



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 (cere ...