de los demás de manera intencional. Se posicionan suficientemente cerca sin sobrepasarse.

Si quiere revelar lo atractivo que es, respete el espacio de la otra persona. Si se sienta o está de pie cerca de la persona que quiere atraer mirándole directamente, se sentirá confiado y cómodo en su compañía.

TOCAR PARA CONECTAR

Las personas atractivas no tienen miedo del contacto físico. Saben el poderoso efecto que puede tener un toque adecuado. La acción de tocar puede ser utilizada para animar, expresar afecto o compasión y mostrar apoyo.

Una persona atractiva demuestra respeto al tocar a otra. Su cuota de atracción aumentará si toca intencionalmente a otra persona en estas situaciones:

- Al escuchar los problemas o preocupaciones de otros, tocar indica que se está preocupado y se ofrece apoyo.
- Al persuadir a alguien de su punto de vista, tocar sirve como un puente que conecta a la otra persona con su posición.
- Al dar información o un consejo, tocar transmite ánimo y cooperación.

Recuerde que solo puede tocar a otra persona si la relación permite el contacto físico deliberado. Tocar implica que existe un lazo entre las personas involucradas. Observe el tipo de contacto con el que las personas se sienten cómodas antes de iniciarlo. Si tiene dudas no lo haga.

PUNTUALIDAD

Las personas más atractivas son aquellas que demuestran respeto y cuidado por los demás. Aunque pueda pensar que la manera en la que administra su tiempo no tiene que ver con el lenguaje corporal, es un aspecto integral de la comunicación no verbal que debemos incluir aquí.

Si lo han hecho esperar, ya sea para una reunión, una cita o siquiera una respuesta de correo electrónico, sabe lo incómodo que resulta. Mantener un horario y ser puntual es más que una demostración de buenos modales; hacerlo es un reflejo de sus valores como persona. Demuestra cómo se siente y trata a otras personas.

En algunas culturas como India o Arabia Saudita, esperar un poco no es un problema, aún más se espera que suceda. Pero en la cultura occidental estamos obsesionados con el tiempo.

Si usted llega continuamente tarde a los lugares, considere el impacto de su comportamiento. No se sorprenda si las personas le consideran grosero o egoísta. Aunque pueda creer que llegar a una cena “elegantemente tarde” es atractivo, el anfitrión cuyo plato principal depende del tiempo preciso no estará emocionado.

SINCRONIZANDO SUS GESTOS

Para que una comunicación exitosa tenga lugar, sus acciones y gestos en encuentros cara a cara deben sincronizarse con las necesidades de los demás. Observe a las personas mientras hablan y verá como sus cuerpos se mueven en un patrón rítmico, ya sea con el asentimiento de sus cabezas o los gestos de sus manos. Luego obsérvese a sí mismo. Note cómo, a pesar de parecer completamente quieto, se mueve en sincronía con el ritmo del orador. Sus parpadeos y su cabeza se sincronizan con las palabras que escucha. Estos movimientos sutiles, imitando los del orador, muestran que está prestando atención.

Cuando está hablando y quiere prevenir que alguien le interrumpa, mantenga su mano levantada mientras termina sus oraciones. En el momento en que esté dispuesto a permitir que hable otra persona tiene distintas opciones para mover su mano en el aire.

Al finalizar su oración, puede pausar y ver a la otra persona, o concluir un movimiento de manos que acompañó el discurso. Al usar estas señales usted demuestra la calidad atractiva de compartir una conversación, en vez de mantenerla sólo para usted.

EQUILIBRANDO LOS ASPECTOS NO VERBALES DEL DISCURSO

Las personas atractivas saben cómo ajustar sus voces para encajar en el entorno. Controlan el volumen, la altura y el tono a los requisitos de la situación. Eligen el lenguaje apropiado para la circunstancia y hablan claramente, confiadamente. Además, las personas más atractivas dan su completa atención cuando los demás se expresan.

Debido a que las personas atractivas les gusta compartir sus opiniones y tienden a hablar más, ser capaz de equilibrar la escucha y el habla es vital.

Comportarse con confianza, moverse con propósito y demostrar que se está cómodo siguiendo las reglas de cualquier entorno en el que se esté, son señales de que usted es una persona atractiva cuya compañía es deseada por el resto.

Consejos para conseguir información de una persona sin preguntar

Ha visto alguien que captó su atención. Aunque es una persona suficientemente interesante para investigarla, no quiere acudir a sus amigos para información. ¿Qué puede hacer?

