



¿Qué quieres buscar?



 **Enviar Artículo**



ADMINISTRACIÓN

EMPRENDIMIENTO

NEGOCIOS

INNOVACIÓN

HERRAMIENTAS



IDEAS DE NEGOCIO

Home » Administración » Interes General » Lenguaje corporal: Cuidado! Tus movimientos te delatan

Lenguaje corporal: Cuidado! Tus movimientos te delatan

👤 [Fxrader](#)

📅 Dic 4, 2010

[f](#) FACEBOOK [g+](#) [t](#) [in](#)

← [ANTERIOR](#) [SIGUIENTE](#) →

El 90% de nuestra



comunicación es no verbal. Tras leer esta página, **lograrás leer los pensamientos y emociones** de los demás.

El **lenguaje corporal**, que no es más que todo lo que tú trasmites por medio de movimientos o gestos, **delata** completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando.

Cuando conversas con una o varias personas, **reflejas y envías miles de señales** y mensajes a través de tu

SÍGUENOS EN



INICIAR SESIÓN

Nome de usuario

Clave

☒ Recuérdame

Acceder →

- Registrarse
- Perdió su clave?

ARTÍCULOS RECIENTES



Gesti
efect
del
tiemp



comportamiento. Así que **presta atención y sácale provecho** a los siguientes datos, porque tanto en tu vida [laboral](#) como en la personal, te serán de gran provecho.

ACTO	LO QUE REFLEJA
Acariciarse la quijada	Toma de decisiones
Entrelazar los dedos	Autoridad
Dar un tirón al oído	Inseguridad
Mirar hacia abajo	No creer en lo que se escucha
Frotarse las manos	Impaciencia
Apretarse la nariz	Evaluación negativa
Golpear ligeramente los dedos	Impaciencia
Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás	Seguridad en sí mismo y superioridad
Inclinar la cabeza	Interés
Palma de la mano abierta	Sinceridad, franqueza e inocencia
Caminar erguido	Confianza y seguridad en sí mismo
Pararse con las manos en las caderas	Buena disposición para hacer algo
Jugar con el cabello	Falta de confianza en sí mismo e inseguridad
Comerse las uñas	Inseguridad o nervios



Ponle
fecha
límite
a
tus
Obje



7
Estra
para
comp
con
éxito
en ...



Busc
ment
que
te
orien



Hast
dónde
pued
llega

ADVERTISING

SUSCRIBETE

La cabeza descansando
sobre las manos o mirar
hacia el piso

Aburrimiento

Unir los tobillos

Aprensión

Manos agarradas hacia la
espalda

Furia, ira, frustración y
aprensión

Cruzar las piernas,
balanceando ligeramente
el pie

Aburrimiento

Brazos cruzados a la
altura del pecho

Actitud a la defensiva

Caminar con las manos en
los bolsillos o con los
hombros encorvados

Abatimiento

Manos en las mejillas

Evaluación

Frotarse un ojo

Dudas

Tocarse ligeramente la
nariz

Mentir, dudar o rechazar
algo

POR EMAIL



Recibe
el
mejor

Contenido para
Emprendedores
directamente en tu
Correo:

Escribe aquí tu Correo

Suscribirme

ADVERTISING

TRUCOS



RECURSOS PARA EMPRENDER

- Ebook gratis con más de 100 Tips de Comunicación No Verbal
- 7 Tareas que debes realizar para Empezar con éxito

– Usa tus ojos para hablar

Los ojos son las ventanas del alma. La persona que **mira limpiamente** a los ojos de otros es una persona segura, amistosa, madura y sincera. Sus ojos y su mirada pueden decir tanto porque **expresan prácticamente todas las emociones**: alegría, tristeza, inquietud, tensión, preocupación, estimación o respeto. Por sus ojos muchas veces se puede saber lo que está pensando. Por eso, constituyen una ayuda poderosa en la conversación.

– El uso adecuado de las manos

Tus manos se pueden aprovechar muy bien para **complementar tus palabras** y dar mayor fuerza a tu conversación. No las utilices inútilmente y mucho menos para hacer cualquier cosa que distraiga a la otra persona. Tampoco las uses violentamente, palmoteando o pasándoselas casi en el rostro a la otra persona.

– Cuidado con lo que tocas

Hay muchas personas que siempre están dando palmadas en la espalda o tocando a los otros en los brazos, como para llamar su atención. Es bueno demostrar cariño, pero también hay que guardar el debido respeto a los demás. Muéstralo **no tocando a la otra persona innecesariamente**. Hay quien se siente muy molesto si le tocan, ten cuidado. Pero tampoco hables o escuches con las manos metidas dentro de los bolsillos porque eso denota indiferencia y mala [educación](#).

