

Incrementar su imagen personal por medio de su lenguaje corporal

“Posturas abiertas vs. Posturas cerradas”

Al término de esta clase aprenderán:

1. Qué postura deben utilizar para generar una buena imagen.
2. Qué postura no deben utilizar, para generar una buena imagen.
3. Qué mensaje transmite la postura corporal cerrada.

Para lograr la excelencia personal en la comunicación, es muy importante permanecer en postura abierta, hacia una o varias personas. Estos son algunos de los ámbitos, en los que se la puede aplicar :

- Cuando buscan trabajo en la selección de personal.
- Cuando tienen que hablar con un superior.
- Cuando están en una reunión de trabajo.

Postura abierta que deben utilizar, para generar una buena imagen

- ☒ Una persona con excelencia, generalmente, permanece frente a una persona con los brazos abiertos, bien distendidos y relajados, cuando escucha atentamente a una persona.
- ☒ Coloca las piernas abiertas, como si fueran dos agujas de reloj, una marcando las 11:30 y la otra marcando las 12:30 con una separación de piernas, aproximadamente de ancho de hombros.
- ☒ Coloca el cuerpo, de modo que esté frente a frente con una persona, indicando como resultado el deseo de comunicarse con ella.
- ☒ Recuerden que los brazos, deben estar separados del cuerpo aproximadamente entre 5cm y 10cm.
- ☒ Si utilizan un objeto contra fóbico, no lo sujeten demasiado tiempo. Podrían perder el control y los demás, se darían cuenta, que están descargando los nervios en él.
- ☒ Si hablan con las manos, siempre muestren las palmas, siempre y cuando no les transpiren.
- ☒ Si utilizan el dedo en combinación con las palmas, señalen a la persona, no a la puerta.

Toda postura sugerida, no hay que utilizarla con exageración, para no quedar sobre actuado

Posturas que no deben utilizar para generar una buena imagen:

Cuando una persona está tensa, de mal humor, no quiere hablar, tiene miedo o no tiene excelencia personal, se deja llevar por la tendencia natural de colocarse en posturas cerradas a la comunicación, ejemplo: brazos cruzados, brazos pegados al cuerpo, movimientos de brazos rápidos, no coordinan los movimientos con lo que dicen, se tocan las uñas, etc..

Otras posturas pueden ser también las piernas cruzadas, piernas con movimientos no armónicos, piernas en dirección opuesta a la otra persona. Lo que sólo ganarán si utilizan éstas posturas, es aumentar su propio nivel de ansiedad y el de la otra persona y al mismo tiempo, indicarán a los demás que están nerviosos, con miedo, o desinteresados.

Otras posturas pueden ser también las piernas cruzadas, piernas con movimientos no armónicos, piernas en dirección opuesta a la otra persona. Lo que sólo ganarán si utilizan estas posturas, es aumentar su propio nivel de ansiedad y el de la otra persona y al mismo tiempo, indicarán a los demás que están nerviosos, con miedo, o desinteresados.

Un último punto, es no mirar a la cara a la otra persona, también transmite señales desagradables.

Qué mensaje transmite la postura corporal cerrada:

Generalmente las personas que mantienen una postura corporal cerrada transmiten el siguiente mensaje:

- Brazos cruzados: pueden indicar disconformidad, resistencia, miedo, mal humor o que es una persona fría.
- Brazos tensos: puede significar miedo, bloqueo, persona rígida, timidez, vergüenza, persona que no tiene control de la comunicación, pero cuidado, porque esta persona puede parecer que está paralizada y puede encubrir agresividad.
- Brazos sin sintonía con la voz: la persona que habla moviendo sin sentido los brazos o sobre actuando, puede significar, que está nerviosa, que nos sabe lo que dice, que no sabe expresarse o que está mintiendo, está agrandando lo que dice porque no está segura de lo que dice, pero también puede que esta persona se esté sobre exigiendo para comunicarse, quiere decir que le cuesta expresarse.
- Cruzar las piernas: una mujer que cruza las piernas para algunos psicólogos significa masturbación, también que tiene vergüenza, persona reprimida, pero para otros psicólogos puede ser un gesto habitual e independiente de los sentimientos de un individuo.
- Cruzar las piernas y apoyar los brazos: ésta es una condición más clara que la anterior, en este caso, es muy probable que la persona no quiera escucharte o no esté de acuerdo con lo que decís y también puede significar que esta persona está a la defensiva. Típica postura de persona desagradable.