OBSERVAR LOS MOVIMIENTOS DE OJOS

¿Pestañean? ¿Son risueños? Observe los ojos, las ventanas del alma, como su primer punto de referencia. Sin importar lo que su boca diga, los ojos revelan siempre más información.

Los ojos que se mueven hacia abajo dan la impresión de que la persona es autoritaria y cuidadosa. La reina Elizabeth II da a su público muy poco de sus emociones; aunque muestra una dulzura realista en sus ojos, están cubiertos por una cortina que mantiene sus sentimientos restringidos.

La princesa Diana por otro lado, se ganó al público con su mirada llena de vida, apariencia informal y apariencia vulnerable; ella tenía habilidades naturales para crear empatía y capturó la compasión del mundo con la inclinación de su cabeza y su mirada hacia arriba. Las mujeres de hoy en día aún copian esta pose sumisa que dispara reacciones maternas en la mayoría de las personas que prestan atención.

Las personas con miradas directas se ven confiadas, confiables y en control; proyectan una imagen de estar cómodas con quienes son, y son capaces de hacer que otras personas se sientan cómodas en su compañía.

Si la persona que es de su interés le devuelve una mirada con pestañas bajas, cejas elevadas y labios ligeramente separados, está mostrando su atracción y que quiere llevar la conversación un paso más allá. La manera en que responda al mensaje depende de usted.

EXPRESIONES FACIALES

Al ver la posición de la boca, el movimiento de los labios y lo que hace la nariz, puede detectar rápidamente la felicidad o dolor de otra persona, su rabia, desesperación o aburrimiento. Las personas más exitosas en el ojo público manipulan sus expresiones faciales para poder construir las respuestas apropiadas. Ellos saben qué mostrar y cuándo hacerlo.

Existe el refrán que dice “detrás de cada hombre exitoso hay una gran mujer”. Las mejores esposas de hombres de jerarquía tienen una manera de ver a sus parejas que aumentan su grandeza en los ojos de los demás.

Su mirada es inalterable, llena de atención y adoración. Este tipo de miradas dan a entender que el hombre es espléndido.

MOVIMIENTOS DE CABEZA

Observe a alguien asentir para confirmar, entender o transmitir el deseo de añadir su punto de vista al discurso del orador. Los ojos están involucrados, la cabeza firme y el rostro móvil. Los asentimientos lentos dicen que la persona sigue al que habla, mientras que los rápidos indican el deseo de saltar en la conversación. Al agitar la cabeza demuestra que no cree en la opinión del orador. Los movimientos de cabeza pueden reflejar que una persona reflexiona en lo que sucede, contempla una respuesta o responde de manera sumisa.

Al observar movimientos de cabeza en combinación con otros gestos de labios u ojos, es mejor que esté equipado para determinar la actitud de la persona y el mensaje subyacente.

GESTOS DE MANOS Y BRAZOS

Observe las manos de una persona en busca de gestos que revelen información. Si los dedos hacen ritmos golpeando una superficie o se muerde las uñas, puede estar seguro de que la persona tiene ansiedad. Si las manos van a la boca, puede apostar que ella retiene algún tipo de sentimiento, emoción o actitud; cuando los labios están sellados, no quiere dejar salir sus pensamientos.

Cualquier persona que frote sus manos o lama sus labios al mismo tiempo se siente feliz y emocionado, siempre que la velocidad sea rápida. Si es lenta, debe tener cuidado, la persona puede estar calculando sus probabilidades o inventando una estrategia que le beneficie a ella y no a usted.

Los brazos cruzados en el pecho, las manos bajo las axilas o una cabeza baja no son signos de una persona cálida y bienvenida; por supuesto, siempre puede ser reacción a una corriente de aire frío.

Los brazos abiertos, una sonrisa de mandíbula abierta y elevación de las cejas transmiten felicidad y emoción mientras que un dedo apuntado a su rostro es parte de alguien agresivo, controlador y dominante; una persona de la que seguro querrá estar alejado.

LA POSTURA

La postura recta, con las piernas paralelas y los pies sobre las plantas, son marca de una persona fuerte y poderosa; si el pecho esta fuera junto al mentón y la mandíbula apretada, debe tener cuidado, ya que puede ser agresiva también.

Hombros caídos, con las manos protegiendo las partes privadas y una mirada cabizbaja indica a una persona depresiva o desanimada. En una mujer, los tobillos cruzados y las manos dobladas en su regazo sugieren una actitud adecuada, mientras que los hombres que se sientan con las piernas abiertas, sus brazos estirados en el espaldar de la silla y el pecho inflado, muestran cuán masculinos se sienten.

