

Tú habla que yo te leo: Informe del libro

David Díaz Gil

8 de junio de 2025

TÚ HABLA QUE YO TE LEO

Las claves de la Comunicación No Verbal



José Luis Martín Ovejero

AGUILAR

Índice

1	Introducción	3
2	Sobre el autor	3
3	Contenido del libro	3
3.1	La cara delata al corazón	3
3.2	Las señales que lanza el cuerpo	3
3.3	Descubre el valor de tus gestos	4
3.4	Cómo utilizamos las distancias	4
3.5	Contacto con tacto	4
3.6	¡Cuánto dice una mirada!	4
3.7	Tras el velo de la apariencia	5
3.8	También tu voz importa	5
3.9	Collage final	5
4	Aplicación a la Ingeniería del Software	6
4.1	Reuniones de equipo	6
4.2	Presentación de proyectos	6
4.3	Negociación con clientes	6
4.4	Entrevistas de trabajo	6
5	Opinión personal	7

1 Introducción

Este informe acerca del libro *Tú habla que yo te leo* de José Luis Martín Ovejero tiene como objetivo mostrar un análisis general de los contenidos del mismo, dándose una visión resumida de cada uno de sus capítulos, así como la aplicabilidad de sus contenidos en el ámbito de la Ingeniería del Software.

2 Sobre el autor

José Luis Martín Ovejero es un abogado, escritor y experto en comunicación no verbal y oratoria. Desde el año 2014 se dedica exclusivamente a la formación, asesoramiento y divulgación de la comunicación no verbal y la oratoria. Ha impartido numerosos cursos especializados y ha participado en diversos congresos y conferencias (incluyendo varias charlas TED). Autor de libros como *Miénteme... si te atreves* y *Deja que se salgan con... la tuya*, Martín Ovejero es también un colaborador asiduo de televisión, radio y prensa, donde lleva a cabo análisis no verbales de los protagonistas de la actualidad informativa.

3 Contenido del libro

El libro se encuentra estructurado en 9 capítulos, a lo largo de los cuales se analizan diferentes aspectos de la comunicación no verbal desde un punto de vista divulgativo, con un lenguaje apto para todo tipo de lectores. Al final de cada capítulo, se realiza un breve resumen de los contenidos abordados, así como una serie de ejercicios tipo test para afianzar los conocimientos obtenidos de la lectura.

3.1 La cara delata al corazón

Este capítulo se centra principalmente en uno de los componentes más importantes del cuerpo en cuanto a comunicación verbal se refiere: la cara. Se tratan aspectos como las diferentes expresiones faciales que corresponden a cada emoción, además de incluirse diversos apartados muy interesantes como la capacidad de contagiar emociones, influir nosotros mismos en la forma en que nos sentimos e identificar señales que podrían indicar que una negociación va por buen camino o no.

3.2 Las señales que lanza el cuerpo

Dentro de este capítulo se explican diversos comportamientos de las personas desde el punto de vista de las posturas corporales. Apartados bastante relevantes dentro de este capítulo son: "El poder de la imitación", donde se muestra lo eficaz que puede resultar imitar sutilmente a nuestro interlocutor si queremos que tenga una mayor conexión con nosotros, y "Para dirigir no basta con ser, además hay que parecer", donde el autor destaca la importancia de mostrar

seguridad con nuestra postura, gestos y voz para reforzar el mensaje que se quiera dar e inspirar confianza. Otro apartado muy curioso que se encuentra dentro de este capítulo es "Víctimas potenciales", donde se dan varias señales no verbales (posturas, forma de caminar...) que pueden convertir a una persona en una víctima potencial de malhechores.

3.3 Descubre el valor de tus gestos

Como bien indica el título del capítulo, en estas páginas se cuenta con detalle todo lo relacionado con la gesticulación dentro de la comunicación no verbal. Apartados bastante relevantes dentro de este capítulo son "Enseña con tus manos", que descubre el concepto de los gestos ilustradores, usados para reforzar aquello que se quiere decir, y "Diestros y zurdos: diferencias comunicativas que importan", apartado que resulta, cuanto menos, peculiar, ya que en él se afirma que en función de si una persona es diestra o zurda, esta tenderá a percibir que algo es mejor en una comparación si se encuentra en el mismo lado de su mano dominante.

