



En el 2012, la profesora de Harvard Amy Cuddy introdujo el concepto del "poder de la postura" en su charla TED en Edimburgo, Escocia, basada en estudios sobre los primates y su investigación.

Transmite Confianza con el Lenguaje Corporal

Cómo te puedes beneficiar de los estudios que revelan el poder de las posturas.

Por: DENISE GRAVELINE/
Traducido por: Javier Córdova

Si piensas en todo sobre el lenguaje corporal o lo que tu cuerpo está "diciendo" cuando hablas, probablemente te enfocas en lo que

tu postura y gestos están comunicando a la audiencia. Pero tu cuerpo también está hablando por sí mismo, enviando un mensaje que puede hacer una gran diferencia en tu confianza, en tus niveles de estrés y en cuán fluido hablas.

La investigación demuestra que tu cuerpo, y cómo lo mueves, te puede aportar beneficios significativos. Ciertos movimientos, que mencionaré más adelante, reducen el estrés y estimulan el sentimiento de confianza. Algunos de ellos se pueden hacer durante tu discurso sin que nadie note lo que estás haciendo. Para otros gestos, necesitarás un pasillo, o una escalera u otro lugar detrás de

el escenario unos minutos antes de la presentación. Te ayudarán a sentirte más fuerte, más seguro y listo para hablar. Aún mejor, obtendrás ese efecto benéfico en unos pocos segundos o minutos, hacer este tipo de lenguaje corporal es algo que puedes usar para aquietar esos nervios de último minuto.

Sólo por estar de pie o sentado en un postura poderosa, tú puedes aumentar tu confianza.

Comience con una sonrisa

Los músculos que aumentan rápidamente tu confianza -sin que nadie en el público se dé cuenta- son los que están en tu cara. Cuando retraes los músculos faciales en una sonrisa, "te puede ayudar a reducir el nivel de hormonas que aumentan el estrés como el cortisol, la adrenalina y la dopamina; e incrementan el nivel de hormonas que mejoran el estado de ánimo como las endorfinas; y reducen la presión arterial en general ", dice empresario, Ron Gutman en su plática TED del 2011, "El Poder Oculto de la Sonrisa". Todo junto, sonreír mejora tu estado de ánimo y disminuye la presión arterial. No está mal para una sencilla reordenación de la cara.

Comparto esta táctica cuando entreno a oradores nerviosos, particularmente si estamos detrás del escenario juntos antes de entrar a escena. Recordándoles

que sonrían -y que continúen sonriendo- antes de su charla esto asegura que los beneficios que incrementan la confianza estén listos al momento de empezar a hablar. Si te encuentras poniéndote nervioso, continúa y sonríe y sigue sonriendo. El premio, por supuesto, es que

te verás feliz y seguro, y te sentirás de la misma manera. Gutman nos recuerda que las sonrisas son "contagiosas evolutivamente", así que tu sonrisa también es más probable que haga que el público también te sonría.

Manos libres

¿Quieres una manera fácil de evitar los "este's " y "eh"? La respuesta está en el lenguaje corporal: Si dejas las manos libres para gesticular, podrás hablar con mayor fluidez y sin problemas. Las palabras te llegarán con más facilidad. Pero si inmovilizas las manos poniéndolas en los bolsillos, apretándolas herméticamente o agarrando el atril, es más probable que te trabes, que tartamudees y uses palabras de relleno como cuando buscas lo que quieres decir. Esta idea proviene de dos estudios diferentes. En un estudio de la

Universidad de Columbia, los investigadores observaron a dos presentadores con experiencia y a estudiantes menos pulidos a punto de graduarse mientras hablaban y gesticulaban, ayudó a las personas en ambos grupos a hablar con más fluidez. El investigador Nicholas Christenfeld menciona que la idea de sentido común es que la gesticulación no tiene sentido, describiéndola como "personas devanándose los sesos por palabras gesticulando con sus manos". Pero su estudio sugiere que este no es el caso. En su lugar, gesticular parece ayudar a que tu cerebro haga un discurso, formule palabras en tu mente y haga que salgan de tu boca.

Otro estudio en Columbia hizo que estudiantes vieran una caricatura complicada y luego la describieran en sus propias palabras. A algunos se les pidió que mantuvieran sus manos inmovilizadas, mientras que a otros se les permitió que gesticularan mientras hablaban. Al describir detalles espaciales, los estudiantes que tenían sus manos inmovilizadas tuvieron más problemas para articular palabras y hablar sin problemas. Los investigadores señalan que los resultados son un ejemplo de cómo los gestos pueden ayudar a acceder a tu cerebro las palabras correctas en el tiempo adecuado.



La pose de Cuddy en el escenario y la de las de las tres personas que se ven detrás de ella ilustran cómo el lenguaje corporal manda un mensaje a la audiencia.