CONSIDERE LA PROXIMIDAD Y LA ORIENTACIÓN

¿La persona se acerca al espacio personal sin ser invitada?

¿Da la espalda cuando usted se aproxima?

Puede deducir mucho acerca de la naturaleza de una persona, su actitud y cultura por la cantidad de espacio que coloca entre ustedes dos, así como la forma en que posiciona su cuerpo en relación con el suyo.

Si alguien se siente cooperativo y servicial, se sentará cerca de usted; si se siente competitivo, se sentará en el lado opuesto. Si no se lleva con usted, girará su cuerpo.

Ejercicio: en un espacio público observe la manera en que una persona sola se posiciona. Alguien que se sienta dando la espalda al resto de personas, dice claramente que no quiere involucrarse con nadie.

Aunque colocarse directamente frente a otra persona puede indicar una actitud intrépida, puede ser abrumador para ella y el resto. La persona que se sienta en ángulo indica que está abierta a hablar con otros si la oportunidad se presenta.

Quienes se sienten en un estatus superior permanecerán sentados mientras otros se ponen de pie. Las personas que se sienten de menor estatus se aferran detrás de la puerta al entrar a la oficina de otra persona. Alguien que se siente de igual jerarquía a su colega se sienta cerca de su escritorio.

PRESTE ATENCIÓN A LOS TOQUES

El juicio favorable se le dará en la mayoría de las ocasiones a la persona que es capaz de tocar sin incomodidades a otra. Los anglosajones tienen más dificultad al aceptar este gesto, debido a que su cultura los restringe de tocar a otros. Aparte de ellos, las personas que se tocan están:

- Ofreciendo información o consejo
- Dando una orden
- Haciendo una petición
- Persuadiendo a otra persona
- En una fiesta
- Transmitiendo emoción
- Escuchando a los problemas de otra persona
- En un rol dominante

Cuando otra persona lo toca, está implicando que existe un enlace entre ustedes dos. A menos de que la persona sea un político, en cuyo caso podrá darse cuenta fácilmente que lo que desea es su voto.

La apariencia

Con algunas excepciones, la primera impresión que obtiene de las personas es debido a lo que observa acerca de su apariencia física. Puede empezar por su vestimenta, que a manera de reflejo de quien viste, manda mensajes que otros pueden interpretar.

Son una señal de cómo es la persona que las viste. Si la persona que usted analiza viste ropa limpia, de talla adecuada, tiene un corte de cabello reciente, peinado, está viendo a una persona con sentido del orgullo personal.

Y acerca del ejercicio, cualquier clase de inversión en vestimenta y accesorios, sin un físico ejercitado que refleje una mente activa, hará difícil convencer al observador de que no existen problemas de confianza que se ocultan.

Las personas que quieren presentarse a sí mismos al tope de sus habilidades prestan mucha atención a su apariencia externa; ellos saben el impacto que tiene el mensaje visual en la opinión de las demás personas.

CHEQUEAR EL TIEMPO Y LA SINCRONIZACIÓN

Un comunicador hábil sabe el impacto que tiene el tiempo en las percepciones y relaciones; mientras que otros luchan con el tiempo y lo usan de manera no efectiva, dañando su habilidad de comunicación.

En la cultura occidental, las personas le dan mucha importancia al tiempo. Valúan mucho el espacio, la puntualidad y un esquema de acción predeterminado. La persona que actúa bajo este código se reconoce de manera positiva. Los europeos y norteamericanos encuentran el concepto de tardanza, lentitud o tiempo no estructurado como difícil de aceptar, sin ninguna tinte positivo.

En la India, Arabia Saudita y otras culturas orientales, las personas tienen un enfoque más relajado acerca del tiempo. En esos países mantener esperando a una persona por una reunión y permitir interrupciones es común. Hacerlo no es una grosería. El tiempo se considera como flexible y los esquemas son guías muy superficiales para realizar el trabajo.

Al interactuar cómodamente con otra persona y tener establecido un buen historial, verá que los movimientos corporales de ambos encajan. Sus gestos y acciones armonizan mientras que ambos copian o reflejan las acciones de la otra persona de manera inconsciente.

Sus movimientos están coordinados o sincronizados. Así como dos bailarines, se mueven al mismo ritmo. Imagine a una persona bailando salsa mientras la otra trata de bailar waltz; de manera figurada, estaría interrumpiendo y cortando la comunicación infinitamente. Luego de escuchar una larga conversación, la persona que quiere tomar la rienda o dejar un punto claro, se mueve a un ritmo distinto al del orador, indicando que es su turno.

