

Lenguaje Corporal y Liderazgo

Resumen:

El uso efectivo del lenguaje corporal juega un rol muy importante en la comunicación efectiva de liderazgo. Su tono de voz, posturas, posición, movimiento de piernas, brazos, pies, la manera de sostener su taza de café, entre otras muestran algo que influye directamente en su comunicación. En este artículo se presentan tips simples y poderosos, que si los aplica incrementará notoriamente su impacto no verbal.

1. Para aumentar su confianza, asuma una posición de poder

Una investigación en las escuelas de Harvard y Columbia Business muestra que simplemente manteniendo su cuerpo en expansión, es decir en posición de "alto poder" (recargándose con sus manos detrás de la cabeza y los pies arriba del escritorio, o pararse con las piernas y brazos lo más abierto posibles) por tan sólo 2 minutos estimula y eleva los niveles de testosterona – la hormona ligada al poder y el dominio – y disminuye los niveles de cortisol, la hormona del estrés. Compruébelo cuando se sienta inseguro pero quiera aparentar confianza. Además de causar cambios hormonales tanto en hombres como mujeres, estas posiciones incrementan los sentimientos de poder y elevan la tolerancia al riesgo. El estudio también encontró que la gente es más frecuentemente influenciada por lo que sienten sobre usted que por lo que usted les pueda decir.

2. Para incrementar la participación, muestre que está escuchando

Si usted quiere que la gente hable, no haga multitasking cuando están hablando. Evite la tentación de checar sus mensajes de texto, ver su reloj o ver la reacción de los demás. En lugar de esto, enfóquese en quien está hablando volteando su cabeza y torso hacia él, encarándolo directamente y haciendo contacto visual. Hacer movimientos asentando con la cabeza, por ejemplo, son otras maneras no verbales de mostrar que está involucrado y poniendo atención. Es importante escuchar a la gente. Pero es igual de importante asegurarse de que ellos sepan que están siendo escuchados.

3. Para fomentar la colaboración, elimine las barreras

Las obstrucciones físicas son especialmente perjudiciales para los esfuerzos colaborativos. Haga a un lado cualquier cosa que bloquee su visibilidad o forme alguna

barrera entre usted y el resto del equipo. Incluso durante un coffee break, esté consciente de que puede crear una barrera deteniendo su taza o su plato de alguna manera que deliberadamente bloquee su cuerpo o genere distancia con los demás. Un ejecutivo senior me dijo que él podía evaluar en "comfort" de su equipo dependiendo qué tan alto sostenían sus tazas de café. Observó que entre más inseguros se sentían los individuos, más alto sostenían su café. La gente con sus manos al nivel de la cintura estaban más cómodos que aquéllos que tenían sus manos al nivel del pecho.

4. Para conectarse instantáneamente con alguien, un apretón de manos

El tacto es la señal no verbal más primitiva y poderosa. Tocar a alguien del brazo, mano u hombro por aunque sea 1/40 de segundo, crea un lazo humano. En el lugar de trabajo, el contacto físico se establece a través del tradicional apretón de manos, que crea una impresión duradera y positiva. Un estudio sobre este tema por el Income Center for Trade Shows muestra que la gente es dos veces más propensa a recordarlo si usted estrecha la mano con él. Los investigadores también encontraron que la gente reacciona más abierta y amigablemente con aquéllos con quienes estrecha sus manos.

5. Para estimular buenos sentimientos, sonría

Una sonrisa auténtica no solo estimula su propio sentido de bienestar, también le dice a los demás que tiene disposición, voluntad de cooperar y que es confiable. Una sonrisa auténtica se da de manera lenta, los ojos se hacen chiquitos, se ilumina el rostro y luego desaparece lentamente. Lo más importante, sonreír influencia directamente cómo otras personas responderán ante usted.

6. Para mostrar que está de acuerdo, imite las expresiones y posturas

Cuando los clientes o colegas de trabajo imitan inconscientemente su lenguaje corporal, están diciendo de manera no verbal que están de acuerdo con usted. Cuando usted imita a otras personas intencionalmente, puede ser una parte importante para construir rapport y nutrir los sentimientos de reciprocidad. La imitación comienza observando los gestos faciales y corporales y después sutilmente dejar que su propio cuerpo tome expresiones o posturas similares. Esto hará sentir a la otra persona aceptada y entendida.

7. Para mejorar su discurso, utilice sus manos

Las imágenes del cerebro han mostrado que la región llamada "área de broca", la cual

es importante para la producción de un diálogo está activa no sólo cuando estamos hablando, sino cuando movemos nuestras manos. Dado que los gestos están integralmente ligados al diálogo, hacer gesticulaciones cuando hablamos puede incrementar nuestro poder de pensamiento. Siempre que animo a los ejecutivos a incorporar los gestos en sus presentaciones, consistentemente veo que su contenido verbal mejora. Experimente con esto y encontrará que los actos físicos de gesticulación le ayudará a crear pensamientos más claros y a hablar con oraciones más concisas y con un lenguaje más declarativo.

8. Para mantener coherencia, no olvide el movimiento de los pies

Cuando la gente trata de controlar su lenguaje corporal se enfocan en las expresiones faciales, posturas del cuerpo y gestos con los brazos y manos. Como las piernas y pies se quedan "improvisando" es donde podemos encontrar también información. Ante una situación de estrés la gente frecuentemente muestra nerviosismo y ansiedad a través del incremento del movimiento de los pies. Los pies se mueven de manera inquieta y aleatoria y se mueven uno alrededor del otro o alrededor de la silla o muebles. Los pies se estiran y encorvan para aliviar la tensión o incluso se mueven en un intento miniatura de correr. Puede que no lo sepa, pero instintivamente usted ha estado reaccionando a los gestos de sus pies.

9. Para sonar autoritario, mantenga una voz baja

Antes de un discurso o de una llamada telefónica importante, permita que su voz se relaje hasta su punto óptimo (una técnica que aprendí de un terapeuta de oratoria) manteniendo sus labios juntos y haciendo los sonidos "um, hum, um hum, um hum." Y si usted es mujer, observe que su voz no se eleve al final de las oraciones como si estuviera preguntando o pidiendo aprobación. En lugar de ello, cuando exponga su opinión utilice un tono autoritario en el que su voz comience con una nota, se eleve en el culmen del enunciado y baje de nuevo al final.

Fuente: Carol Kinsey Goman, Ph.D.

Sobre el Autor

Carol Kinsey Goman, Ph.D. Coach ejecutivo. Autora de "La Ventaja No-verbal: Secretos y Ciencia del Lenguaje Corporal en el Trabajo" (*The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work.*) y "El Lenguaje Silencioso de los Líderes" (*The Silent Language of Leaders*), publicado en 2011.