3.4 Cómo utilizamos las distancias

A lo largo de este capítulo, Martín Ovejero enseña diversos aspectos relativos a la distancia. Entre ellos se encuentran: los diferentes tipos de distancias (íntima, personal, social y pública), cómo la posición en la que nos sentemos en una mesa puede influir, los diferentes tipos de distancia que se toman de forma inconsciente al caminar con otras personas, lo que dice la distancia entre las caderas de dos personas al abrazarse y la importancia de manejar las distancias en función de la cultura.

3.5 Contacto con tacto

En este capítulo dedicado exclusivamente a lo relativo al tacto se tratan apartados muy interesantes. Entre ellos, cabe destacar: lo que un simple apretón de manos puede decir de una persona, el valor que tiene un contacto sutil para generar conexión o la capacidad de generar seguridad en otros solo con el tacto. Un apartado que me llamó mucho la atención de este capítulo fue "Un aliado para crear buenas relaciones", donde se ve cómo el hecho de ofrecerle a alguien una bebida caliente o fría antes de llevar a cabo una evaluación de cualquier aspecto (opinar sobre una persona, negociar...) puede alterar las respuestas que se obtengan, siendo estas más positivas cuando se ofrece algo caliente que cuando se ofrece algo frío.

3.6 ¡Cuánto dice una mirada!

Varios de los contenidos más relevantes de este capítulo son: la posibilidad de identificar al líder de un grupo en función de hacia quién se dirigen la mayoría de las miradas, las diferentes duraciones del contacto visual y sus significados,

y la importancia de un buen contacto visual en oratoria. Este último punto podría ser el más destacable del capítulo, ya que la forma en la que se trata este aspecto puede ayudar al lector a mejorar sus habilidades a la hora de hablar en público.

3.7 Tras el velo de la apariencia

Este capítulo tiene como principal finalidad exponer diferentes técnicas relativas a la apariencia que pueden resultar de gran utilidad si son aplicadas por el lector en su día a día. Inicialmente, se hace especial énfasis en lo crucial que es una primera impresión, aludiendo a la cita de Oscar Wilde '*Nunca hay una segunda oportunidad para una primera impresión*'. Posteriormente, se presentan aspectos como el significado de los colores a la hora de vestir o lo que unas gafas pueden transmitir acerca de alguien. También se muestran sesgos que podemos utilizar a nuestro favor, como es el caso del efecto halo, gracias al cual podemos hacer que una buena primera impresión se convierta en una imagen de nosotros mejor.

3.8 También tu voz importa

A simple vista, este capítulo puede parecer contraproducente, ya que podríamos inferir que la voz es comunicación verbal. No obstante, como bien apunta el autor, no se trata de lo que se dice con la voz, sino de cómo se dice. En este capítulo se presentan diferentes características de la voz, como el tono, el volumen o la velocidad, y el significado de sus diferentes variaciones. Además, se trata este aspecto aplicado a la oratoria, dándose consejos sobre cómo hablar en público (sentir lo que se dice, darle vida a nuestras palabras) y se destaca también lo útil que es en este ámbito el silencio, ya sea para generar expectativa, demostrar atención o hacer hablar a alguien.

3.9 Collage final

Por último, Martín Ovejero cierra este libro con lo que podría considerarse un cajón de sastre, donde se enseñan diversos casos del día a día en los que se aplican los contenidos tratados durante el libro; por ejemplo, se presenta un caso en el que se explica cómo podemos deducir si un regalo le ha gustado a alguien o no en función de su comportamiento no verbal. Además, se recalca la importancia de seguir las denominadas 3 reglas de oro de la comunicación no verbal a la hora de realizar cualquier análisis: contexto (circunstancias en las que se da el comportamiento no verbal que estamos estudiando), conjunto (se debe comprobar que todo el cuerpo da las mismas señales) y congruencia (debe coincidir lo que se ve con lo que se dice). Finalmente, se responde a la que el autor cataloga como "la pregunta del millón": ¿Puedo controlar adrede mi propia comunicación no verbal? A raíz de esta cuestión, se explican las diferentes zonas del cerebro y cómo funcionan a la hora de reaccionar a los estímulos del entorno; tras comprender este funcionamiento, se concluye que si