Ejercicio: al estar en una conversación preste atención a la otra persona; si los movimientos de su cuerpo coinciden con los suyos, la comunicación será más efectiva. Si usted desea mantener feliz a su receptor, haga que sus cuerpos sincronicen. Al asentir a sus chistes, sonreír sus historias, su cuerpo responde a las señales que envía, lo que hará que se sienta bien.

DETALLES NO VERBALES DEL DISCURSO

Como describimos anteriormente, es mejor prestar atención a los aspectos no verbales del discurso. El volumen, altura, ritmo y tono de voz de una persona pueden dar una buena idea de su estado de ánimo y actitud.

Usualmente podrá sentir el estado de ánimo en la manera en que usa su voz. Si la voz es baja en volumen, con tono oscuro, lenta y sin énfasis, puede interpretar que la persona está triste o deprimida. Si el tono es alto, el ritmo rápido y las palabras brotan sin parar, las probabilidades indican que está emocionada. Si una persona sube el tono al final de las oraciones y no está haciendo preguntas o es su acento natural, puede pensar que es un poco insegura sobre lo que dice.

El nerviosismo y el engaño se caracterizan por el tartamudeo, o el uso de muletillas que indican que la persona no tiene claro lo que quiere decir. Los oradores expertos eliminan esas muletillas y prefieren la pausa para transmitir autoridad e indicar confianza.

La risa es contagiosa y hace que las personas se sientan bien. La risa eleva el espíritu y mientras se ría con, en vez de una persona, los resultados serán positivos y beneficiosos. Finalmente, la persona que quiere demostrar un estatus mayor que otra, prefiere tener siempre la última palabra respecto de un tema.

CONSEJOS PARA MEJORAR SU COMUNICACIÓN

SILENCIOSA

Si alguna vez sintió envidia por alguien que se siente cómodo pidiendo lo que quiere, que viste de la forma que usted admira, y deja a las personas sintiéndose bien consigo mismas, ahora es la oportunidad de conocer los secretos. En realidad no existen muchos grandes secretos, sino una cuestión de actitud. Si usted está al tanto de su comportamiento actual y tiene el deseo de hacer lo posible para obtener los resultados que desea, está en el camino correcto para lograrlo.

Tome interés

Los mejores comunicadores toman interés en las otras personas. Pueden ser empáticos, y sólo con verle, saber cómo se siente. Piense en las personas cuya compañía disfruta. De seguro piensa en aquellas personas que lo hacen sentir bien consigo mismo.

Si piensa que es un buen comunicador pero por alguna extraña razón nadie busca su compañía, tal vez el problema sea que está tan ocupado enfocándose en usted y sus intereses que no puede notar a los demás, a lo que dicen y a cómo se comportan.

Ejercicio: si piensa que una persona es “aburrida”, piense en ella por cinco minutos. Si aún piensa que es aburrida siga pensando por sesiones de cinco minutos hasta que consiga algo que considere interesante. Considere su propio comportamiento. ¿Está actuando usted de manera que pueda sacar lo mejor de la otra persona? ¿Está demostrando interés en la persona, o sólo se preocupa por usted y sus intereses propios?

Saber lo que quiere expresar

Un pensamiento claramente formulado, expresado simplemente, hace la vida mucho más fácil tanto para el orador como para el oyente. En vez de tartamudear o usar muletillas, el comunicador experto deja esos malos hábitos a quienes tienen miedo de demostrar sus creencias y se preocupan por decir lo que sienten.

Antes de hablar, ya sea haciendo una afirmación o una pregunta, tenga sus pensamientos bien planificados en su mente. Si habla mientras piensa sobre el mensaje que desea transmitir, de seguro tendrá que hacer varios intentos antes de que sus palabras se escuchen de la manera que quiere. Para ese momento, es posible que su público se haya retirado.

Imite la excelencia

En algún momento debió conocer una persona con habilidades de comunicación tan buenas que lo mantenía atento a cada palabra y con ganas de seguir en su compañía. Ese es el tipo de persona cuyo comportamiento debe imitar.

Observar a otras personas le da la posibilidad de ver qué funciona y qué no. Si alguien utiliza un lenguaje corporal inclusivo, abierto y cálido, usted se sentirá cómodo en su compañía. Si alguien se presenta a sí mismo de una manera que ordena atención y pide respeto, usted se sentará y prestará atención.

