

## Date una Mano

La gesticulación efectiva incrementa la confianza y la conexión.

POR: MATT ABRAHAMS/ Traducido por Javier Córdova González

¿Qué hago con mis manos? "Esta es la pregunta que más me hacen mis estudiantes de la Escuela de Graduados de Negocios de la Universidad de Stanford. En broma respondo que la única vez que no estamos seguros dónde poner nuestras manos es cuando estamos dando una presentación o en nuestra primera cita.

Más en serio, la respuesta simple es: Pon las manos donde te ayuden a conectarte con tu público y evites parecer distraído o nervioso. Sin embargo, la gesticulación efectiva es mucho más compleja y matizada. En este artículo, describiré los beneficios de la gesticulación y delinearé la forma de maximizar el impacto de tus gestos.

La mayoría de las personas no se preocupan por la gesticulación, mientras están hablando con amigos o con sus compañeros de trabajo. Pero cuando se están comunicando frente a sus colegas o compañeros de clase, empiezan a inquietarse. Porque saben lo que mucha gente sabe: los mensajes que transmitimos a través de nuestro lenguaje corporal son importantes. Como la investigación ha demostrado, la comunicación no verbal es crucial. Presentarse frente a otros sólo destaca la importancia de las señales no verbales y también provoca ansiedad.

¿Por qué nos ponemos tan nerviosos? Transmitir nuestro mensaje efectivamente; asegurar que parecemos seguros y competentes y preguntarnos cuáles podrían ser las consecuencias futuras de nuestra presentación. ¿Conseguiré lo que quiero? ¿Parecer tonto? ¿Todo saldrá de la manera que planeo?

Tu cuerpo responde al hablar de una manera muy fisiológica: tu ritmo cardíaco y tu presión sanguínea aumentan, la respiración se hace más superficial, tus piernas se tambalean y sufres de lo que llamo la plomería de reversa -lo que normalmente está húmedo (por ejemplo, la boca) se seca y lo que es normalmente seco (por ejemplo, las palmas y las cejas) se moja. Cuando está nervioso,



La coach de carrera y entrenadora en comunicación, Lisa Panarello, CC, gesticulando mientras presenta una sesión educativa en la Convención Internacional Toastmasters del 2012

tus manos y brazos tienden a acercarse a tu pecho... algo así como un boxeador que está a punto de ser golpeado por un gigante. Una posición corporal apretada, cerrada no sólo te hace parecer a la defensiva y nervioso, pero hace que tu audiencia se sienta incómoda y con dudas. Estas tendencias naturales se interponen en el camino de la confianza, competencia y la conexión con la audiencia.

Si tus gestos son demasiado bajos, la audiencia se siente obligada a mirar el movimiento en lugar de ver tu cara, que es donde normalmente miramos cuando la gente habla.

#### Establece una base

Entonces, ¿qué puedes hacer para contrarrestar tus tendencias innatas? Para empezar, tus brazos necesitan una base -un lugar desde el cual comenzar y retornar. Permite que tus brazos cuelguen al lado como si un sastre te estuviera midiendo para una nueva chaqueta. Puedes descansar suavemente tus pulgares a lo largo del lado de la pierna. Esta posición puede sentirse bastante incómoda, pero se ve muy cómoda y dominante. Cuando veas a un CEO o un político que esperan ser presentados, así es como se paran.

Otra posición base es ahuecar ligeramente o juntar las manos a la altura de tu ombligo. Evita apretar las manos con demasiada fuerza o ponerlas a la altura del esternón; ambas acciones hacen que los hombros se eleven y los codos toquen tu cuerpo, ambas te harán parecer tenso.

Cuando gesticulas, hazlo por encima de la cintura. Imagina que estás sumergido hasta la cintura en la parte menos profunda de una alberca -todos tus gestos tienen que estar por arriba del agua. Cuando gesticules de esta manera, tu público se siente cómodo, porque puede centrarse en tu cara y todavía ver tus gestos en su campo de visión. Si gesticulas demasiado bajo, la audiencia se siente

obligada a ver el movimiento en lugar de ver tu cara, que es donde normalmente miramos cuando la gente habla. Esto hace que la audiencia se sienta incómoda y se distraiga. Además, al gesticular, extiende los brazos lejos de tu cuerpo, específicamente, separa tus codos de tu torso. A menudo, esta distancia se extenderá en un ángulo de 45 grados. Imagina que cada gesto se extiende hacia el exterior, como para estrechar la mano de alguien. Esta extensión te permite usar completamente tus gestos, así como conectarte con tus oyentes. Los estudiosos de la comunicación llaman a esta conexión "inmediatez del orador". Inmediatamente estás presente y te acoplas con tu audiencia.

Cuando se trata de gesticular, se deben evitar los siguientes cinco hábitos:

#### 1 Señalar a tu audiencia.

Utiliza una mano abierta con los dedos extendidos. Este es el enfoque de Disneylandia al gesticular. A los empleados de Disneylandia se les enseña que señalar con un dedo es grosero y que en ciertas culturas, dedos específicos tienen connotaciones ofensivas. Así que los empleados de Disney gesticulan con las palmas abiertas.

#### 2 Poner tus gestos en un guion.

Es decir, trata de no hacer exactamente el mismo gesto de la misma manera en puntos específicos en tu plática. Ponerlos en un guion te hará parecer rígido y reducirá la inmediatez.

#### 3 Gesticular demasiado.

Los beneficios de la gesticulación son inmediatamente borrados si la audiencia se distrae o se

confunde por la agitación del brazo. Después de haber completado tus gestos, regresa tus brazos y manos a uno de tus dos lugares de reposo para un breve descanso.

#### 4 Usa una sola mano.

No gesticules con la misma mano todo el tiempo. Combínalos -usa gestos de la mano derecha y alternalos con los de la mano izquierda. También puedes gesticular con ambas manos.

#### 5 Cubrir cuando cuentas.

Los oradores cuentan, mostrando los dedos correspondientes (por ejemplo, "Tengo tres puntos a tratar"). Sin embargo, los oradores a menudo cubren sus dedos, por lo que el conteo no se ve. Si decides exhibir un conteo, levanta la mano hacia arriba y proyecta el brazo hacia adelante.

Los gestos pueden hacer y hacen una gran diferencia de cómo te conectas con una audiencia y revelan tus habilidades de presentación. Al principio, seguir algunas de las sugerencias en este artículo, probablemente te distraerán y te harán consciente de ti mismo, pero con la práctica desarrollarás un estilo de gesticulación natural que te permitirá llegar a tu audiencia de una manera auténtica y convincente. **T**

**MATT ABRAHAMS** es miembro del *l'm Feeling Chatty Toastmasters en Montain View, California*, y es el autor del libro *Speak Up Without Freaking Out. Enseña Comunicación Estratégica en la Escuela de Graduados de Negocios de la Universidad de Stanford en Stanford, California*, y es cofundador de *Bold Echo Communication Solutions*. Para saber más, visita [BoldEcho.com](http://BoldEcho.com) o [NoFreakingSpeaking.com](http://NoFreakingSpeaking.com).

Traducido del artículo, "**MANNER OF SPEAKING/ Give Yourself a Hand**", Págs. 14 – 15. Revista **TOASTMASTER**, SEPTEMBER 2013.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. [jacogo@hotmail.com](mailto:jacogo@hotmail.com)

