

# 100+

## Tips de Comunicación no Verbal



# **100+ tips de comunicación no verbal.**

**Jesús Enrique Rosas  
José María Bonnemaïson  
Gabriella De La Fuente  
Christoph Geiringer  
María Elena Fuenmayor  
Raúl Schwarz**

Copyright 2010+ Knesix Communications, LTD. Documento gratuito de libre distribución. Ninguna parte del mismo puede ser modificada, extraída o usada pública o privadamente con o sin fines de lucro sin el permiso expreso de Knesix Communications, LTD.

Te damos la bienvenida al apasionante mundo de la comunicación no verbal, con una introducción muy práctica: más de 100 tips que puedes aplicar en tu vida personal y profesional.

Estos tips que abarcan desde el lenguaje corporal, la persuasión, imagen personal y hasta oratoria, fueron publicados a lo largo de dos años en [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org) (Actualmente [Knesix.Institute](http://Knesix.Institute)), y ahora los recopilamos para su fácil lectura en un solo volumen.

Para nosotros, nada mejor que te sean útiles y te impulsen a descubrir con nosotros este canal secreto de comunicación ;)

¡Adelante!

**Jesús Enrique Rosas**

*Fundador, [LenguajeCorporal.Org](http://LenguajeCorporal.Org) / [Knesix Institute](http://KnesixInstitute)*

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

**Tip #1**

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

Puedes evitarlo extendiendo tu espacio personal **adelantando un pie**.



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Nunca falta quien se acerca demasiado cuando te está hablando; Por más que retrocedas, se empeña en acortar la distancia.

La mejor solución es recurrir a la proxémica y ampliar tu espacio personal **adelantando un pie**; de esa manera le permitirás acercarse solo hasta donde tú lo permites.

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

**Tip #2**

*Al conversar con la persona que te gusta:*

No dejes que **tu teléfono** te distraiga.

*(Le causarás una mala impresión)*



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Prestar total atención a quien te habla es un lujo que te hace especial en esta época, en la que la pantalla del teléfono es un imán perpetuo para tus ojos.

Asegúrate de establecer tus prioridades de atención, ¿Qué es más importante para ti?

## #3: Lo difícil de parecer natural...



**Tip #3**

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

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

Comienza por mantener las manos relajadas, los pies ligeramente separados y asegúrate de mirar a quien te habla.

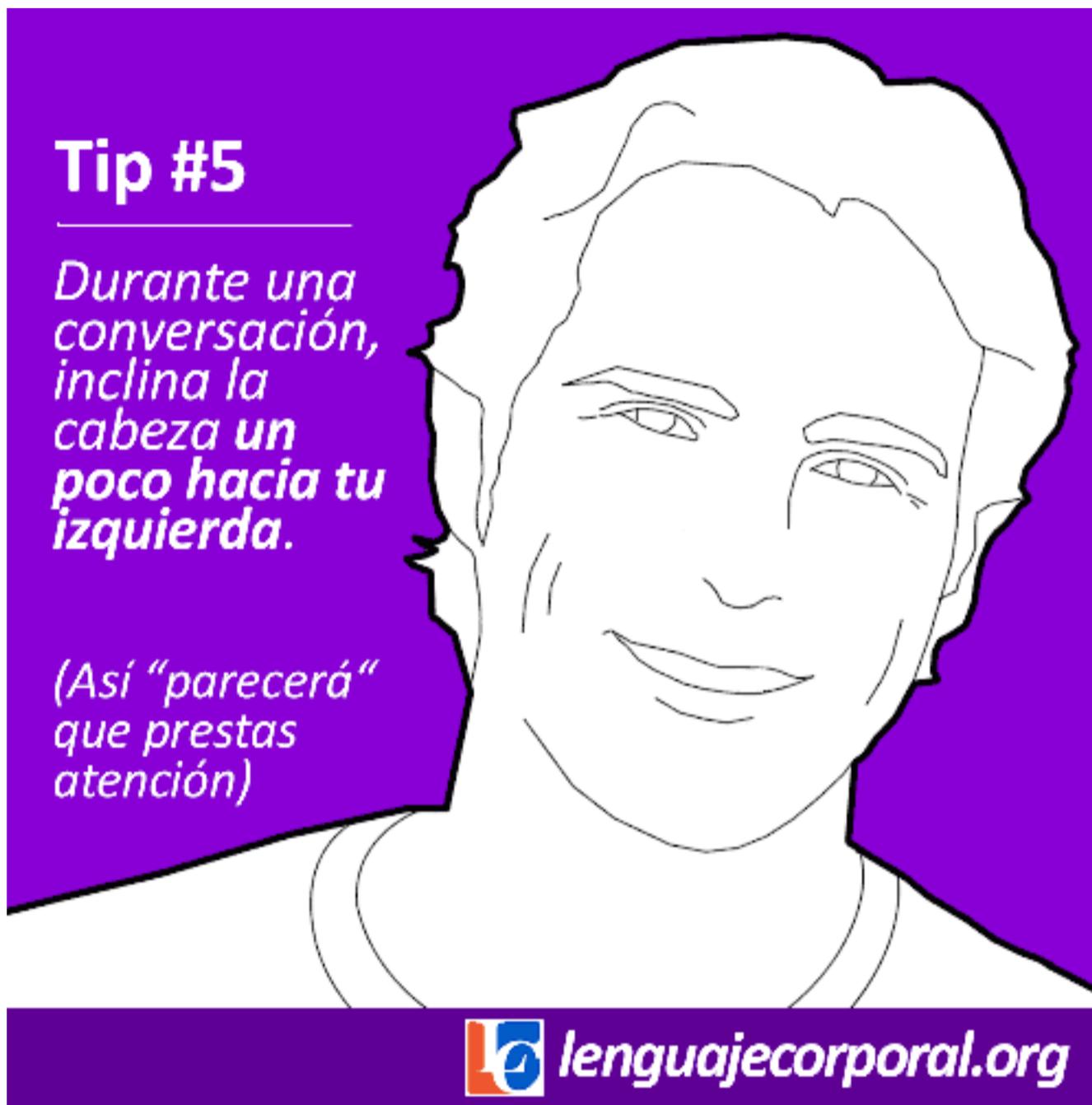
## #4: Un cambio de imagen en 30 segundos...



Ya sabes la importancia que tiene tu imagen para el éxito profesional, y es muy posible que en algún momento pienses que estás demasiado formal para la ocasión. Para darle un cambio cálido y accesible a tu imagen, recurre a quitarte el saco y subirte las mangas (sólo dos vueltas, eso sí...).

De esa manera acortarás la distancia con tu audiencia, sacrificando un poco de poder; todo depende de la estrategia comunicacional que estés implantando.

## #5: Cuando sólo necesitas parecer...



Si inclinar ligeramente la cabeza es señal de que estás prestando atención, ¿Quién dice que no puedes usar ese tip para demostrar atención... cuando te cuesta mantenerla? Quizá termines "sintonizándote" la persona después de todo.

¡Inténtalo!

## #6: Una característica de las negociaciones

**Tip #6**

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

*(No lo has convencido aún)*



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

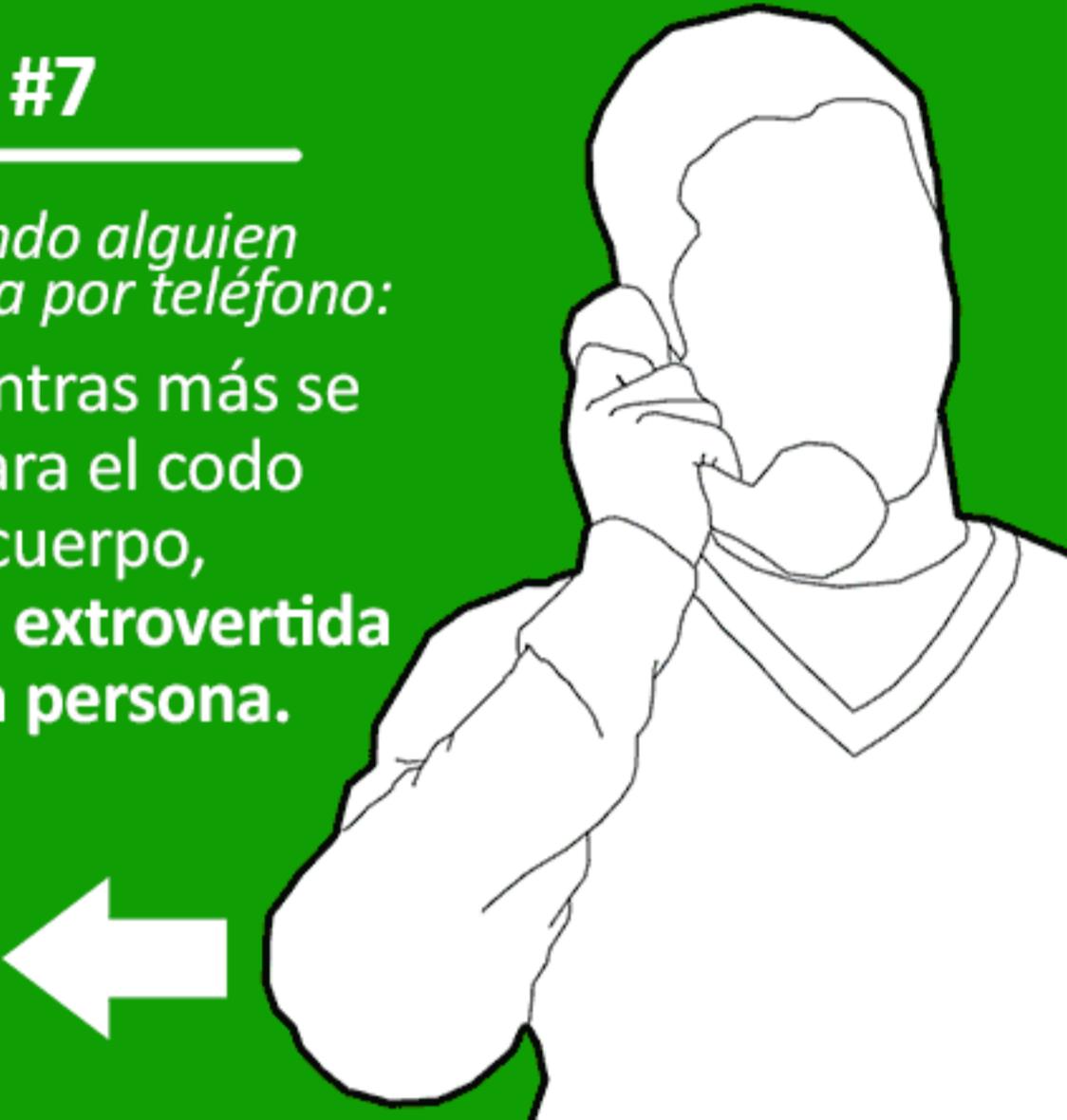
Cruzar las piernas a la altura de los tobillos es una posición a medio camino entre seguridad (pies plantados en el piso) y comodidad (piernas cruzadas, torso hacia atrás), lo cual se traduce en indecisión. ¡Todavía falta convencerlo por completo!