bien es de ayuda conocer aspectos de la comunicación no verbal para aplicarlos en nuestra vida, no es posible controlarla al 100%, ya que hay reacciones que tienen lugar en cuestión de milisegundos que, si no son imposibles de controlar, están muy cerca de serlo.

4 Aplicación a la Ingeniería del Software

Aunque a primera vista pueda parecer que la comunicación no verbal tiene poca utilidad en ámbitos más técnicos como la Ingeniería del Software, en realidad, su comprensión y aplicación son fundamentales en muchos aspectos del trabajo profesional en este sector. Varias de las múltiples aplicaciones que podría tener la comunicación no verbal en este ámbito son las siguientes:

4.1 Reuniones de equipo

Podemos aplicar directamente muchos de los contenidos tratados en el libro durante las reuniones que tengamos con nuestros equipos de trabajo. Si alguien muestra señales como evasión del contacto visual, posturas corporales cerradas o expresiones faciales negativas, puede evidenciar que algo no está yendo bien a pesar de que las palabras que salgan de esa persona digan lo contrario.

4.2 Presentación de proyectos

En este caso son muy importantes las técnicas de oratoria explicadas durante el libro, ya que pueden permitirnos mostrar una mayor seguridad. Se pueden aplicar los conceptos de posturas abiertas, así como el uso de un tono de voz seguro y un contacto visual sostenido durante el tiempo correcto.

4.3 Negociación con clientes

A la hora de negociar con clientes, es crucial que se genere una conexión que permita que las negociaciones tengan una mayor fluidez y se llegue a un acuerdo con mayor facilidad. Es por ello que utilizar técnicas como las posturas espejo, identificar señales no verbales de duda y hacer uso de sesgos cognitivos como el anclaje pueden ayudar a lograr este objetivo.

4.4 Entrevistas de trabajo

Durante una entrevista de trabajo debemos dar nuestra mejor versión, por lo que el contenido del capítulo "Tras el velo de la apariencia" resulta de gran utilidad para llevar a cabo este cometido, ya que aplicar técnicas como adaptar nuestra apariencia al puesto que estamos solicitando, tener una actitud segura y proactiva y hacer uso del efecto halo a nuestro favor puede resultar determinante y marcar la diferencia respecto a otros candidatos.

5 Opinión personal

El enfoque claro y directo del autor a lo largo de todo el libro hace que aspectos de la comunicación no verbal que a priori pueden parecer complejos se vuelvan accesibles y aplicables en el día a día. Considero que uno de los mayores aciertos del libro es su tono divulgativo, ya que permite que cualquier persona interesada en mejorar su forma de comunicar y entender mejor a los demás pueda hacer uso de los contenidos del libro. En general, se trata de un libro muy fácil de leer.

No obstante, considero que hay ciertos aspectos que podrían mejorarse. El contenido, aunque muy útil, a veces resulta algo superficial. Es algo común en libros de divulgación, pero hubiera sido interesante una profundización mayor en algunos conceptos, o al menos más referencias bibliográficas y experimentos realizados. Además, el libro se centra principalmente en la comunicación presencial y apenas aborda la comunicación digital, aspecto muy relevante durante los últimos años.

A pesar de estos detalles, recomendaría este libro sin ninguna duda. Tener conocimientos acerca de comunicación no verbal puede llegar a ser casi revolucionario, ya que permite tener un mayor conocimiento de lo que las personas del entorno transmiten de forma involuntaria, además de permitir mejorar aspectos de uno mismo. Personalmente, me ha ayudado a ser más consciente tanto de mi lenguaje corporal como del de los demás, y los ejemplos relacionados a la oratoria me han permitido mejorar mis habilidades sociales a la hora de realizar presentaciones.