- Cruzar las piernas, cruzar los brazos y puños cerrados: esta condición es de persona inestable, que está a punto de explotar de nervios, no quiere hablar, se siente expuesta, muchísima vergüenza, puede ocultar algo y duda de que se dieron cuenta de su secreto, hay que tener cuidado porque esta persona puede ocultar agresividad.
- Cruzar las piernas y apoyar los brazos: esta condición no es muy compleja por ser habitual, pero puede significar que la persona no tiene muchas ganas de hablar y está aburrida, Es la postura conocida de una persona desganada.
- Cruzar las piernas, apoyar el codo en la misma y mano manteniendo el maxilar superior: esta condición es de las personas que analizan y juzgan lo que dices, pero no les gusta que los analices. Esta persona pone una fuerte barrera de protección y pone la cabeza para analizar el contexto. Típica postura de soberbio.

Hay muchísimas posturas más, por ahora nos vamos a limitar a estas, porque ya pasaríamos a posturas cerradas y su emoción.

También deberán tener en cuenta su contexto de la situación, sólo así podrán interpretar correctamente a una persona que esté con las piernas cruzadas.

Por ejemplo si la persona está con los brazos cruzados, sus pies apuntan hacia la puerta o a otras personas, se toca la oreja, mira los botones de la ropa, aprieta los labios y posee una expresión facial que no dice nada, es muy probable que esta persona no esté dispuesta a establecer un diálogo con nadie.

Foro de preguntas

Rapport y empatía

Cómo hacer para lograr la empatía a través de la programación neurolinguística.

2013-02-06 De:

Esto es parte del mini curso gratis de pnl (Lenguaje del cuerpo no verbal y no verba para mejorar la comunicación eficaz y el éxito personal)

RAPPORT parte1

"Aprenda a logra la empatía y una buena imagen desde el primer momento"

Hola coachee, sigamos... Antes quiero comentarte que todos los temas que tocaremos, son para que los apliques en toda tu vida, o mejor dicho... para que los apliques y ¡mejores tú vida! sea en tu trabajo, sea con tus amigos, hasta inclusive con tus hijos. Por eso mismo, este trabajo, es una compilación de técnicas y estrategias de Programación Neurolingüística, para que las puedas aplicar en todo momento, hasta inclusive coachee... sería un honor para mí, que se las puedas enseñar a tus hijos y eso sí, sería un importantísimo valor agregado para sus vidas. Pero volvamos...

¿Sabés que es lo primero que hacen cuando se encuentran dos o más personas? ¿Sabés? ¿Pensalo bien?... perdón, no me refiero a decirle algo como: ¡hola! o a estrecharle la mano, porque eso sería lo segundo que podrían hacer, yo a lo que me refiero, es a lo primero que hacen. Por favor pensalo bien, es muy importante que lo pienses... tomate unos tres segundos, uno... dos... tres...

¿Ya está? muy bien coachee, indiscutiblemente lo primero que hacen las personas, es apresurarse a hacer un juicio a primera vista y a partir de este, se empieza a construir la comunicación, sea de una forma positiva o... de una forma negativa. ¿No te ha pasado alguna vez, que al entrar a un local de ventas de celulares como ejemplo, te recibe un vendedor, con una sonrisa de Pack Man súper forzada? Me imagino que no te habrás puesto muy feliz ¿no es cierto?

En realidad coachee, esto te podría llegar a pasar, si no sabés como generar un estado positivo desde el primer momento que te encuentras con alguien... y lo de la sonrisa forzada, es solamente un ejemplo...

El contacto positivo

La Programación Neurolingüística, nos indica, que debemos establecer un contacto positivo, desde los primeros segundos, sino no habrá técnica mágica que sirva para lograr un buen resultado. Ahora la pregunta es, ¿cómo logro un impacto positivo? Bueno coachee, por suerte tenemos esta respuesta, la PNL nos dice que logrando Rapport, pero antes de explicarte como lograr Rapport, te voy a decir la definición de Joseph o' Connor.

Qué se logra cuando hacemos Rapport:

- Aumentamos nuestra capacidad de comunicación.
- Podemos liderar una conversación.
- Lograr influencia en cualquier contexto sea laboral, social o familiar...

El Rapport es una herramienta fundamental, en trabajos donde se requiere empatía o sintonía, en pocas palabras, el fin es lograr un clima de confianza, de credibilidad e interés. Tener un buen Rapport, genera las condiciones perfectas para lograr un intercambio de ideas, como ejemplo, en conflictos, negociaciones, ventas o simplemente para obtener una buena relación con cualquier persona. En conclusión, lograr un buen Rapport, genera lo que se conoce como reacción química positiva ¿nunca escuchaste decir? "dirán que esta persona es buena, pero no tengo química con él".

En cuestiones de seducción, una persona que no puede lograr Rapport, no podrá seducir a nadie, a menos que esta esté interesada/o por sus medios materiales.

Cómo lograr Rapport por medio del lenguaje no verbal