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

**Tip #7**

*Cuando alguien habla por teléfono:*

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

A white line drawing of a person's head and shoulders, holding a telephone receiver to their ear. The person's right arm is extended, and their elbow is held away from their body. A large white arrow points from the elbow towards the left, indicating the distance between the elbow and the body. The background is a solid green color.

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Cuando una persona habla por teléfono, busca proyectar su personalidad, aún cuando su gestualidad se limite. Por esta razón, la distancia a la cual se separa el codo del cuerpo tiene relación directa con la extroversión de la persona.

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



**Tip #8**

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

*(La respuesta lo compromete)*

 **lenguajecorporal.org**

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

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



**Tip #9**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

La usual falta de sincronización entre lo que dices, piensas y sientes al mentir obliga a tu cerebro a limitar sus canales expresivos (*tomando en cuenta que no estás convencido de lo que estás diciendo*), así que es común una limitación de tus gestos manuales y llegar a ocultar tus manos.

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

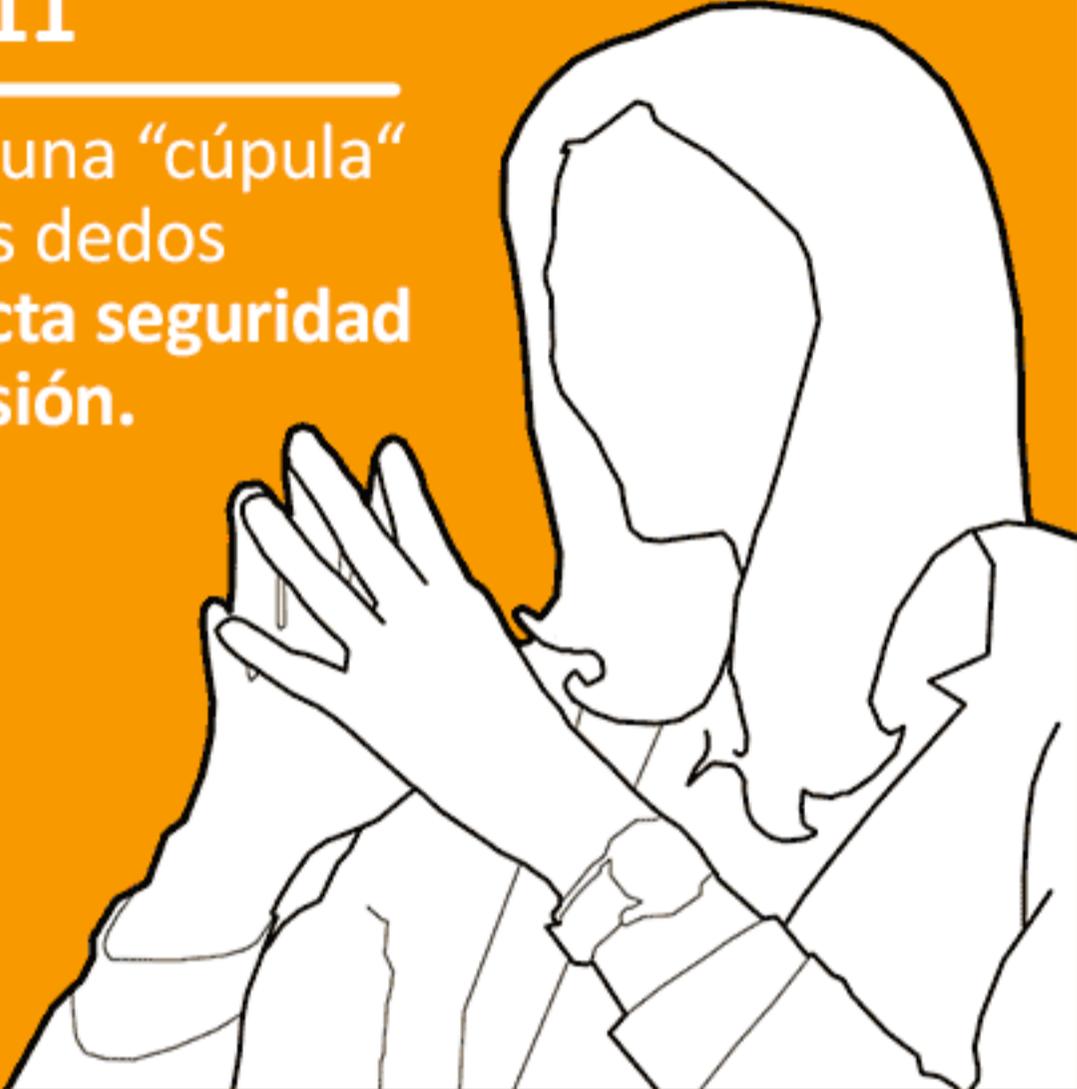


Nuestro cerebro tiene una habilidad extraordinaria para detectar el estado de ánimo a través de la voz, aunque no estemos acostumbrados a recurrir conscientemente a ese poder; por lo tanto, para sonar dispuesto, proactivo y agradable, asegúrate de sonreír cuando hablas por teléfono (¡No importa si es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

## #11: La "cúpula" con los dedos...

**Tip #11**

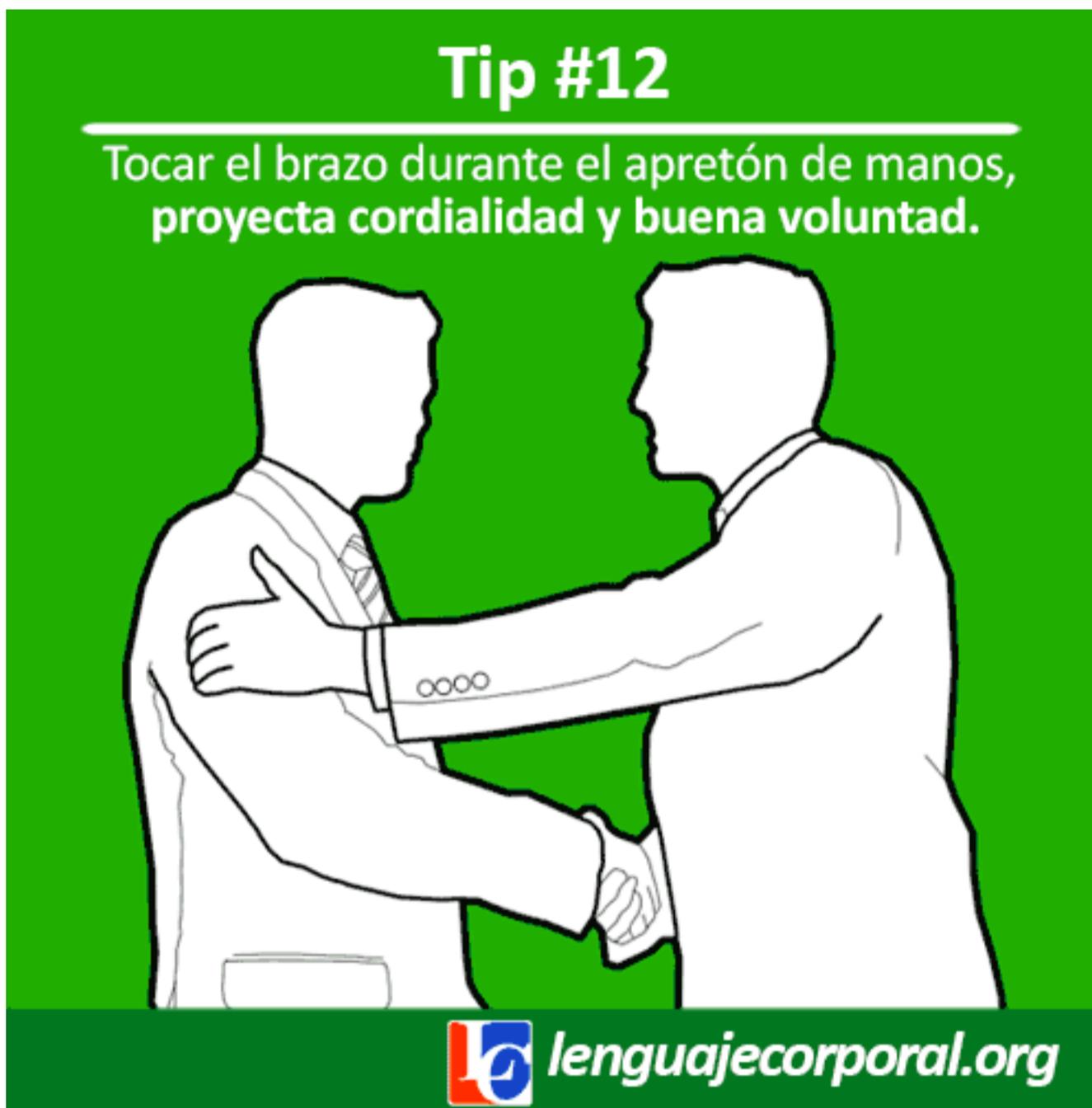
Hacer una "cúpula" con los dedos proyecta seguridad y decisión.



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



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

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



**Tip #13**

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

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



**Tip #14**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #15: Delatar la timidez al caminar...



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

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



**Tip #16**

Cuando dos hombres hablan casualmente, se colocan de lado.

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

*(Las mujeres siempre prefieren hablar de frente)*

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Por razones evolutivas, los hombres prefieren hablar de lado (pues se acostumbraron durante siglos a cazar hombro con hombro), mientras que las mujeres prefieren hablar de frente.

