



## TÉCNICAS PARA PRESENTACIONES EXITOSAS

[Este Documento representa una pequeña parte del Manual que recibe cada Participante](#)

[Vea el Temario del Curso - Solicite aquí su Cotización](#)

A continuación ofrecemos un resumen de los comportamientos más comunes y su significado “no verbal”:

### **PALMAS DE LAS MANOS:**

Mostrarlas demuestra grado de franqueza y honestidad. La mano vuelta hacia abajo no concuerda con alguien que dice a otro: “Seré franco con usted”.



### **ESTRECHAR LA MANO:**

“Pocos gestos producen tanto rechazo como estrechar una mano de “pescado”, especialmente si está fría o pegajosa”, dice Pease. Esa sensación de blandura y abandono crea desconfianza en el otro. Igual sucede con quien saluda dando sólo la punta de los dedos.

### **DEDOS ENTRELAZADOS:**

Pareciera un gesto de bienestar cuando alguien junta sus manos entrelazando los dedos, pero investigaciones realizadas han concluido que es un gesto de frustración y disimula una actitud negativa. Parece haber una estrecha relación entre la altura a la que se sostiene así las manos y la intensidad de la actitud negativa. Mientras más cerca del rostro estén, más hostil es la actitud. En cambio, las “manos en ojiva” (estiradas y topándose una contra otra las yemas de los dedos) transmiten una actitud de seguridad. Claro que la ojiva y la cabeza hacia atrás se asocia a presunción o arrogancia.



### **MANOS TRAS LA ESPALDA:**

Quienes caminan con las manos tomadas así y con el mentón alto, demuestran un gesto de autoridad y seguridad. Pero si alguien se toma una muñeca y no la otra, está señalando frustración y autocontrol. Se ha visto que mientras más indignada está la persona, más arriba llevará la mano que toma el otro brazo.

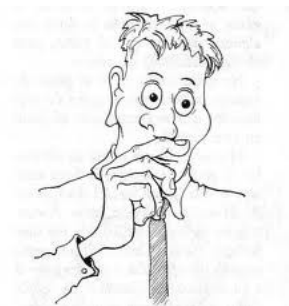


### LOS PULGARES:

En quiromancia los pulgares van unidos a la fuerza de carácter y al ego. En la comunicación no verbal se entiende igual, y se les usa para transmitir superioridad, dominio y hasta agresión....

### ...TAPARSE LA BOCA:

Sea con los dedos, con el puño, junto a la mejilla muy cerca de la boca, significaría que la persona está mintiendo.



### TOCARSE LA NARIZ:

Es una versión disimulada de tocarse la boca. Puede consistir en varios roces suaves debajo de la nariz o bien un toque rápido y casi imperceptible. Se usa para disimular la mentira que se dice y cuando el que escucha duda de lo que dice el que habla.



### FROTARSE UN OJO:

Sea en forma suave o vigorosa, se evita tener que mirar a la cara de la persona a quien se está mintiendo.

### FROTARSE LA OREJA:

En cualquiera de sus partes indica que la persona siente que quien le habla le está mintiendo.

### RASCARSE EL CUELLO DE LA CAMISA:

Puede indicar que se miente o bien un enojo o frustración



### PIERNAS CRUZADAS ESTANDO DE PIE:

Por lo general así se comportan las personas cuando están en grupo y no se conocen bien....