

Las 5 claves prácticas para ser un verdadero experto en lenguaje corporal

Ya hemos hablado en esta misma sección *Premium* de la importancia del lenguaje corporal. Se ha calculado que **un 55% de nuestra comunicación se transmite a través de dicho lenguaje corporal**. Cuando la situación es de carácter emocional, **esa cifra se dispara hasta el 97%**.

Si aún no está convencido de que esa clase de comunicación es lo más importante en sus relaciones profesionales y personales, debería.

Si está vendiéndole algo a alguien, el lenguaje corporal del otro es su mejor guía para saber si se está acercando a su objetivo o no.

El problema es que muchas veces el tema del lenguaje corporal se resume en enumerar una lista de posturas y gestos que transmitir y detectar en otros, pero eso no basta. Los expertos en leer ese lenguaje corporal hacen 5 cosas que les permiten estar por encima de todos los demás, especialmente de aquellos que memorizan una lista de posturas y las intentan cotejar o detectar como robots.

Vamos a explicar aquí esas 5 cosas prácticas para que las emplee y obtenga esa habilidad de leer mejor que los demás lo que está pasando y no se dice.

Además de eso vamos a seguir como siempre la regla del 80/20 y vamos a ver en qué 20% importante tiene que centrarse cuando hablamos de lenguaje corporal. Y sí, eso incluye **averiguar si nos están mintiendo y la clave para saber si el otro cooperará**.

La importancia de no cometer errores

Siempre suelo poner el mismo símil: si uno quiere correr más rápido, es más eficiente dejar caer el saco de piedras que cargamos a la espalda que apretar los dientes e intentar forzar las máquinas, llevando todo ese peso. En la práctica eso implica que podemos mejorar rápidamente **dejando de cometer los errores que comete la mayoría de la gente**.

En el tema del lenguaje corporal los principales errores que se cometen son:

- Ignorar el contexto.
- No buscar grupos de señales.
- No tener una base de la que partir.
- No ser consciente de los prejuicios propios.
- Desconocer lo más importante a buscar (pues no todas las señales de lenguaje corporal tienen la misma importancia).

Veamos más a fondo cada cosa.

1. Ignorar el contexto

Aún me sorprende cómo mucha gente, muy inteligente, lo hace. Vivimos atrapados por esa lista de señales de lenguaje corporal que detectar en el otro y a veces nos cegamos. De repente la persona que está delante cruza los brazos y nos ponemos alerta. Esa es una mala señal, lo dicen claramente todos los libros, significa que se ha cerrado y que intenta *"protegerse"* de lo que digo.

Pues a veces sí, **pero depende del contexto**. ¿Estamos en un lugar frío? Puede ser una simple reacción biológica. ¿La silla en la que están sentados no tiene brazos o no está cercana a una mesa en la que apoyarse? Puede ser solamente una reacción para estar algo más cómodo.

Nunca podemos separar lo que ocurre de su contexto, tanto de lugar como en otros aspectos. Por ejemplo, estamos hablando con alguien y no muestra grandes signos a nuestro favor. ¿Significa eso que no le estamos agradando? Depende. Ciertas personas provienen de culturas donde demasiada expresividad no está bien vista. Es posible que una persona de país mediterráneo se mueva y gesticule más que otra de un país nórdico y sin embargo la segunda esté más interesada. Me ha sucedido, especialmente, en una reunión que no olvidaré, con un grupo de japoneses. Creía que todo había sido un desastre, ante la falta de expresividad o gestos definitivos, pero resultó que todo les pareció excelente.

Nunca ignore el contexto cuando vea a alguien cruzar los brazos y, sobre todo, no se obsesione con los brazos en sí, **no ponga demasiado énfasis en señales aisladas**, lo que nos lleva al siguiente punto.

2. El error de no buscar grupos de señales

Raramente enviamos una sola señal no verbal de nuestro estado de ánimo. Si estamos cómodos y alegres no sonreímos mientras que el resto de nuestro cuerpo permanece rígido y cerrado. Señales aisladas pueden no ser muy significativas. Ese cruzarse de brazos no significa nada por sí solo, a menos que sea coherente con el resto de la comunicación.

Si alguien cruza los brazos, cruza las piernas y nota tensión en los labios, además de no participar, entonces sí, esos brazos son signos de cerrazón. Pero por sí solos, no significan nada.

Vea en perspectiva, abra el campo de lo que observa y **busque grupos coherentes de señales**. Hemos de captar el tono general, no ser cazador de gestos aislados, ni ver individualmente los elementos de las listas de señales que aprendemos.

3. No tener una base de la que partir

Si desconocemos completamente al otro, tenemos una cierta desventaja porque no sabemos de qué base partir y qué es normal en él. En alguien que gesticula mucho, detectar movimiento y actividad no significa nada, es su base normal, el estado del que parte.