Los gestos también pueden contribuir al significado, y quizá, también al proceso de pensamiento del orador. El libro *Habla Italiano: El Fino Arte de los Gestos* de Bruno Munari es una guía fotográfica ilustrada del significado de decenas de gestos con las manos de la lengua Italiana, sólo uno de los muchos idiomas alrededor del mundo, donde los gestos contribuyen a que un punto sea entendido al igual que las palabras lo hacen. En su libro *Hearing Gesture: How Our Hands Help Us Think*, la psicóloga de la Universidad Chicago, Susan Goldin-Meadow dice que los gestos pueden ayudar al

orador a formar ideas y conceptos, y también pueden ayudar a los miembros de la audiencia a comprender mejor.

En lugar de Luchar o Huir, Emociónate.

Considera estos síntomas físicos: la respiración y la frecuencia cardíaca aceleradas, rubor, palidecimiento, resequedad en la boca y temblores. Es probable que los asocies con el miedo a hablar en público, pero son el resultado clásico de la respuesta del cuerpo de luchar o huir - la forma en la que tu cuerpo físico reacciona a una amenaza perci-

bida. El solo hecho de enfrentar a una audiencia puede producir esta reacción instintiva. Después de todo, cierto es que si todos en la audiencia se apresuraran al escenario a atacarte, ellos te dominarían. Al menos, eso es lo que la parte cavernícola de tu cerebro te envía. Es por eso que le digo a los oradores que el miedo a hablar en público es una cuestión del cuerpo sobre la mente; es el momento en que tu cuerpo se hace cargo, y reacciona en modo de piloto automático a una amenaza percibida.

Pero, Alison Brooks Woods, profesora asistente de la Escuela de Negocios de Harvard quien examina

las consecuencias del comportamiento de ansiedad, dice que hay una manera de replantear mentalmente ese miedo físico para que trabaje para ti como orador. Su investigación, como lo describió el New York Times, muestra que las personas se desempeñan mejor cuando están conscientes de sus respuestas fisiológicas y pueden re-etiquetar sus sentimientos como entusiasmo en lugar de ansiedad. Esto se puede lograr simplemente diciendo "Estoy emocionado."

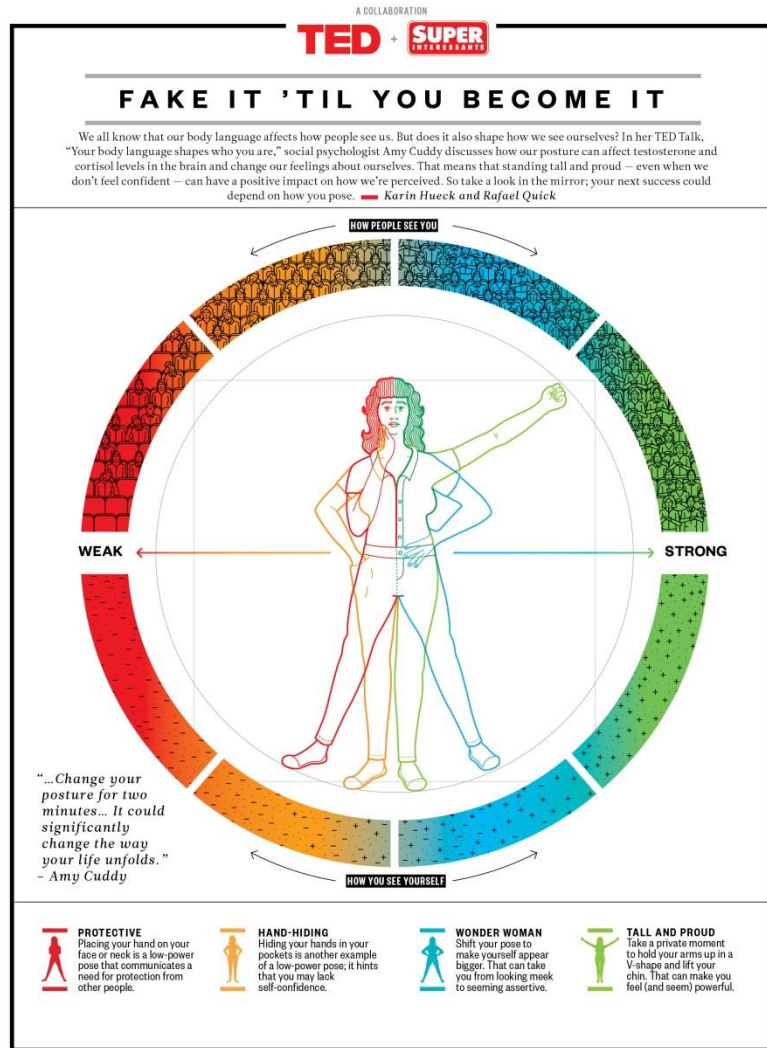
La adrenalina, uno de los químicos liberados al experimentar estrés, enfatiza esta idea. Puede hacer que te sientas ansioso o acelerado y listo para portarte como un atleta. La próxima vez que estés a punto de hablar y pienses, "Me da miedo esto. Tengo que hacer esto", replantéalo en tu mente como, "Guau, tengo que hacer esto. ¡Estoy emocionado! ¡Qué gran oportunidad!" Tu cuerpo te dará las gracias por esta revaloración.