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

### Tip #17

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



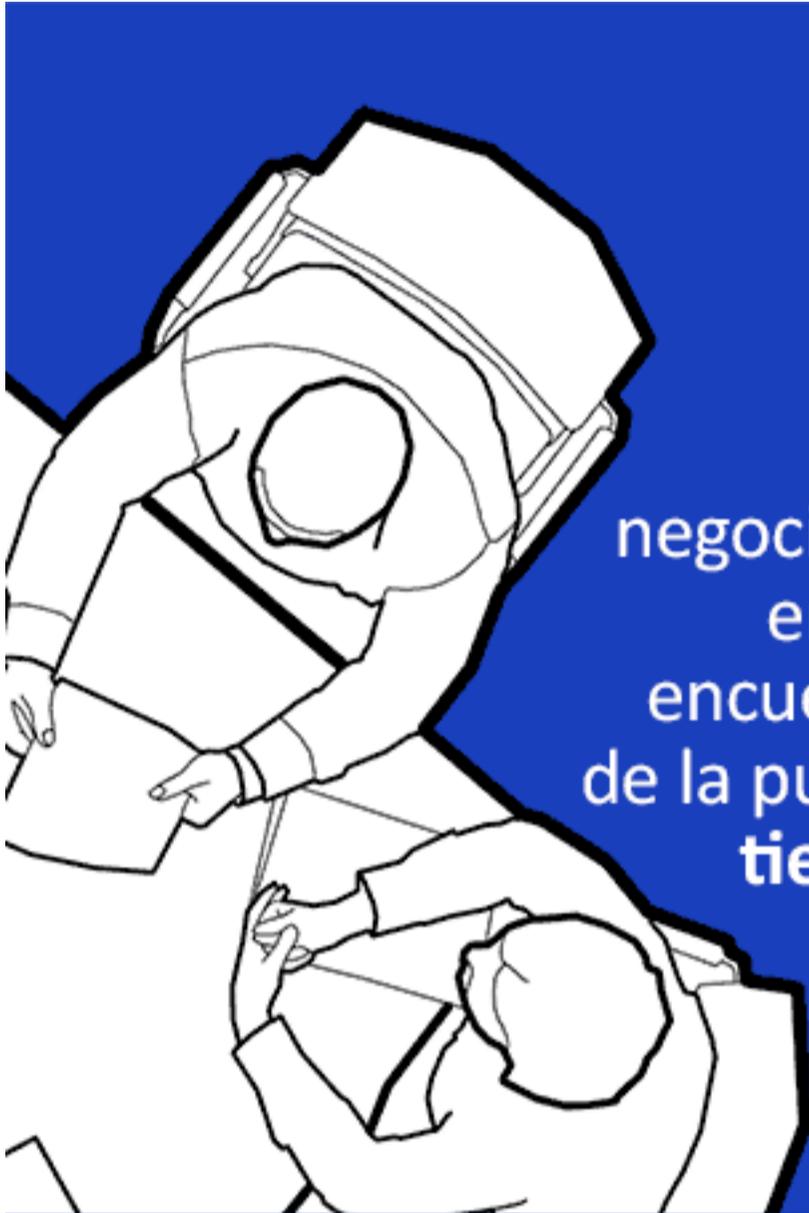
*(Como tener un pescado en la mano)*



[lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

La fuerza con la que das tu apretón debe ser firme; hacerlo sin ganas deja mucho que desear de tu interés.

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



**Tip #18**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #19: Un gesto de cuidado...



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

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



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

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



**Tip #21**

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

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

*\*Fuente: Journal of Nonverbal Behavior*

 **lenguajecorporal.org**

Desde siempre asociamos el peso con algo de valor (después de todo, casi todo con lo que se comercia se mide en cuanto a su peso), por lo que de alguna manera relacionamos un formato rígido y pesado como más valioso que uno ligero y flexible. Tómalo en cuenta al escoger los sobres o carpetas que uses al presentar un documento importante.

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



**Tip #22**

Las manos tras la espalda proyectan autoridad...

...pero también desconfianza y alejamiento.

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



**Tip #23**

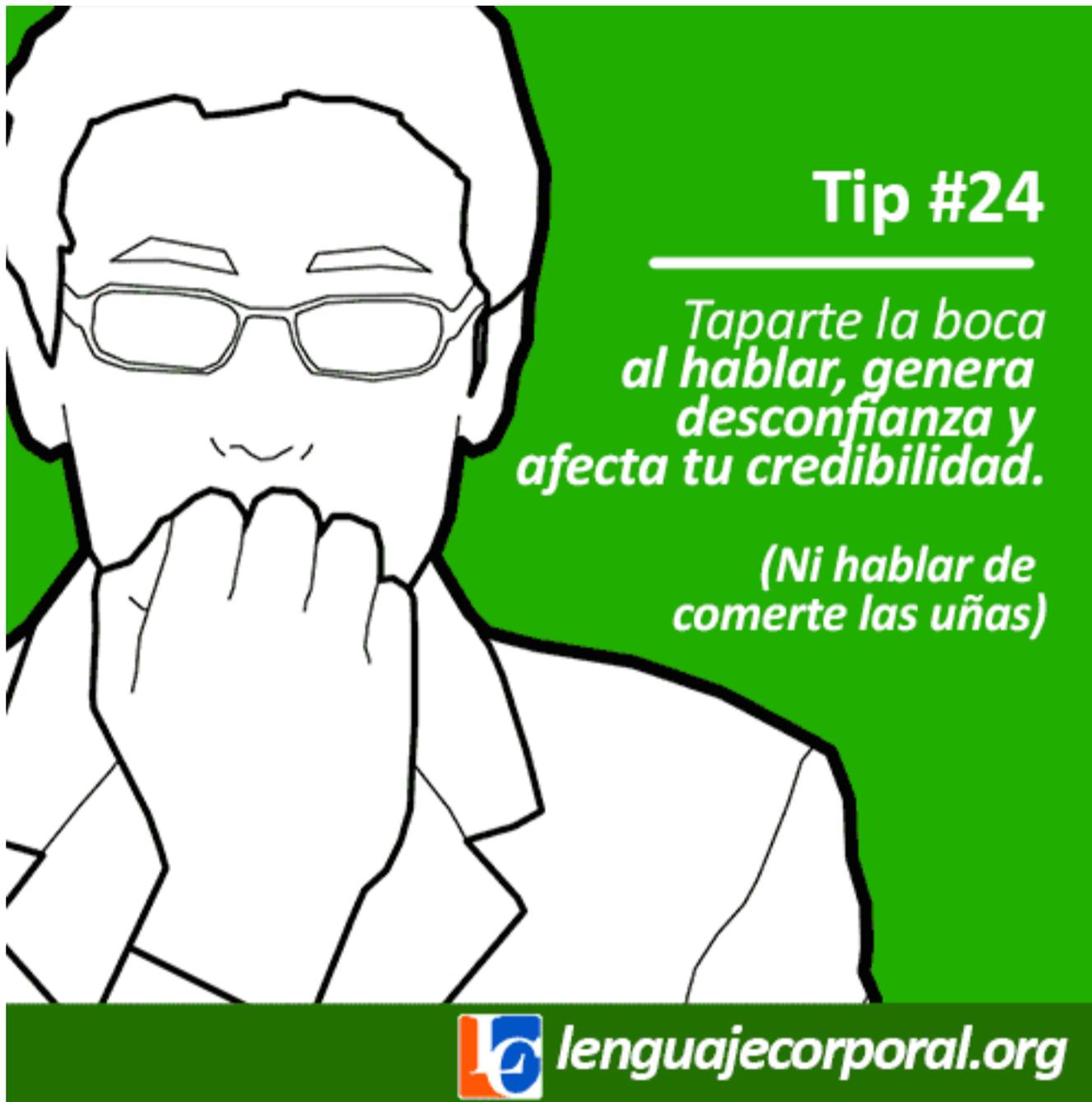
Mientras más sonoro es el golpe en el piso al caminar, **más dominante es la personalidad.**

*(Y no influye el peso de la persona)*

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



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

## #25: La clave de tu atuendo...



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

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



Cruzarte de brazos es una postura muy cómoda que te permite descansarlos y en ocasiones, protegerte.

La manera común de hacerlo es poniendo una mano por arriba y otra por abajo, pero **si ambas manos se encuentran ocultas es una señal de hostilidad.**

## #27: ¿De cuál lado cruza la pierna?...



Cuando entras en sintonía con quien se sienta a tu lado, buscas acercarte cruzando la pierna, como en la gráfica.

## #28: La mirada de la seducción...



**Tip #28**

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

*(En caso contrario, sólo ve tus ojos)*

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



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

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



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

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



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

## #32: El efecto del calzado femenino...



**Tip #32**

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

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



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

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



**Tip #34**

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

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

 **lenguajecorporal.org**

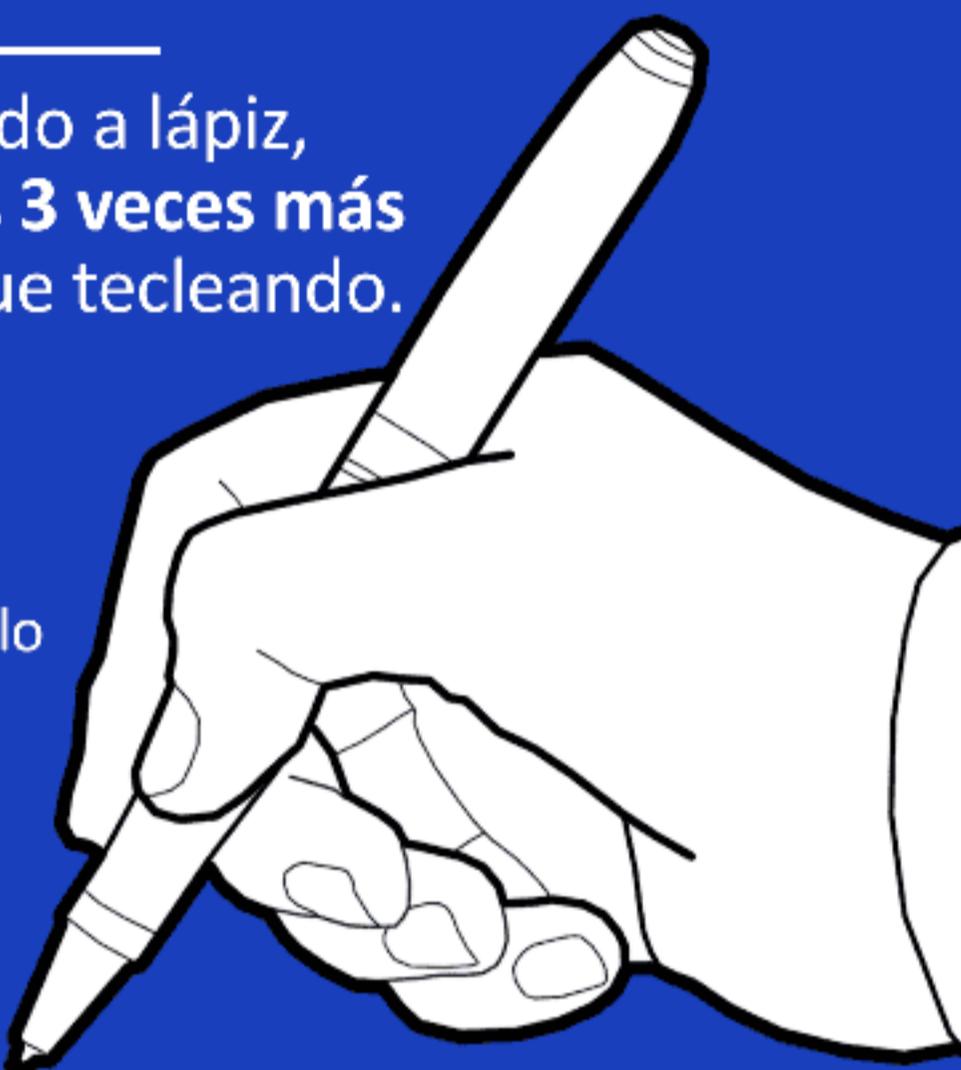
Al apretar el puño sobre el pulgar izquierdo, se presiona un nervio palmar que **inhibe las náuseas.**

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

**Tip #35**

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

(Aprovéchalo cuando estudies)



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Al escribir a lápiz, usas tu cerebro de manera integral, involucrando más centros de procesamiento que al escribir en un teclado. Eso te ayuda a fijar aún mejor el contenido en tu memoria, así como liberar tu creatividad.

