



ORATORIA

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

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

LENGUAJE CORPORAL

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

1. 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”.

2. 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.



3. 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.



4. 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....



5. 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. Un ejemplo: Si un abogado se dirige al juez y dice “En mi humilde opinión.....”, mientras su mano toma su solapa manteniendo el pulgar hacia arriba y hecha la cabeza hacia atrás, esta dando un mensaje verbal contradictorio con su gesto de superioridad. Como gesto dominante se observa también el meterse las manos en los bolsillos posteriores dejando los pulgares afuera.

6. 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.



7. 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.

8. 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.

9. FROTARSE LA OREJA:

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

10. RASCARSE EL CUELLO DE LA CAMISA:

Puede indicar que se miente o bien un enojo o frustración

11. PIERNAS CRUZADAS ESTANDO DE PIE:

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