Decidir lo que considera un comportamiento excelente requiere que establezca ciertos estándares. Revise su comportamiento actual y reconozca donde puede tener puntos débiles. Acepte que algunos de sus comportamientos pueden alejar a las personas. Al reconocer lo que hace bien y dónde debe mejorar, se da a sí mismo una base desde donde desarrollarse. Al seguir los ejemplos de las personas cuyos comportamientos producen los resultados que usted aspira, tendrá realmente un modelo a seguir.

Reflejar a otros

Al reflejar el comportamiento de otra persona en tiempo real, podrá crear un enlace natural que conlleve a una comunicación efectiva. Al hacerlo le comunica a la otra persona que lo que hace es aceptable en el contexto de la interacción. Al reflejar demuestra que está dispuesto a hacer eco de lo que observa para crear un ambiente donde ambos se puedan comunicar abierta y cómodamente. Cuando haya logrado captar y reproducir el comportamiento de la otra persona, puede tomar el liderazgo y hacer que esa persona refleje el suyo.

Practicar gestos

Algunas personas luchan cuando se trata de usar gestos apropiados para expresarse de manera efectiva. Sonreír, abrir los brazos, y pararse recto no es algo que puedan hacer de manera natural.

Existen personas que fruncen el ceño haciéndoles parecer molestas, y que no se dan cuenta de su comportamiento hasta que alguien lo señala; en realidad la persona repetía este gesto por su continuo interés en los objetivos de los demás, que lo hacían concentrarse en lo que decían y hacían, lo que pensaba que era una demostración de respeto mientras que los demás pensaban que demostraba desaprobación.

Si quiere mostrar una imagen o actitud específicas, es posible que necesite practicar los gestos apropiados hasta que se vuelvan parte natural de su repertorio de comportamiento. Puede que se siente incómodo en un principio, como cualquier hábito, pero mientras más lo practique mejor se sentirá.

Desarrollar el tiempo y la sincronización

Si quiere impresionar a otras personas dentro de una cultura sensible al tiempo como la occidental, llene su tiempo de reuniones y actividades. Moverse y trabajar en un ritmo acelerado le ganará mayor respeto que si se mueve a un tiempo lento. La lentitud se equipara a la flojera, aunque alguien que toma mayor precaución en cuanto al tiempo conseguirá más resultados que aquellas personas que se apresuran, generalmente consiguiendo poco o nada.

Una manera en la que puede mejorar su uso del tiempo es anticipar lo que viene. Antes de completar una tarea piense en lo que sigue y el plan para afrontarlo. Esta técnica de anticipación es particularmente útil para cualquiera que trabaje con público, como meseros o personal de aerolíneas. Un empleado hábil anticipará las necesidades de sus clientes al identificar señales y responder antes de que se lo pidan.

En algunas ocasiones se sentirá bien y podrá comunicarse con facilidad y entusiasmo. En otras, querrá apagar las luces y cubrirse la cabeza.

El ritmo de tiempo natural del cuerpo influye en esos estados de ánimo. Cuando los ritmos se interrumpen como cuando sufre de jet lag o trasnochos, puede encontrar que comete errores o se comporta de manera irracional. Duerma bien y vea cómo le va en la mañana.

Vestimenta

Su código de vestimenta dependerá de la manera en que quiera ser percibido y la impresión que quiere crear. La manera en que se viste manda señales sobre usted. Observe como se presentan sus amigos, clientes y colegas y adapte su estilo para coincidir con ellos.

La clave es saber lo que se espera y lo que es aceptado. Si trabaja en una organización tradicional de saco y corbata para hombres y chaquetas y faldas para mujeres, tentaría su suerte al presentarse con ropa deportiva. Al hacerlo hace sentir incómodas al resto de personas, además de que cuestionarían su criterio.

Seguramente querrá sentirse cómodo y vestirse de una manera que refleje quién es. También querrá verse apropiado para la ocasión. Su vestimenta no necesita ser costosa. Necesitan estar limpias, en buen estado y acordes a su forma y estilo. Necesitan representarle de la mejor manera y hacer que las personas con las que está se sientan cómodas.

Actuar de la manera en que quiere que lo vean

Primero debe decidir cómo quiere que lo vean; luego, se debe comportar de manera que cree esa impresión.

Es posible que nunca haya pensado en la forma en que actúa, al creer que se comporta bien. Pero aunque probablemente así sea, recuerde que si quiere que lo vean de cierta manera usted debe pensar y repensar sobre su comportamiento.

Si quiere que los demás piensen que usted es el alma de la fiesta debe sonreír, reír, y hacer el esfuerzo de que los demás se sientan cómodos. Si quiere ser tomado en serio, sus acciones deben ser contenidas y su expresión facial sobria. El truco es determinar cómo quiere que lo perciban las personas, y luego tomar el comportamiento de esa clase de persona.

