



FLASH

02 5 GESTOS QUE ARRUIAN TU IMAGEN

equality FORMACION 10

EL CONTEXTO

Cuando damos un discurso o mantenemos una conversación, solemos controlar mucho las palabras que decimos, pero la mayoría de las veces nos olvidamos de los gestos que hacemos. Estamos tan acostumbrados a funcionar en automático, que casi todos nuestros gestos los realizamos de manera totalmente inconsciente. El problema es que eso puede traernos complicaciones. Si le decimos al jefe que nos parece fabulosa su última idea y al mismo tiempo fruncimos el entrecejo, lo más probable es que no nos crea. Nuestro inconsciente tiene la mala costumbre de delatar nuestros verdaderos sentimientos y pensamientos. La buena noticia es que es algo que puede entrenarse. Podemos aprender a controlar gran parte de nuestros gestos. Sólo es cuestión de ir poco a poco tomando consciencia de ellos y corrigiéndolos.

OBJETIVOS

- Mejorar tu comunicación
- Conectar con más personas
- Producir confianza

Mejorar tu comunicación

Lo que decimos con palabras es importante, pero debemos recordar que nuestros gestos también hablan por nosotros. Si aprendemos a controlar y utilizar los gestos en nuestro favor, lograremos una importante mejora de la forma en la que nos comunicamos con los demás.

LO ESENCIAL

- Nuestros gestos hablan por nosotros.
- Aprender a controlar y utilizar los gestos de forma adecuada, nos ayudará a comunicarnos mejor.

Conectar con más personas

Una persona tímida puede parecer antisocial y desagradable, aunque no lo sea, por el mensaje que transmite con sus gestos. Conocer los gestos que favorecen la comunicación y los que no, nos permitirá conectar mejor con la gente.

LO ESENCIAL

- Nuestros gestos pueden transmitir un mensaje contrario al que pretendemos.
- Conocer el lenguaje de los gestos nos permitirá conectar mejor con la gente.

Producir confianza

Cuando nuestros gestos están en armonía con nuestras palabras, transmitimos credibilidad. Y la credibilidad es la base para que la gente confíe en lo que estamos diciendo.

LO ESENCIAL

- Gestos y palabras en armonía transmiten credibilidad.
- La credibilidad genera confianza en nuestro mensaje.

Los 5 gestos que arruinan tu imagen

1. No mirar
2. No sonreír
3. Postura incorrecta
4. Ocultar las manos
5. Brazos y piernas cruzados

1. No mirar

Evitar mirar al otro es sinónimo de que no nos interesa lo más mínimo lo que nos cuenta o de que hay algo que pretendemos esconder. Si quieres que la otra persona tenga la certeza de que le prestas la debida atención y crea en ti, recuerda mirarle a los ojos.

LO ESENCIAL

- No mirar al otro es sinónimo de falta de interés o de estar escondiendo algo.
- Si quieres que sepan que estas prestando atención y que eres sincero, recuerda mirar a los ojos.

2. No sonreír

Las personas sonrientes nos atraen mucho más que aquellas que siempre permanecen serias. La sonrisa cautiva y seduce. Si quieres causar un efecto positivo en la gente con la que estás, recuerda que tu sonrisa es una de tus mejores armas para lograrlo.

LO ESENCIAL

- Las personas sonrientes atraen mucho más que las que no sonríen.
- La sonrisa cautiva y seduce.
- Utiliza tu mejor arma: sonríe.

3. Postura incorrecta

Apoyarse sobre una sola pierna, los hombros caídos, el cuerpo echado hacia atrás o encorvado hacia delante, son todos ellos gestos que dan una imagen negativa de nosotros. Para lograr transmitir una imagen positiva, una imagen de seguridad y confianza en nosotros mismos, debemos tener una postura correcta. La cabeza erguida, hombros y espalda rectos y pecho hacia fuera cuando caminamos. Cuando nos paramos, debemos repartir nuestro peso de manera equilibrada entre los dos pies, separados a la altura de nuestros hombros como máximo.

LO ESENCIAL

- Tener una postura incorrecta puede dar una imagen negativa de nosotros.
- Para transmitir seguridad al caminar: cabeza erguida, hombros y espalda rectos y pecho hacia fuera.
- Para transmitir seguridad de pie: Repartir el peso entre los dos pies, separados a la altura de los hombros como máximo.

4. Ocultar las manos

Las manos nos ayudan a reforzar nuestro mensaje. Cuando una persona mueve las manos de forma adecuada a sus palabras, está transmitiendo seguridad y confianza en lo que está diciendo. Por el contrario, cuando mantenemos nuestras manos ocultas, ya sea metidas en los bolsillos, agarradas detrás de la espalda o bajo la mesa, damos la sensación de estar escondiendo algo.

LO ESENCIAL

- Las manos refuerzan nuestro mensaje.
- Moverlas de forma adecuada transmite seguridad y confianza en lo que decimos.
- Mantenerlas ocultas da sensación de estar escondiendo algo.

5. Brazos y piernas cruzados

Cuando tenemos los brazos o las piernas cruzadas estamos cerrados. Estamos poniendo una barrera entre nosotros y los demás, lo cual dificulta bastante la comunicación. Si quieres transmitir que estás abierto al diálogo, abre tu postura descruzando brazos y piernas.

LO ESENCIAL

- Los brazos y las piernas cruzadas indican que estamos cerrados.
- Estamos estableciendo una barrera entre nosotros y los demás.
- Para demostrar que estás abierto al diálogo, descruza brazos y piernas.

LIBROS RECOMENDADOS

- El lenguaje del cuerpo, de Allan Pease
- El lenguaje de los gestos, de Flora Davis
- El cuerpo habla, de Joe Navarro
- La Biblia del lenguaje corporal, de Judi James