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



**Tip #36**

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

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

Fuente:  
[ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/14627046](http://ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/14627046)

 **lenguajecorporal.org**

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

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

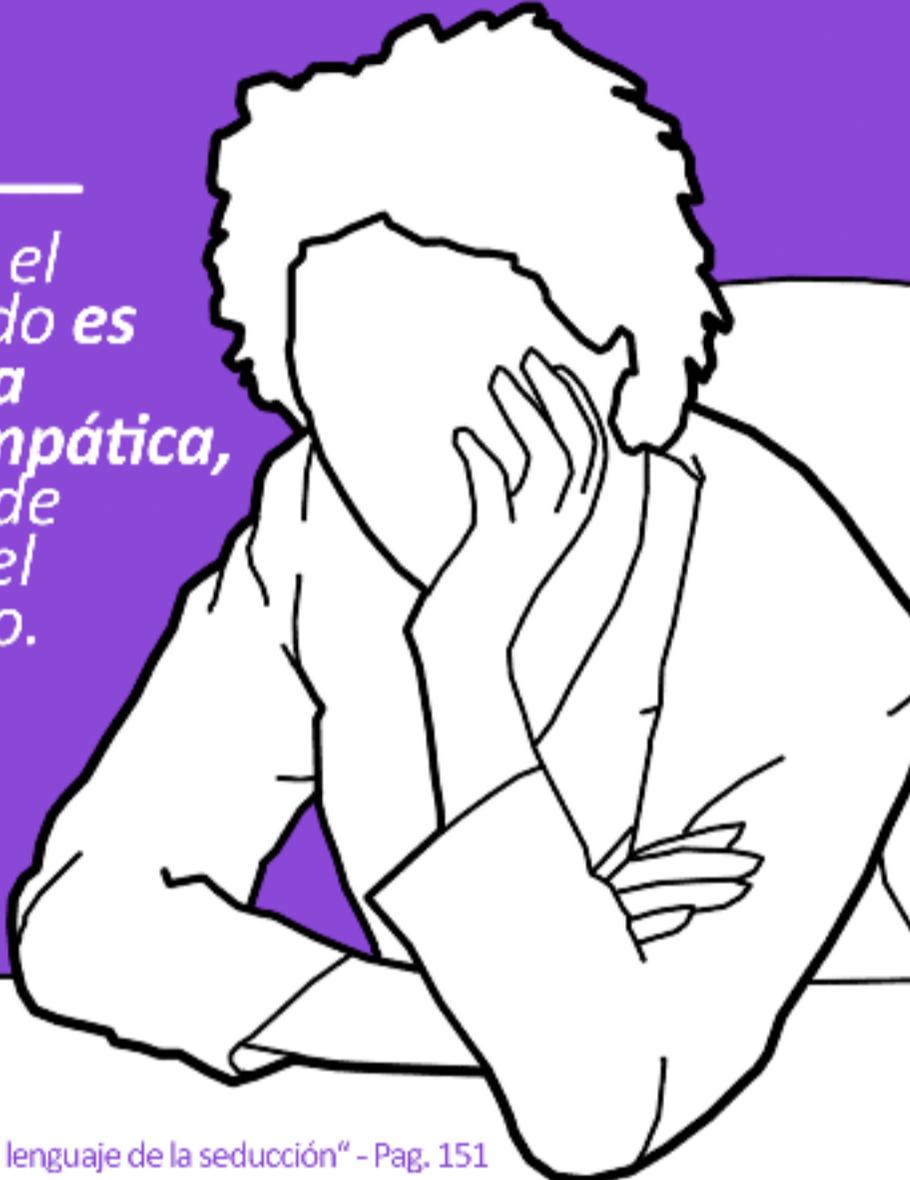


Si una mujer cruza las muñecas y los tobillos, está proyectando recato y distancia; para hablar con ella es conveniente relajar el contacto visual, no acercarse tanto y no mencionarla directamente (evitar hacerle preguntas sobre ella), hasta que se sienta un poco más cómoda y comience por descruzar los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

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

**Tip #38**

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



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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Según Philippe Turchet, cuando nuestro interlocutor se apoya en su codo izquierdo la situación siempre es más afectiva que cuando se apoya en el codo derecho. La mano izquierda, al rodear la cara, nos abre su universo emocional, y dirige nuestra atención a la mitad izquierda del rostro, mucho más expresiva.

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



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

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



**Tip #40**

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

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #41: Apuntar con el dedo pulgar...



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

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



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

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



**Tip #43**

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

*(Incluso pueden pensar que estás mintiendo o exagerando)*

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #44: Hablar con los dedos entrecruzados...



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

## #45: Cuando tengas una bebida...



Cuando tengas una bebida o cualquier otro objeto en tus manos durante una reunión o cita, cuida que tu mano no bloquee tu pecho, pues estarías asumiendo una postura defensiva que proyecta inseguridad. Perfectamente puedes tener el trago cómodamente hacia un lado; te verás más natural y relajado.

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



**Tip #46**

La mejor hora del día  
para dar una conferencia:

**10:30 AM**

(O inmediatamente  
después del Coffee Break)

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #47: Proyectar poder con tu apretón...



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

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



**Tip #48**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #49: Cuando quieres hacer énfasis en un punto



**Tip #49**

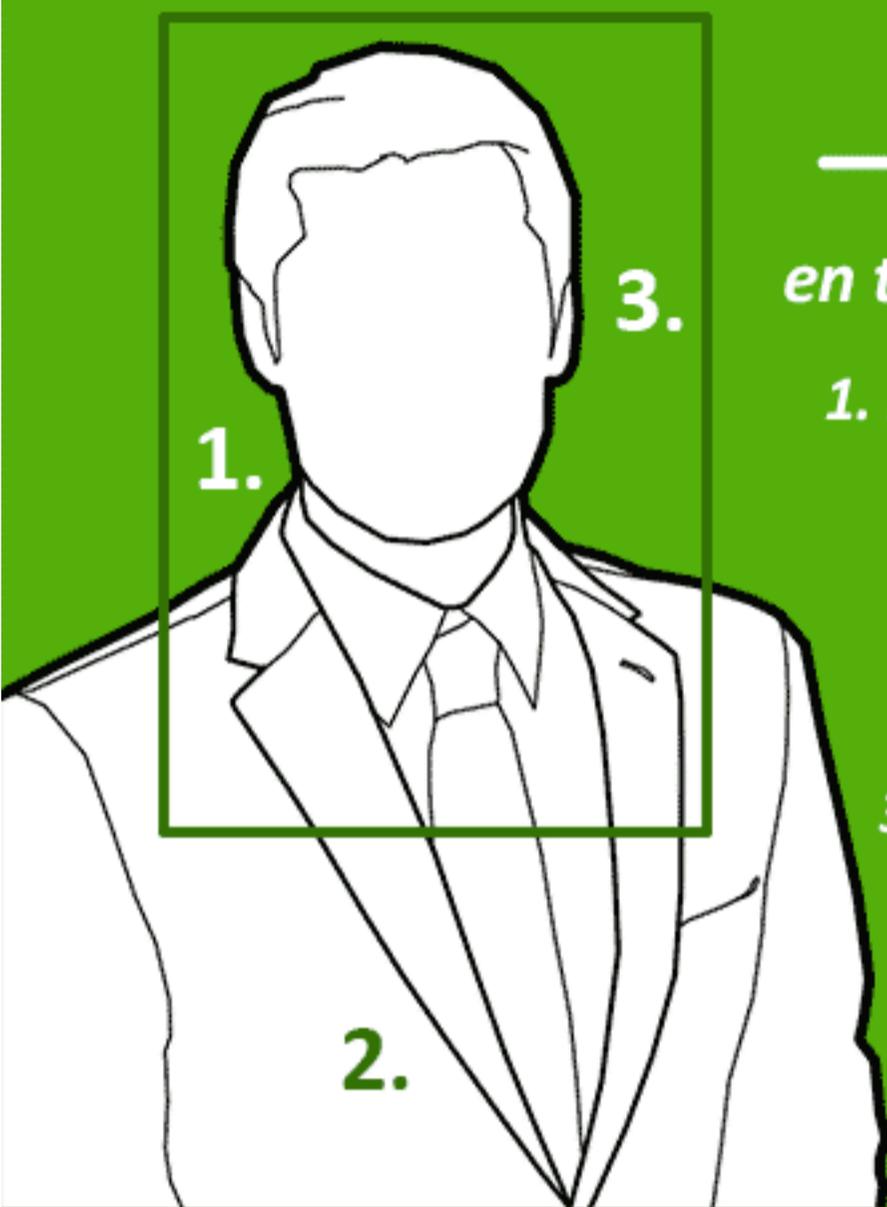
Bajar el tono de voz y hablar pausadamente es la manera más fácil de ***darle importancia a lo que dices.***