Demostrar conciencia

Algunas personas no lo entienden. Parecen ser ciegos a sus propios comportamientos y al impacto que tienen en los demás. Si presta atención a las reacciones de la gente, desarrollará la conciencia de lo que funciona en ciertos momentos y lugares.

Puede decir que lo que piensen los demás de usted no le importa, y en muchas maneras está en lo correcto. Pero en un momento particular la opinión de alguna persona puede importar y muchísimo.

Al saber cómo responden ciertas personas a comportamientos específicos, usted podrá adaptar su estilo para compaginar el de ellas creando un ambiente que conduzca a una comunicación exitosa.

Además de enfocarse en su propio comportamiento, observe la manera en que se comportan los demás. Al prestar atención a la manera en que otra persona se comporta, puede responder de manera que se sienta reconocida y con valor. Si hace sentir a una persona que importa, usted le importará mucho a ella.

Pidiendo opiniones

No es pecado pedirles a las personas opinión de cómo le perciben. Si sus opiniones coinciden con su visión de sí mismo, todo está bien. Sin embargo, le dicen algo distinto a lo que usted creía proyectar, debería invertir más tiempo reevaluando sus percepciones.

Al pedir opiniones sea específico. De otra manera deja la puerta abierta para cualquier tipo de información ambigua que no será pertinente ni útil. Al obtener reacciones honestas de su comportamiento, puede continuar lo que esté bien y ajustar lo que no, para poder asegurar que se comunica de manera efectiva y que sus acciones apoyan el mensaje a transmitir.

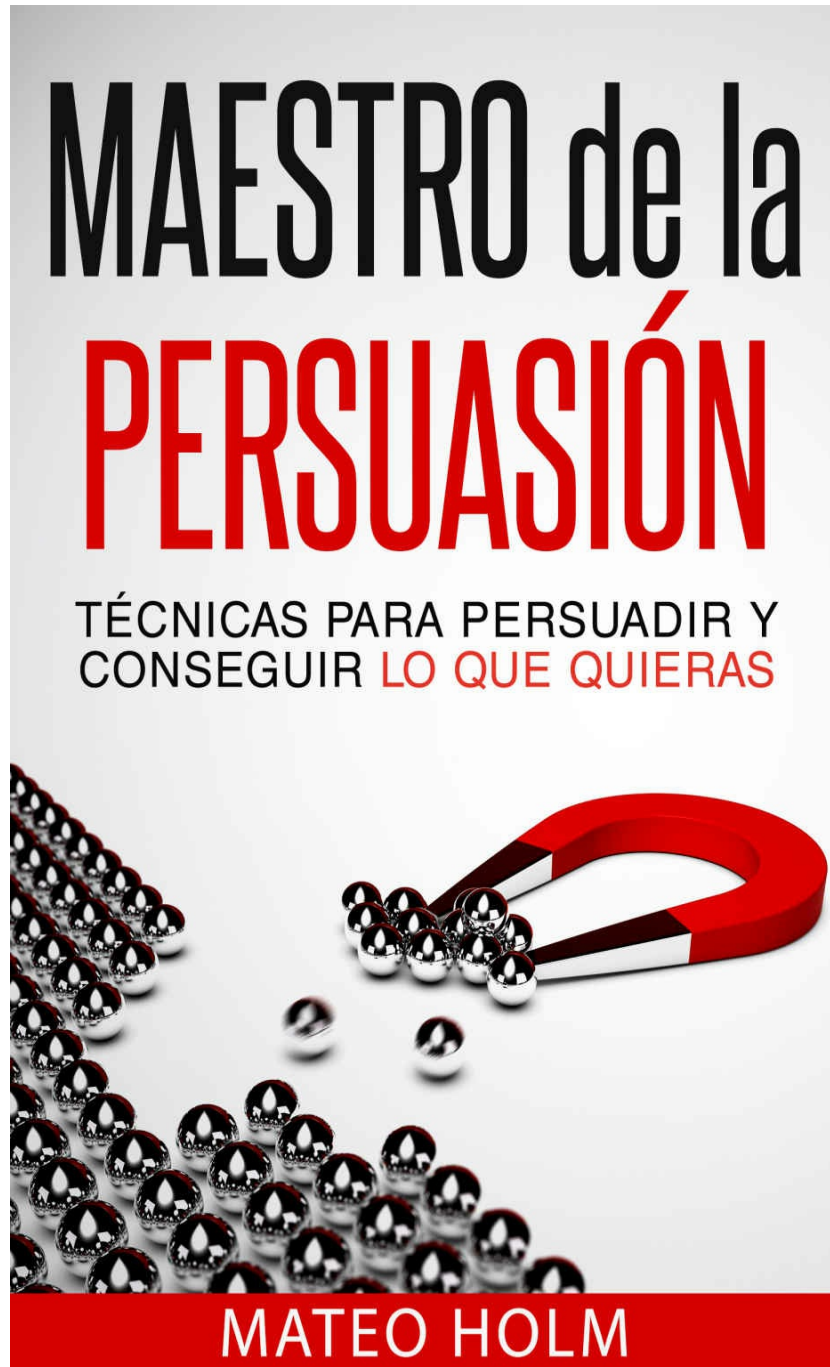
Asegúrese de estar abierto y receptivo a las opiniones que obtenga y escuche atentamente. Si no lo hace, la persona que responda puede molestarse y retirarse, dejándole sin ninguna ayuda. Si no entiende, pida aclaraciones.