En cierta reunión con un director financiero, apenas dijo nada y sólo en alguna ocasión preguntó y sonrió. Una pregunta y media sonrisa me parecieron un desastre, hasta que, de pronto, el "Controller" de la empresa se acercó a la máquina de café donde estábamos mi compañero consultor y yo y nos dijo que la reunión había ido muy bien. Nos quedamos sorprendidos, pero es que al parecer ese hombre nunca decía nada, excepto algún comentario demoledor. Esa era su rutina habitual, con lo que no lanzar ningún cuchillo e incluso sonreír al final significaba un mundo en aquel caso.

Si no tenemos una base de la que partir y desconocemos totalmente al otro, cuidado. Lo ideal es observarle con otros y ver si es dado a la efusividad y los gestos o no.

4. No ser consciente de los prejuicios propios

Esta es la parte más difícil, hasta cierto punto es inevitable, pero podemos realizar un esfuerzo honesto para que no nos domine totalmente. **La vida es una cuestión de filias y fobias**, no nos engañemos. Si alguien no me gusta, eso va a afectar totalmente al juicio posterior que hago de

todos sus gestos y de lo que diga.

Igualmente, si alguien nos dice cumplidos y son similares a nosotros, cuidado, inconscientemente nos pueden llevar a su terreno. Ya hemos visto en la sección "Premium" que **los cumplidos funcionan incluso cuando sabemos que son interesados**.

El mayor de todos los prejuicios es creer que nosotros no tenemos prejuicios. Los tenemos, por eso, a la hora de comunicarnos con alguien en algo de importancia en los negocios, debemos ser conscientes de si nos gusta o nos disgusta, porque eso altera nuestra lectura de las señales. Cuantifique ese sesgo.

El 80/20 del lenguaje corporal

Todas esas listas de gestos de lenguaje corporal que vienen en los libros son imposibles de recordar totalmente. La buena noticia es que no hacen falta para ser buenos lectores.

Para empezar, la capacidad del leer al otro ya la tenemos "instalada" de serie dentro de nosotros. Lo sabemos hacer inconscientemente. No obstante es cierto que hoy día estamos perdiendo en parte esa habilidad (y se está demostrando que en parte es debido a los móviles y las computadoras). Los expertos, sin embargo, también saben que, como en todo en esta vida, hay un 20% de cosas a las que estar atentos, porque suelen ser las importantes en el 80% de los casos.

Estos son esos signos concretos que buscar y que son más significativos que el resto. Esté atento a ellos.

Mimetismo

Tanto en el tono del habla, como en el lenguaje usado, como en gestos y posición física que adoptan. ¿Se parecen a la nuestra? Si es así, **estamos en sintonía** y todo va bien.

Es posible que estén intentando fingir el mimetismo, al fin y al cabo se suele enseñar (yo lo hago) que mimetizarse con el otro es una manera de generar esa sintonía. Sin embargo, es algo difícil de hacer durante toda la interacción, lo que nos lleva al siguiente punto.

Consistencia

La clave del lenguaje sincero es la consistencia, es decir, que el habla y el cuerpo digan lo mismo, que la mayoría de gestos digan lo mismo. Por eso hablábamos de buscar grupos de gestos para leer el tono general de la interacción.

Y he aquí una pequeña clave experta. Si nota que el otro no es consistente con lo que está hablando (es decir, va cambiando de discurso y argumentos), **está ante una persona que en ese momento es más fácil influenciar.**

Nivel de actividad

En general, **mayores niveles de actividad significan interés y excitación**. Ya lo sabe para la próxima cita.

Ciertos gestos específicos

Aunque ya le he dicho que no debe buscar gestos aislados y concretos, hay algunos que nos van a ser interesantes, **porque no todos son igual de importantes**. Esté atento a los siguientes.

Piernas cruzadas son muy mala señal en negociaciones

Las piernas y los pies son los grandes chivatos del lenguaje corporal. Gerard Nierenberg y Henry Calero mostraron que el número de negociaciones que alcanzaban un acuerdo se incrementaba enormemente cuando ambas partes tenían las piernas sin cruzar. De hecho, según sus análisis, de 2.000 transacciones grabadas, ninguna llegó a un acuerdo si una de las partes o ambas tenía las piernas cruzadas.

El grupo de 4 gestos que casi siempre significa que nos mienten

Tocarse las manos, tocarse la cara, cruzarse de brazos, echarse hacia atrás. Ninguno de esos gestos por sí mismo predice que nos estén mintiendo, pero cuando aparecen todos juntos, resultan una señal poderosa de que no debemos confiar del todo.

Según Wray Herbert y sus estudios, cuanto más aparecía este grupo de gestos en las personas,

menos de fiar resultaban en intercambios financieros posteriores.

¿En quien confiar? Atento a esto. **En quienes son emocionalmente expresivos de manera consistente.**

Los resultados de esos estudios sugerían que los que iban a cooperar suelen ser más expresivos que los que no. La expresividad emocional puede ser una señal fiable de cooperación, mayor incluso que mostrar solamente emociones positivas.

Aquí las tiene, con estas claves y un conocimiento general del significado de los signos de lenguaje corporal, se convertirá en un experto.