*(Úsalo en la parte más impactante de tu narración)*

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



**Tip #50**

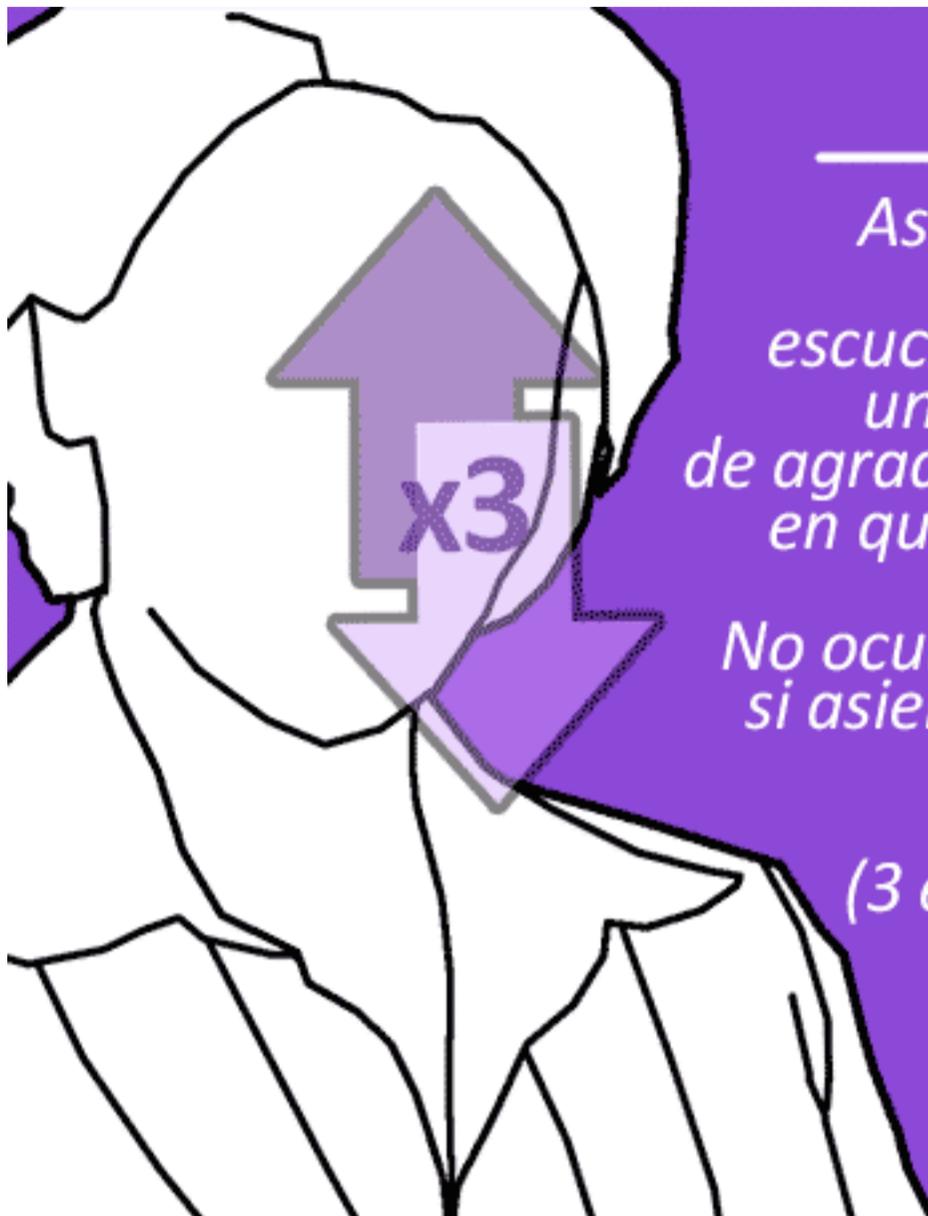
*Sobre tu foto en tu curriculum:*

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #51: El efecto de asentir 3 veces seguidas



**Tip #51**

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

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

*(3 es el número mágico)*

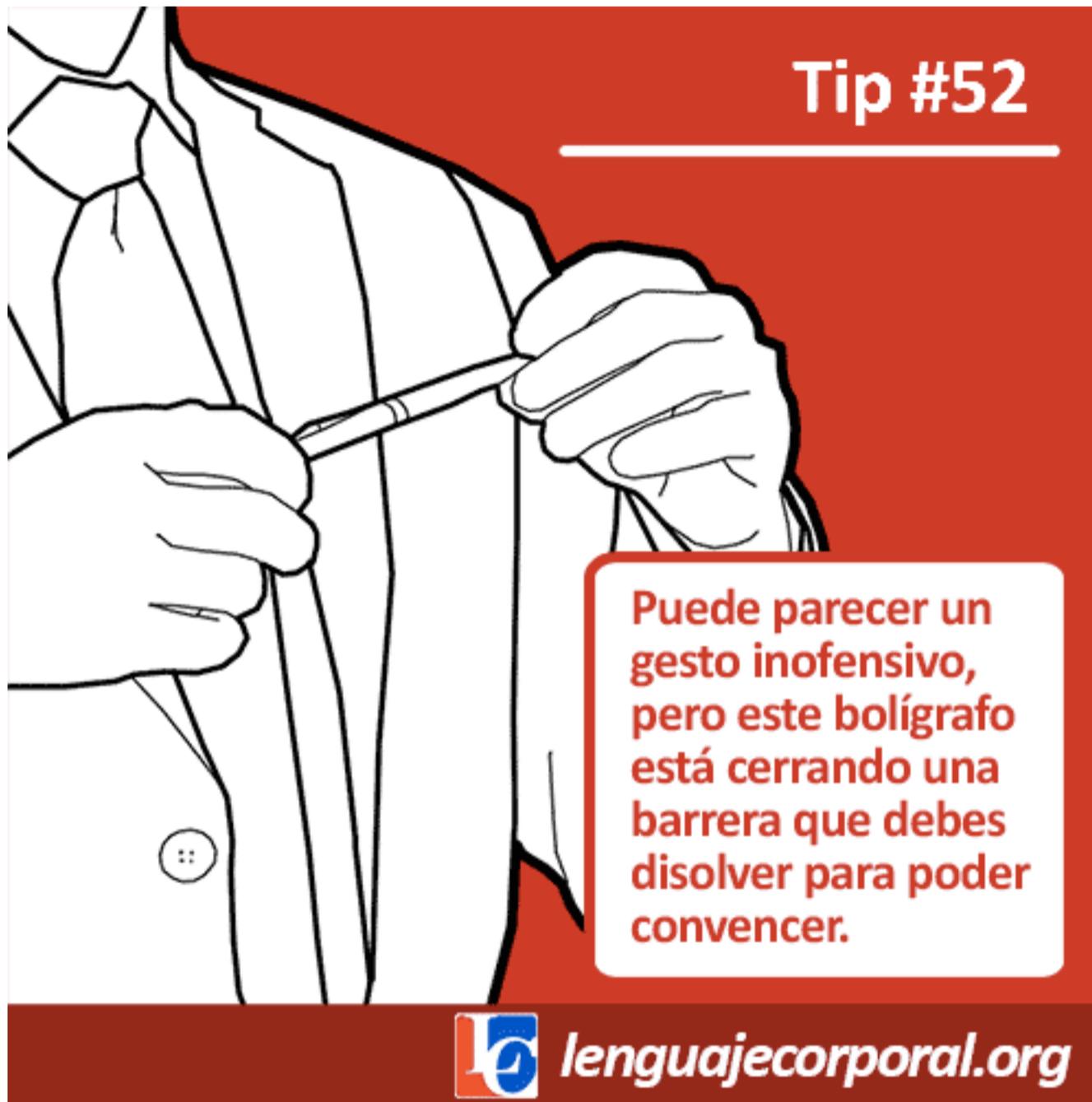
Fuente: Allan Pease,  
Entrevista sobre Vladimir Putin

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Según Allan Pease, asentir tres veces seguidas muy sutilmente mientras te hablan, proyectará empatía y hará que tu interlocutor se sienta muy bien hablándote; es como proyectar placer a distancia.

No olvides agregarle un poco de calidez a este gesto acercándote y tocándole el brazo a la otra persona.

## #52: Un gesto aparentemente inofensivo...

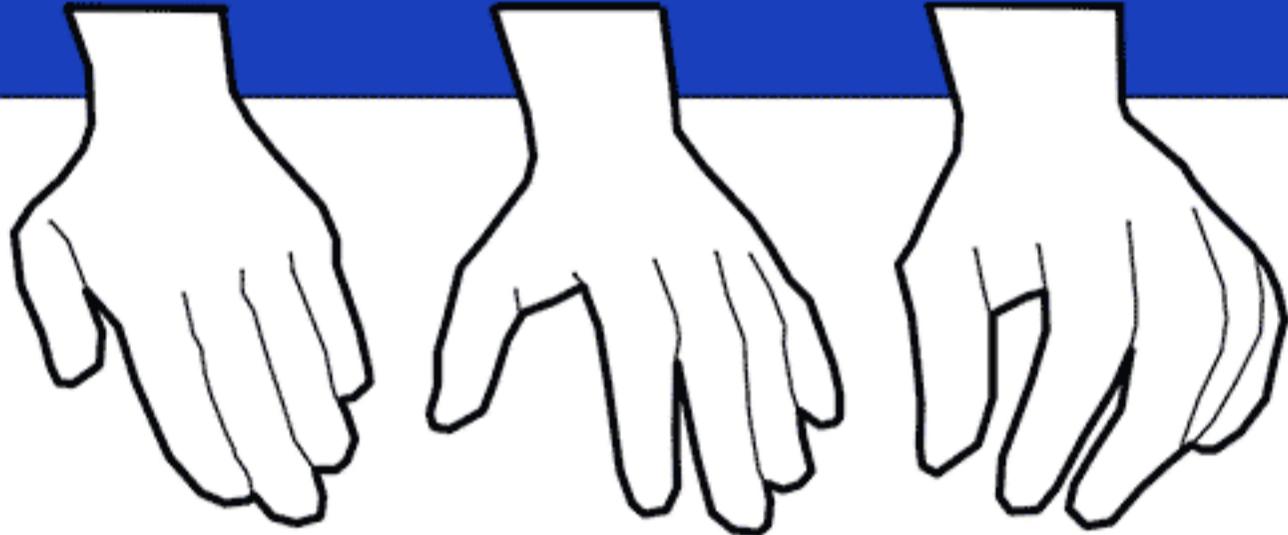


Aquí vemos cómo un bolígrafo puede parecer un simple gesto pacificador, cuando en realidad es una sutil barrera... muy común cuando se está sentado y escuchando. Para poder convencer a esta persona, es necesario que "abra" ese obstáculo soltando el bolígrafo de uno de los lados. Una excelente forma es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

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

**Tip #53**

¿Qué tan convencido y dispuesto está el cliente? mira si sus manos sobre la mesa están...



The image shows three line drawings of hands resting on a horizontal line representing a table surface. The first drawing on the left shows a hand with fingers tightly together and the palm facing down. The middle drawing shows a hand with fingers spread apart and the palm facing down. The third drawing on the right shows a hand with fingers spread apart and the palm facing slightly to the side.

Dedos juntos, palma hacia abajo (Renuente)	Dedos separados, palma hacia abajo (Sometiendo a juicio)	Dedos separados, y relajados, palma ligeramente de lado (Dispuesto)
--	---	---

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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

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



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

No olvides que el borde superior del monitor debe estar a la altura de tus ojos y tus antebrazos casi paralelos con el piso, con tus muñecas ligeramente flexionadas.

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



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

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



**Tip #56**

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

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Cuando haces un "4" con los brazos, no sólo estás realizando un bloqueo al nivel del pecho; aparte, la otra mano está reforzando una postura beta de ansiedad e inseguridad acercándose al rostro (algo obligado si estás hablando por teléfono). El brazo a la vez oprime el pecho y produce una voz cansada y distante.