Respete y acepte el punto de vista de la otra persona. Esto no significa que tiene que estar de acuerdo con lo que dice, sino que usted valora y le permite hacer las observaciones. Finalmente agradezca sus opiniones, a fin de cuentas, usted las pidió.

Cuando sea usted la persona que da opiniones, asegúrese de que es claro acerca de lo que quiere saber la otra persona. Comente en hechos observables y evite asumir sobre personalidad o motivos.

Capítulo REGALO:

Este es un pequeño extracto del libro: (Click en la imagen para saber más)



[MAESTRO DE LA PERSUASIÓN - Técnicas Para Persuadir y Conseguir lo que Quieras](#)

CAPÍTULO 12: PERSUASIÓN AGRESIVA Y DE ALTO IMPACTO

Este tipo de persuasión involucra contenido fuerte, hacer que desde el primer momento el oyente o el interlocutor se impresione ante lo que decimos, es todo lo contrario a la persuasión elegante, este tipo de persuasión es tosca y pretende un impacto fuerte, generar interés mediante la curiosidad de lo que se dice, impresionar con palabras fuertes, la idea es que tu audiencia o tu interlocutor quiera comunicarse contigo, en este tipo de persuasión se involucra fervientemente la persona que te escucha, es importante conocer a tu audiencia y llevarla por el camino que desees mediante una conversación interesante, intensa.

La Gestualidad es otra característica de la persuasión agresiva, expresa, maximiza, muestra con detalle, impone. No se utiliza un lenguaje técnico sino uno más bien con el cual toda la audiencia pueda sentirse acogida y en confianza con el orador, o con la persona que los está persuadiendo, no lo ven como un líder superior, sino como uno más de ellos mismos, uno más del grupo, uno más en quien confiar.

Este tipo de persuasión va amoldado a personalidades fuertes, a personas con un tono de voz alto, a personas extrovertidas y que llaman la atención con un primer instante, es algo natural en ellas. Pero si no tienes estas cualidades no te aflijas, las puedes adquirir mediante la práctica, lo importante es que te sientas a gusto y que entiendas que la persuasión no es más que un juego por la cual conduces a una o muchas personas por el camino que tu desees que vayan y lo importante es que caminan solas, tu solo eres una guía, demostrarles que al final del camino encontraran los beneficios que les ofreces y que estarán donde ellos realmente querían estar. Algunos detalles que debes tomar en cuenta si utilizas este tipo de persuasión son:

- Pregunta de manera que responda “Si”: Realizar preguntas en este tipo de persuasión de alto impacto es básico, la diferencia entre cualquier forma que utilices es que la respuesta siempre debe ser si...

Es decir, si quieres llevar a tu interlocutor o audiencia a que realice una acción como un ejercicio, puedes plantearle algo como: “¿Por favor,

Podrías realizar el ejercicio?... este planteamiento, aunque parezca muy empático, no debe ser utilizado si la intención es persuadir, en cambio puedes preguntar algo como: ¿Quieres Aprender? La respuesta: “Sí”, y es mágico, ya está explícito que debe realizar el ejercicio o lo que deseas que haga, el concepto de persuasión de alto impacto se trata de convencer rápido y sin muchos rodeos.

- Recalque las proposiciones exclusivas: Tomar en cuenta los aspectos importantes, hacer énfasis en lo que deseamos transmitir y sobre todo recalcar la importancia de los aspectos por los cuales estás hablando.

Acentúa las frases más importantes de todo lo que mencionas, por ejemplo, si el tema es vender un producto, recalca constantemente sus beneficios fuertemente y con orgullo, cree en tu esencia y los demás la creerán.