Ten una Postura de Poder

Cuando la psicóloga social Amy Cuddy, profesora asociada de la Escuela de Negocios de Harvard, introdujo el concepto del "poder de la postura" para incrementar la confianza en la plática TED-Global en Junio de 2012, la idea despegó como un cohete. Esta plática, de hecho, es la segunda conferencia TED más vista de

todos los tiempos con más de 17 millones de visitas. Esto se debe a que su investigación demuestra una idea sencilla que: Sólo por estar de pie o sentado en un postura poderosa, puedes aumentar tu confianza. Es una idea tan poderosa que su plática ha sido traducida a 38 idiomas por voluntarios. ¿Qué es una postura de poder?

Esencialmente, es una en la que tomas tanto espacio físico como sea posible. Piensa en un corredor cruzando por la línea de meta en primer lugar en una carrera: Casi siempre avienta hacia arriba en el aire sus dos brazos en forma de una gran "V", una clásica postura de victoria. No sólo dice "Soy poderoso" al espectador, también se lo dice a sí mismo. Cuddy señala que "no se trata de



Una ilustración creada por los diseñadores en TED y la revista brasileña Superinteressante muestra cómo la postura cambia no sólo su apariencia, sino también cómo se siente.

de hablar con otras personas. Se trata de hablarte a ti mismo”. A continuación algunas posturas de poder para probarlas. Ponte de pie o siéntate y:

- Pon tus manos en tus caderas con los codos hacia los lados.
- Pon tus brazos a los lados, extendiéndolos tan lejos como puedas.
- Pon las manos detrás de la cabeza con los codos hacia los lados.
- Pon tus brazos en alto - más alto que tus hombros -y trata de alcanzar el cielo.

También debes estar consciente de tus posturas de poco poder, dice Cuddy. Te empequeñeces al cruzar los brazos, al poner tus brazos abajo, al colgar tu cabeza o al encorvarte hacia adelante. Estas posturas te hacen sentir menos seguro.

¿Qué sucede en realidad cuando pones una postura de poder? Tu cuerpo comienza a liberar hormonas que afectan tu manera de pensar y sentir, dice Cuddy. Dos hormonas son clave en los líderes de gran poder: tienen alta cantidad de testosterona, que es la hormona dominante, y baja cantidad de cortisol, que es la hormona del estrés. La combinación equivale a poder *más* confianza.

¿Significa esto que deberías iniciar tu próxima charla con tus manos hacia arriba con la postura

de la victoria? No tan rápido. Cuddy dice que esta táctica es para ser usada en privado, antes de empezar cualquier actividad donde otros te evaluarán. El hablar en público, las presentaciones y las entrevistas de trabajo, incluso en una reunión donde esperas participar, todas califican. "Antes de entrar en la próxima estresante situación de evaluación, por dos minutos, trate de hacer esto, en el elevador, en un cuarto de baño, en tu escritorio, detrás de la puerta", dice ella. "No te vayas de esa situación sintiéndose como, ¡Oh, No les mostré lo que soy! Aléjate de esa situación sintiéndose como, ¡Oh, en realidad siento como que tenía que decir quién soy y demostrar lo que soy!"

Las reuniones Toastmasters podrían ser un lugar para probar la postura de poder - tengo participantes en mis talleres que lo hacen como grupo. Después de todo, todo el mundo está ahí para aprender hablar con confianza, y ésta es sólo otra herramienta en su caja de herramientas. Pero Cuddy insta a hacer las posturas más comunes, diciendo de la investigación que deberías "regalarla. Compártela con la

con la gente, debido a que las personas que pueden usarla, la mayoría son los que no tienen ni recursos ni tecnología, ni tampoco tienen posición social ni poder. Dáselas a ellos, para que puedan hacerla en privado. Ellos necesitan sus cuerpos, privacidad y dos minutos, y puede cambiar significativamente los resultados de sus vida". T

DENISE GRAVELINE es entrenadora de oradores cuya base está en de Washington, DC quien trabaja con oradores en corporaciones, organizaciones no lucrativas, agencias de gobierno y en conferencias como TEDMED. También escribe en el blog La Mujer Elocuente sobre mujeres y hablar en público (eloquentwoman.blogspot.com).

Traducido del artículo, "Convey Confidence with Body Language", Págs. 16 - 19, de la revista TOASTMASTER, AUGUST 2014.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. dtmjcg@gmail.com