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

**Tip #57**

A line drawing of a hand holding a rectangular business card. The hand is shown from the side, with the thumb and index finger gripping the edges of the card. The card is white with a black border. The background is a solid blue color.

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



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

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

Tip #59

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

The image features a white line-art illustration of two people sitting in chairs that are positioned in an 'X' shape. The person on the left is leaning back, and the person on the right is leaning forward. The background is a solid orange color. The text 'Tip #59' is written in white in the top right corner. Below the illustration, there is a block of white text explaining the tip. At the bottom, there is a dark brown banner containing the logo and website name 'lenguajecorporal.org'.

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

## #60: Frotarse los ojos con fuerza...



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

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



**Tip #61**

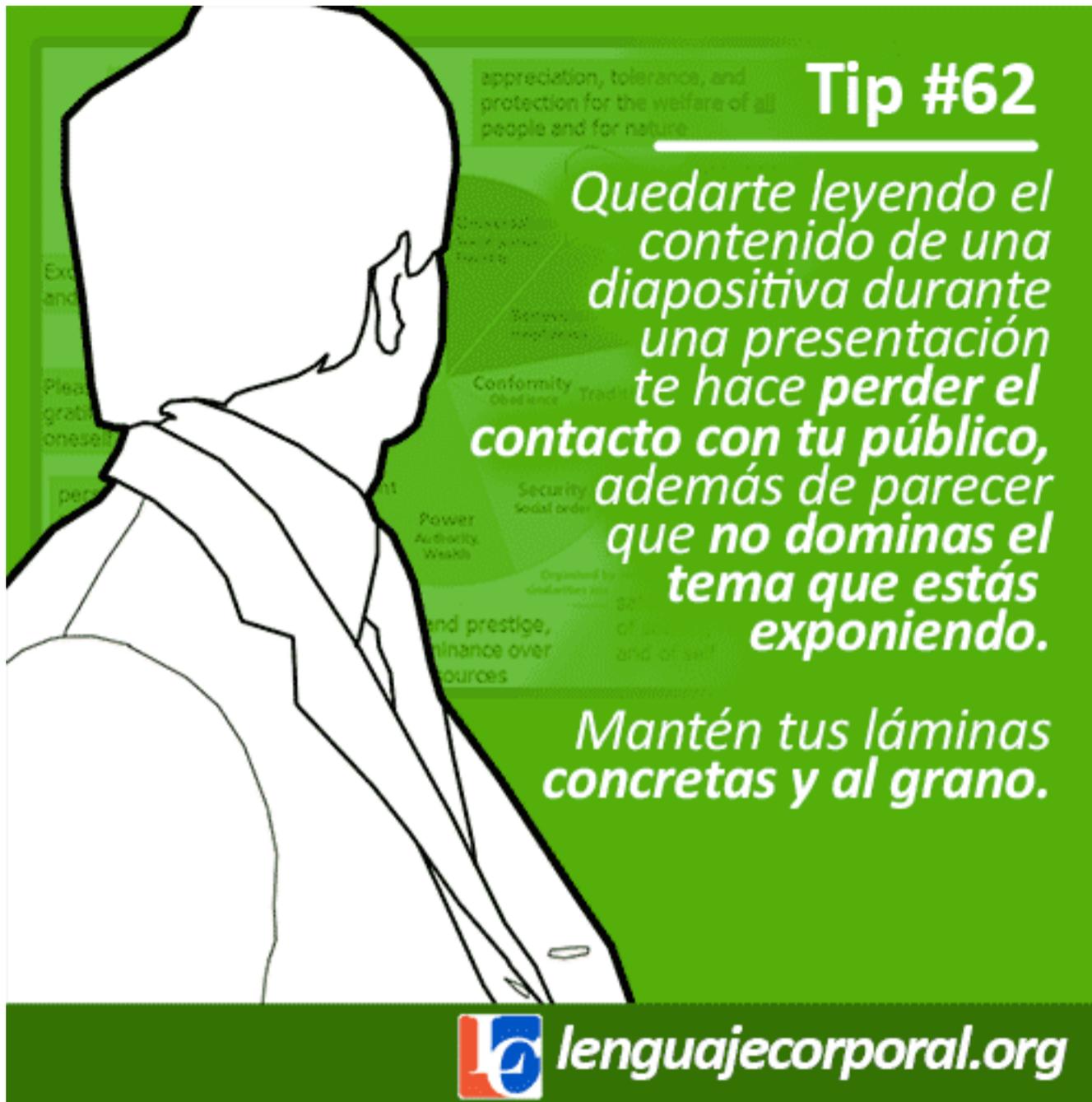
En una reunión grupal, si usted no tiene nada (útil) que decir...

...mejor quédese callado.

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Sobran las palabras.

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

A graphic with a green background. On the left is a white line-art illustration of a person's head and shoulders in profile, looking towards the right. The background features faint, semi-transparent text and diagrams. The main text is in white and green. At the top right, it says 'Tip #62'. Below that, a large block of text reads: 'Quedarte leyendo el contenido de una diapositiva durante una presentación te hace perder el contacto con tu público, además de parecer que no dominas el tema que estás exponiendo.' At the bottom of this block, it says: 'Mantén tus láminas concretas y al grano.' At the very bottom, there is a logo for 'lenguajecorporal.org' which consists of a stylized 'L' and 'C' in a square, followed by the website name.

Tip #62

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

Mantén tus láminas concretas y al grano.

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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

A graphic with a blue background. In the top right corner, the text 'Tip #63' is written in white, underlined. Below it, the text 'Durante una presentación, asegúrate de establecer contacto visual con cada uno de los asistentes, al menos una vez.' is written in white. The background features a stylized illustration of a speaker on a stage, with a spotlight illuminating a row of audience seats. The speaker is a simple white figure with arms raised. The seats are represented by a series of white and blue shapes arranged in a perspective view. At the bottom of the graphic, there is a logo for 'lenguajecorporal.org' which consists of a stylized 'L' and 'C' in a square, followed by the text 'lenguajecorporal.org' in white.

**Tip #63**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



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

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



### Tip #65

La mano cubriendo los genitales al sentarse, es una postura *beta* de sumisión.



[lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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



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

## #67: Un despliegue de poder...



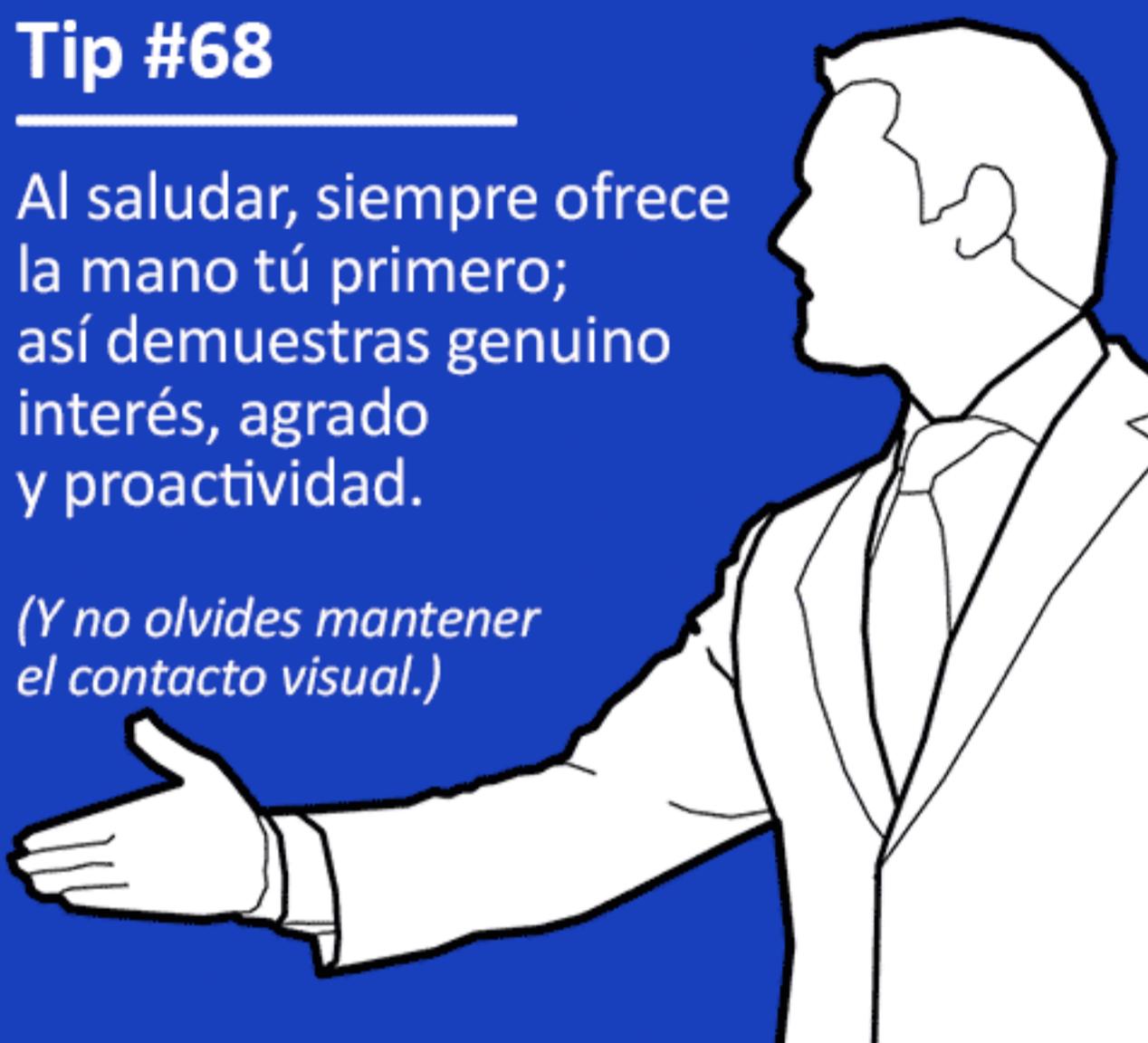
En ocasiones es conveniente hacer un despliegue de poder con posturas que invadan el espacio de los demás, pero gestos como éste (Entrelazar los dedos tras la nuca y abrir los codos) son realmente amenazantes; es un despliegue de dominio casi ofensivo. Úsalo con cuidado.