Toma en cuenta todos los beneficios, no dejes escapar ninguno, menciónalos muchas veces, grítalos si es necesario, involucra a tu o tus interlocutores en todo lo que le ofreces, envuélvelos con el impacto que producen los beneficios y opta por persuadirlos agresivamente, recuerda no llegar al punto de la coacción, siempre debes tener un límite y experimentar hasta que puntos puedes llegar a ser impactante, ¿en qué momento es suficiente?

La idea es activar todas las energías positivas, no los deseos negativos o los sentimientos pobres que pueden surgir si pasas el límite de la persuasión de alto impacto a la manipulación o la coacción recuerda que esta línea es muy delgada en este punto.

- Utiliza Retórica: Desde la antigüedad cuando Aristóteles la estableció, (pues sí, la persuasión tiene sus orígenes en Aristóteles), planteó la retórica como un medio en el cual podemos utilizar la persuasión de alto impacto, en sus ideas explicó de tres maneras como se podían llegar a persuadir agresivamente, mediante lo que él llamo Ethos, Pathos, Logos.

Cuando él habla del Ethos y la retórica, explica consistentemente que en el Ethos se establecen valores morales, por lo tanto, puede considerarse ejemplos de retórica que interfieran con las creencias y con los valores, que formen un espacio para la duda y abrir un campo en el mundo del pensamiento de los valores del individuo, recalcar lo conveniente de los valores morales es el principio del Ethos.

Cuando habló del Pathos, se refirió a que la retórica debía ser guiada por las emociones de afectividad o lazos contruidos de amor y respetos, y

que la retórica debía ser planteada por ese medio. Al hablar del Logos y la retórica esta ceñidos a argumentos sólidos bien conocidos, o por referencias comprobables es por eso que la retórica se impulsa mediante la proposición de acciones o preguntas que conlleven a una respuesta conectada a algo comprobado y que termina por formalizar la persuasión.

Bien es sabido que la persuasión es una habilidad muy valiosa en estos tiempos donde hay muchas posibilidades ante nuestro alcance, mejorar exponencialmente nuestra calidad del habla, nuestro léxico, tono de voz, maneras de vestir y hasta nuestra educación, son claves para utilizar la persuasión con éxito.

Todas estas maneras que tenemos para ocasionar un alto impacto en los individuos conllevan a involucrar todos los sentimientos y las reacciones lo importante es que se sientan a gusto y en contacto con el orador, para poder ampliar su margen de éxito, experimentar con técnicas distintas y detectar fallas o virtudes serán clave para mejorar cualquier tipo de persuasión y así lograr la mayor magnitud de conocimientos sobre lo que amerita persuadir.

UNA ÚLTIMA PALABRA...

Si disfrutaste este libro o encontraste que te fue útil, estaría muy, pero muy agradecido si pudieras dejarme un pequeño Review/Recomendación de forma totalmente honesta en Amazon.

Tu apoyo marca la diferencia en mi trabajo, ya que leo de forma personal todo los Comentarios (Reviews) y de esta manera puedo tener una retroalimentación y mejorar en el siguiente libro que estoy preparando.

Para dejar el comentario todo lo que necesitas hacer es ingresar a Amazon.com, buscar mi libro y dejar un comentario totalmente honesto.

¡Gracias nuevamente por tu apoyo!

¿QUIERES APRENDER MÁS?

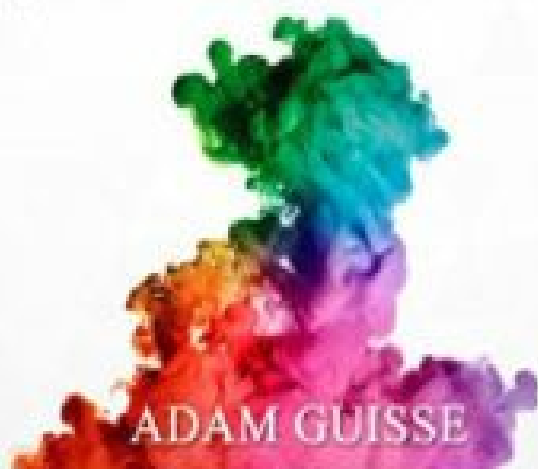
Si tienes ganas de aprender más sobre este tema, déjame recomendarte algunos libros que he tenido el agrado de leer y de seguro te servirán en tu formación:





HÁBITOS **ROMPENDO LIMITES**

Pequenos Hábitos, Grandes Mudanças



ADAM GUISSÉ