



Las diez claves de un conocimiento estratégico del lenguaje no verbal

Julio García Ramírez. Director de www.abogaciaenpositivo.es. Fundador de la **Escuela de Abogados Lawyer Training**

EN BREVE: Te invito a observar la imagen que tienes a continuación. El consejo es claro: si a la hora de comunicarte con los demás piensas en qué decir para acertar en tu estrategia de comunicación, empieza mejor por pensar en cómo decirlo y la postura corporal que vas a adoptar para demostrar predisposición hacia tu audiencia, ya sea una persona o varias, y así conseguir causar una buena primera impresión y saber mantenerla durante tu interacción con la misma.

Pero ¿por qué suele ser más importante el cómo decimos el mensaje y nuestra postura que nuestras palabras? Pues, porque nuestro hemisferio derecho del cerebro capta mucho más rápido que el izquierdo (parte encargada de la comprensión del lenguaje) nuestro tono y nuestra postura y, por tanto, al centro logístico del cerebro de nuestro interlocutor, es decir, al cerebro que se encarga de descifrar los mensajes (cerebro límbico o emocional), llega antes la imagen y nuestra tonalidad que las palabras, por lo que se habrá hecho una idea de nuestras intenciones antes de valorar nuestro mensaje verbal textualmente.

El lenguaje no verbal es el ADN de nuestra comunicación, ya que en un porcentaje increíblemente elevado, descubre lo que de verdad sentimos o queremos decir, por ...