## #68: Cuando vayas a saludar...

**Tip #68**

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

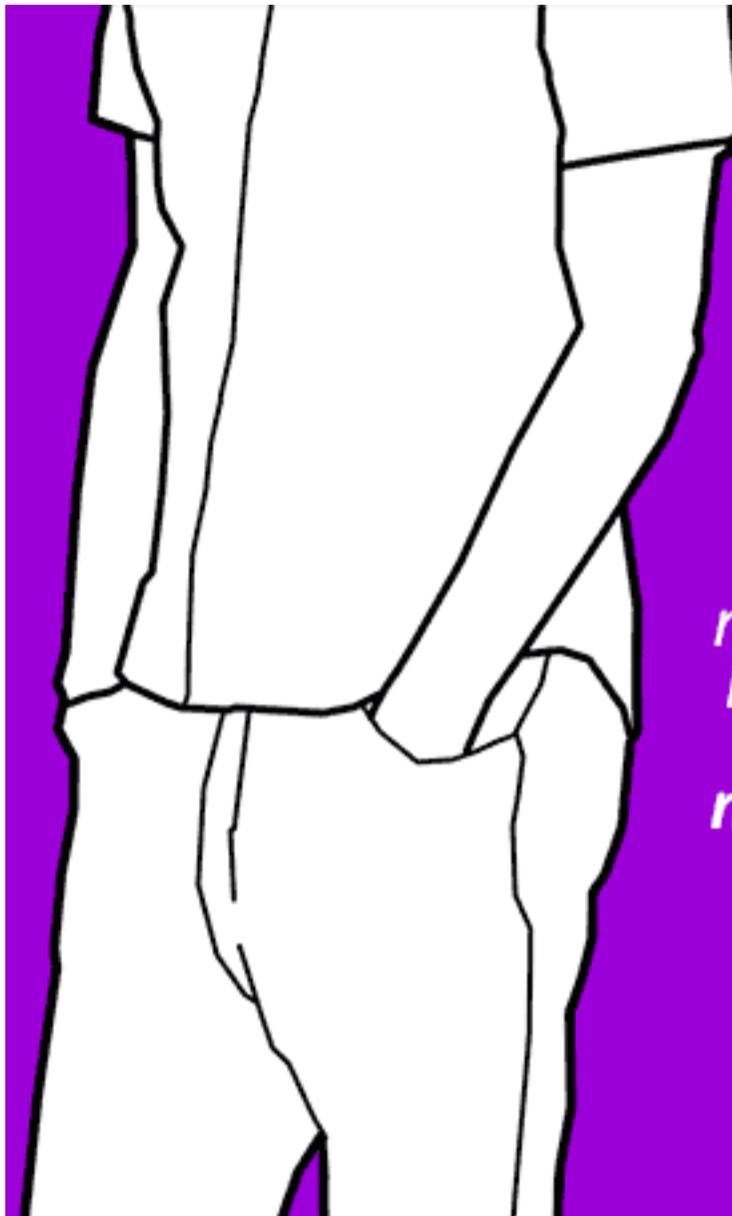
*(Y no olvides mantener el contacto visual.)*



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #69: Si tienes las manos en los bolsillos...



**Tip #69**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #70: Un punto clave al negociar...



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

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

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



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

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



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

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

## #73: Cómo saber si interrumpes una conversación:



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

## #74: Cómo sentarse para convencer...



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

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

## #75: Cuando veas señales contradictorias...

**Tip #75** Aún cuando dos personas presenten bloqueos (brazos y piernas cruzadas) estarán en sintonía *si sus posturas se reflejan entre sí.*



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

En la gráfica, lo primero que podríamos concluir es que ambas personas están en profundo desacuerdo, "Cerradas" en sí mismas; pero si recordamos el método SAPP, recordaremos que el orden para un análisis no verbal es: Situación, Ambiente, Proxémica y Postura; los gestos y las microexpresiones vienen después. Por lo tanto, una postura en espejo tiene mayor peso en el rapport y la sintonía de opiniones que gestos de bloqueo.

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



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

## #77: Cuando tienen un anillo...



A través de los accesorios es posible conocer características de la personalidad, y en este caso un anillo adquiere un significado especial si quien lo ostenta comienza a girarlo mientras habla.

Mención especial amerita cuando la persona está hablando de su matrimonio y gira precisamente ese anillo.

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



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

## #79: Cuando estés dando una presentación...

### Tip #79

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



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #80: Un gesto casi imperceptible...



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

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



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

## #82: Cuando mueven un solo hombro...



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

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

### Tip #83

---

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



[lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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

**Tip #84** *Aprende a expresarte con tu mano izquierda. Es mucho más poderosa y motivante para quien te ve, que tu derecha.*



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #85: La ventaja de usar mancuernillas...

*Usa mancuernillas para darle poder a tus gestos manuales.*

**Tip #85**

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



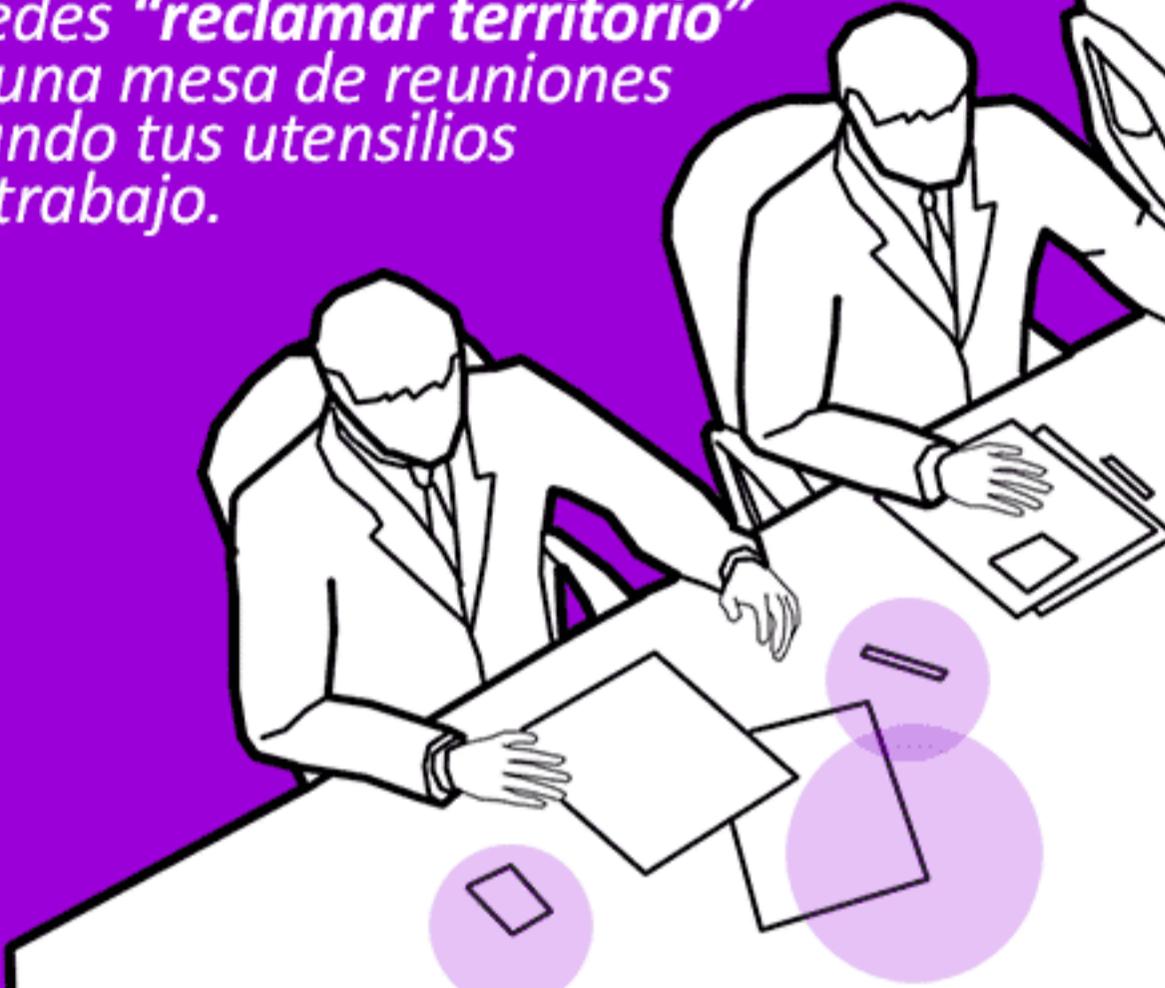
 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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

**Tip #86**

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



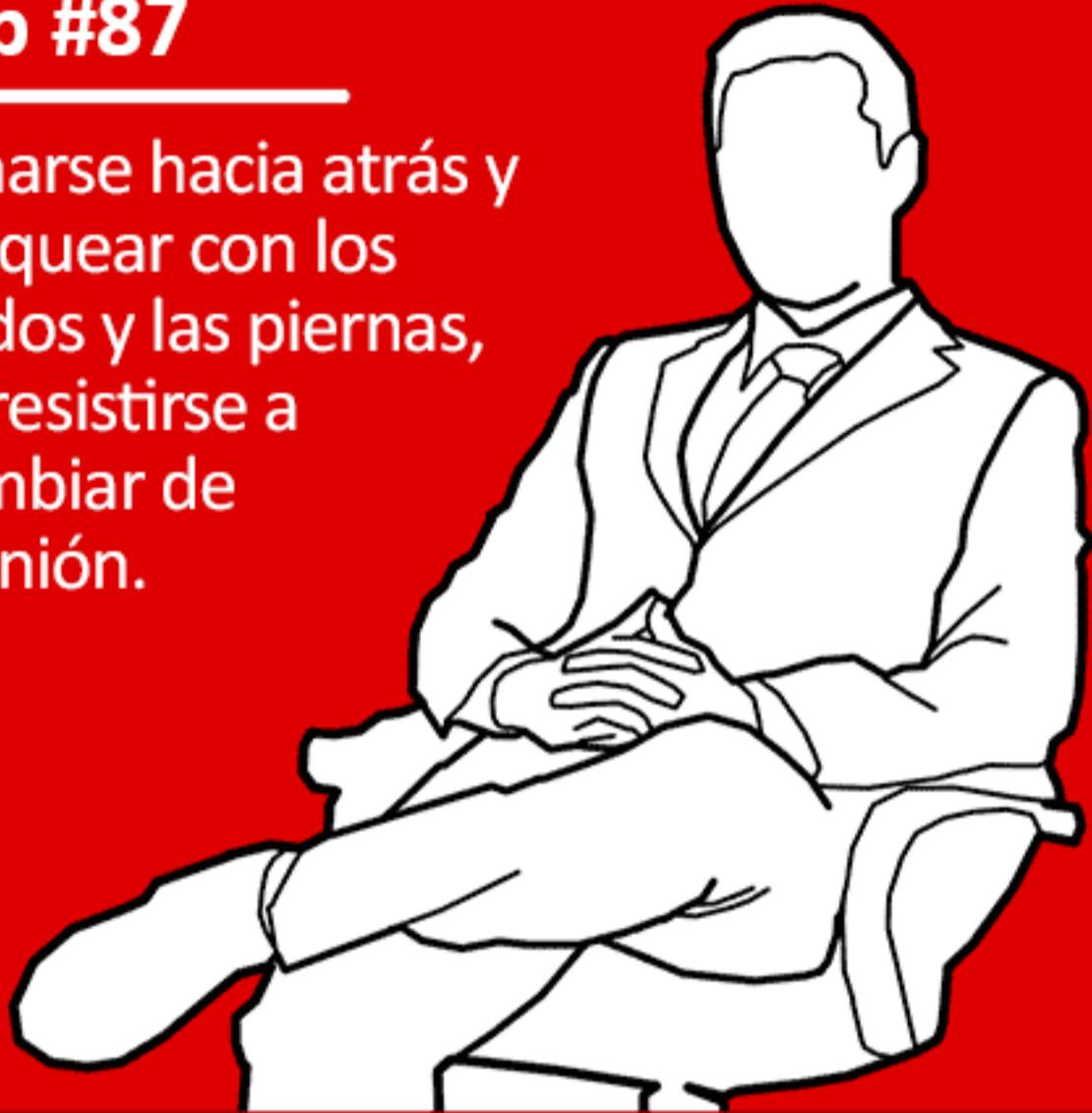
 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #87: Tres señales de resistencia...

