

MITOS & CURAS DEL LENGUAJE CORPORAL

UN DOCUMENTO DE DANIEL RÍOS PUBLIC SPEAKING



www.daniel-rios.com

Mitos y Curas

Bievenido/a a los tres mitos del lenguaje corporal. Aquí encontrarás un material que te alejará de vendedores de ilusiones, estudios malinterpretados y falsa cultura popular. Sin más preámbulos, vamos en busca de la verdad.

La detección de mentiras

Dentro de la lectura del lenguaje corporal existe un mito, un unicornio. Se llama “Efecto Pinocho”. El Efecto Pinocho vendría a ser ese gesto que -inequívocamente- demuestra que una persona está tratando de engañarnos, miente. Lamentablemente (o por suerte) esto no funciona así. Cada condenado por error lo demuestra. Y si alguien clama que puede detectar mentiras de buenas a primeras, pídele que se presente ante la Justicia de su país porque, seguramente, cambiará todo el sistema judicial del mundo. La verdad es que los seres humanos solemos detectar alrededor de un 50% de las mentiras que nos dicen. ¿Por qué? Porque somos muy buenos mentirosos, es una habilidad social necesaria para sobrevivir.

¿Qué es lo que sí tenemos? Dos cosas, los grupos de gestos y juicios aproximados. Los grupos de gestos, como su nombre lo indica son comportamientos que una persona lleva adelante en determinado momento y que pueden sugerir que no se sienten cómodos con una pregunta o alguna otra cosa.

Cuando esto ocurre, los investigadores deciden ahondar en la temática que provocó el cambio de comportamiento. Hasta allí va la detección de mentiras. Lo segundo es que hay ciertos movimientos que pueden indicarnos sentimientos. Una sonrisa asimétrica, puede denotar que alguien se siente superior o que está orgulloso de algo en particular, pero es solo una indicación. No hay más que eso. No hay certezas totales. Somos humanos.

Recomendación: presta atención a los grupos de gestos, presta atención a cómo se comporta esa persona en condiciones normales. En caso de duda, pregunta.

El famoso 93%

El doctor Albert Mehrabian nació en 1939 de una familia armenia localizada en Irán. Estudió ingeniería y se hizo conocido por sus trabajos en comunicación no verbal. Su estudio más citado fue realizado durante la década de los setenta y dice lo siguiente: el 55% de la comunicación expresada proviene de nuestro cuerpo, el 38% de nuestro tono de voz y el 7% de nuestras palabras. ¿Solo el 7% para las palabras? ¿No suena a poco? Y, sin embargo, este estudio se repite una y otra vez en muchos portales y en muchas aulas.

La verdad es que estos porcentajes solo se relacionan con la comunicación de las emociones. Cuando comunicamos emociones las palabras no son tan importantes como el cuerpo y la voz.

En la comunicación normal, la palabra sigue siendo MUY importante. Mito desbancado.

Recomendación: cuando veas un estudio en internet que parece demasiado bueno, busca otras fuentes.

Los ojos no mienten

Quienes hayan estudiado Programación Neurolingüística (PNL) seguro se toparon con dibujos de caras. Esas caras tienen ojos mirando hacia arriba y la derecha o hacia arriba y la izquierda. Según la PNL, dependiendo del lado al cual se dirijan los ojos, la persona está recordando algo que está a punto de decirte. Eso indicaría que dice la verdad. Sin embargo, si los ojos cambian de lado, la persona estaría imaginando y, por ende, está a punto de mentirte. Lo cierto es que no hay evidencia concluyente que apoye este pilar de la PNL. El estudio realizado por la Universidad de Edimburgo en 1992 es uno de los que tiene conclusiones en este sentido. Afuera ese mito.

Recomendación: no puedes saber qué piensa otra persona, pero puedes influir en ella a través de tu propio lenguaje corporal.

En definitiva, en este corto material has cambiado mitos por verdades. Todos mis materiales son cortos porque no creo en llenar páginas porque sí o en malgastar tu tiempo. ¿Quieres saber más? Puedes tomar mis cursos en presentaciones efectivas, lenguaje corporal o storytelling. Puedes hacerlo en persona, en grupo, vía zoom, de forma presencial o comprar un curso para ver en video cuando y donde tú lo dispongas.

¡Sigamos hablando!

Zamora



CONEXIÓN GANADORA

CON
DANIEL RÍOS



TRUTHPLANE®