### Tip #87

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



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

A simple vista podría parecer que nos escuchan con atención, y muy posiblemente sea así; el problema es, en este caso, la disposición a ser persuadido; la pierna realiza un bloqueo horizontal, los dedos se encajan sobre el plexo solar evitando revelar cualquier gesto y el cuerpo se echa hacia atrás, lo que generalmente se traduce como desinterés. Si la persona se echara hacia atrás sin realizar estos bloqueos, significaría que está marcando un espacio para considerar la propuesta.

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



**Tip #88**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #89: Para presentar una idea arriesgada...

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

**Tip #89**

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

1 2 3

 **lenguajecorporal.org**

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

## #90: Una clave de atención...



**Tip #90**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Las muñecas tienden a “abandonarse” y dejarse caer en la medida en que te escuchan con atención; de la misma forma, una muñeca tensa (con la mano ligeramente apuntando hacia arriba, aunque el brazo esté apoyado en la silla), indica que quieren intervenir o hacer una pregunta; es buen momento para hacer una pausa y preguntarle a la persona si tiene alguna duda (u observación).

## #91: Lo verdaderamente importante al hablar...

A white line-art illustration of a person with long hair, wearing a suit and tie, standing at a podium and speaking into a microphone. The background is a solid purple color.

**Tip #91**

*Recuerda que no importa si hablas rápido o lento, lo importante es que **modules correctamente cada palabra.***

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

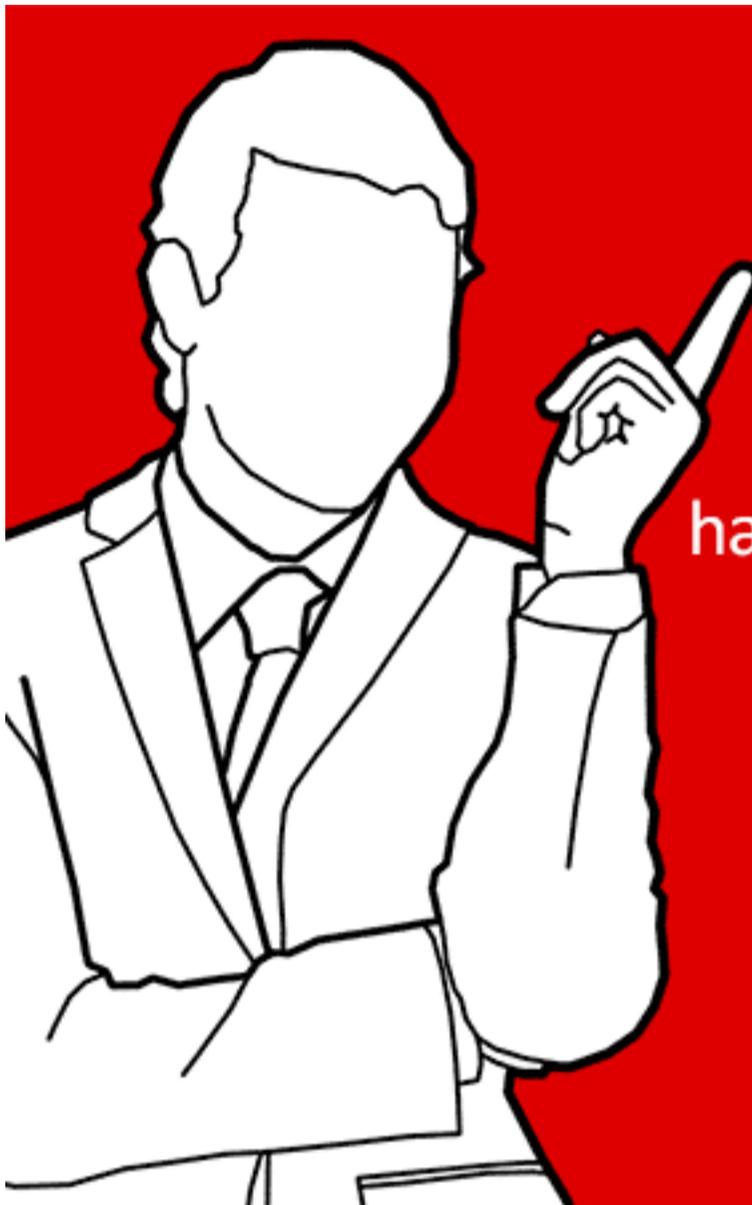
Algunos oradores se expresan casi frenéticamente mientras otros son más pausados al hablar; sin importar cuál sea tu estilo y velocidad al hablar en público, tu pronunciación y modulación de las palabras debe ser siempre impecable.

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



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

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



**Tip #93**

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

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

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

## #94: Un error muy común...



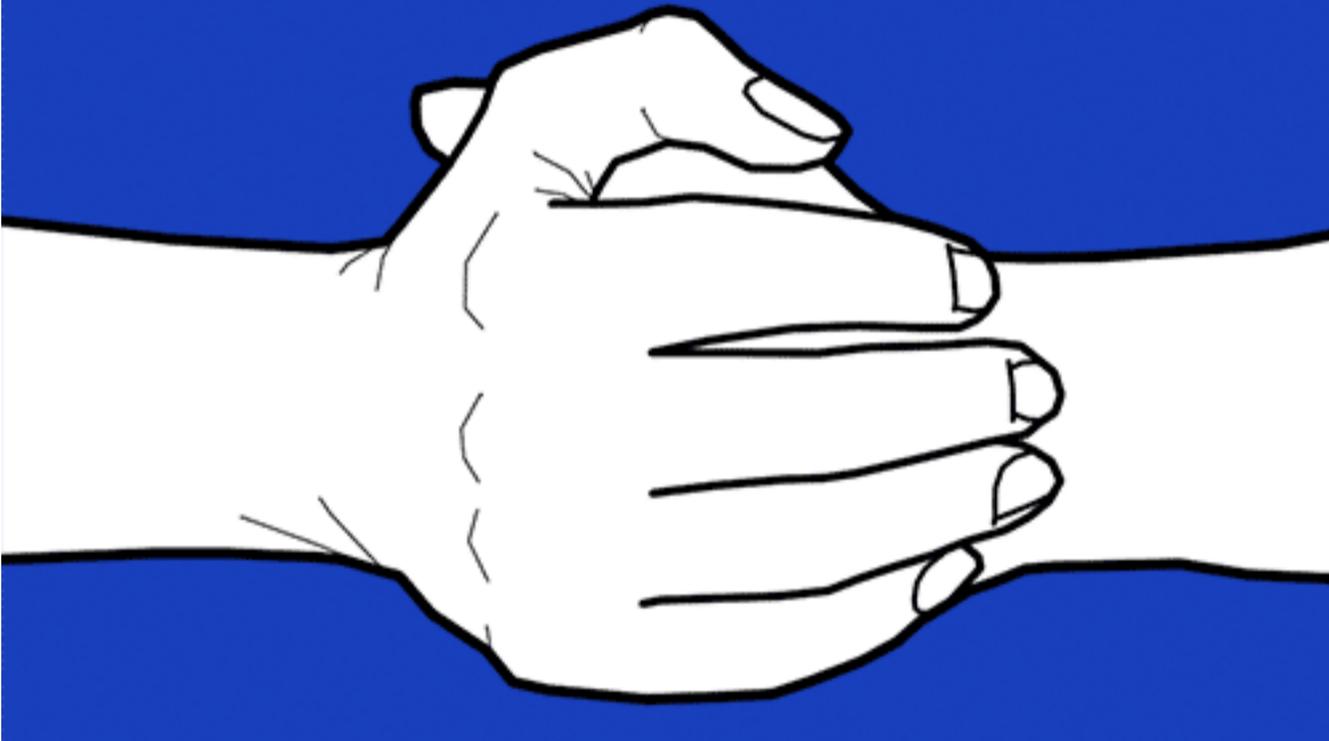
Aunque tus piernas estén cansadas tras una reunión de varias horas o una conferencia demasiado larga, procura mantener tus tobillos derechos sobre el piso.

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

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

**Tip #95**

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



 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

## #96: Cuando enumeres con tu mano...



Al enumerar una serie de puntos, tu público debe ver tu mano moverse de izquierda a derecha (un movimiento progresivo y de avance).

Un error común es enumerar "para nosotros mismos" (empezamos a nuestra izquierda y vamos hacia nuestra derecha), pues es lo que nuestro cerebro dicta como progresión lógica... pero nuestro público ve un retroceso.

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



Evita hacer gestos simétricos a la altura de tu rostro (muy comunes al momento de ofuscarse), que son un ademán bastante agresivo, herencia de la evolución.

Esta barrera, sin llegar a juntar las manos, es una de las más fuertes que existe, pues a nivel del complejo-R del cerebro se interpreta como una agresión.

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



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

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

## #99: ¿Crees que te ves cool?



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

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



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

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



**Tip #101**

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

*Una respuesta breve y concisa es poderosa.*

 [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

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

¿Qué te ha parecido? ¡Seguro ya habrás puesto en práctica más de uno!

Para nosotros es muy importante tu feedback; si tienes opiniones o sugerencias sobre esta recopilación, nos encantaría que te tomaras tres minutos para escribirnos a:

**info@knesix.com**

Si quieres profundizar tus conocimientos en comunicación no verbal, recuerda que puedes estudiar con nosotros, totalmente online, en nuestro campus virtual:

<http://knesix.moonami.com>

¡Te esperamos allí!

*El equipo académico de Knesix.Institute*