– Gestos que denotan impaciencia o aburrimiento

La actitud física demuestra lo que el alma está sintiendo. Si **alguien finge** interés en una conversación, la otra persona se dará cuenta muy fácilmente por sus gestos y ademanes.

- Gestión por Procesos en mi PyME
- Los 10 Mandamientos del emprendedor según Guy Kawasaki
- 4 Razones para Iniciar un Negocio Propio

BLOGS PARA EMPRENDEDORES

[Emprendimiento y Negocios](#)
[Blog de Computación](#)
[Ganar Dinero por Internet](#)
[Encuétranos en Google+](#)

Moverse nerviosamente o levantarse, cruzar y descruzar las piernas, moverse en el asiento o mirar constantemente el reloj demuestra aburrimiento y es una gran falta de respeto. **Si tienes que mirar la hora, hazlo en el reloj de otro.**

– Aprender a sentarse

Aprende a sentarte tranquilo y comportarte cuando se escucha. Reparte equitativamente el peso de tu cuerpo para no cansarte mientras estás sentado conversando. Si te sientas en **el borde de la silla**, es indicativo que desees irte tan pronto como sea posible.

Si cambias constantemente de posición, estás expresando a gritos que estás **aburrido**. Si **mueves incesantemente los pies** durante la conversación, tu interlocutor pensará que estás molesto, inseguro, irritado, nervioso, cansado o aburrido. Sitúate en una posición cómoda y descansada que te permita respirar mejor y manejar mejor tu voz.

– Control de la mirada

Cuando estés hablando con alguien, **no estés mirando a todos lados**: a la ventana, al techo, al suelo o limpiando sus uñas. Tampoco mires morbosamente y curiosamente los zapatos, pantalones, camisa o peinado del que habla. **Mantén el contacto ocular**, pero sin fijar en exceso la mirada: eso lo hacen los locos. De todas formas, si quieres **fijar la mirada** durante mucho tiempo en alguien sin cansarte psicológicamente, **mira su entrecejo**. Para el otro/a no hay diferencia.

– Control de las expresiones del rostro

¡Sonríe! Intercalar sonrisas cálidas y francas en la conversación transmite confianza, alegría y buena disposición. Sin embargo, **no exageres**. Sonreír demasiado

frecuentemente puede convertir el gesto en una especie de mueca y dar la impresión de que es algo hueco, vacío y fingido. **Apretar exageradamente los labios** puede delatar que tienes dudas o desconfianza acerca de lo que el otro está diciendo o sugerir que no estás expresando realmente lo que piensas o sientes.

Conclusiones

Todo lo que aquí has leído, es una **muy pequeña parte sobre el tema del lenguaje corporal**. Espero que te haya sembrado inquietudes. Desde luego, puedes empezar a **practicar cuanto antes**. Además, hay abundante **bibliografía** en el mercado.

f 42.0k  806  196  735



Déjanos tus comentarios !!

TAMBIÉN RECOMENDAMOS



¿Futuro incierto para el email marketing?, Redes sociales o Revolución Industrial... ¡No se lo pierda!



Frases que el Cliente desea escuchar



La distinción de género aún existe cuando uno tiene que hablar público

SOBRE EL AUTOR



Fxtrader

Me

[Más Artículos de fxtrader»](#)

encantan los negocios y sueño con convertirme en un exitoso empresario. Me gusta

compartir con otros emprendedores y trabajar cada día por mis proyectos.

67 comentarios

Ordenar por

Los más antiguos

14 COMENTARIOS



Maria Arredondo E. 4 Años Ago

buenas tardes estoy muy interesada en adquirir el libro que se llama " Cuidado tus moviemitnso te delatan " lo estuvieron propocionando en un canal local en San Luis Potos, pero no lo he podido conseguir, quisiera saber como lo puedo adquirir.

[Responder](#)



Anónimo 9 Meses Ago

Estoy de acuerdo en una ocacion conoci a un profecional y me ayudo bastante me dijo que en nuestra primeras charlas solo escuchaba mi lenguaje corporal me sorprendio wao

[Responder](#)



anónimo. 3 Meses Ago

Exelente, me encanta esta pagina, se entiende
Perfecto todo lo que publican ;).

[Responder](#)



Anónimo 4 Meses Ago

Excelente,de mucha ayuda.

[Responder](#)



Sadot 4 Meses Ago

Conocer estas características nos pueden dar grandes ventajas y darnos la delantera cuando se tiene una conversación .. Muy bueno

[Responder](#)



Alejandrograpain@hotmail.com 4 Meses Ago

Muy bueno,sobre todo cuando tenemos nuestra primer cita,para un trabajo, nuestro comportamiento muestra quienes somos realmente...

Responder



Alicia 3 Meses Ago

Interesante!

Responder



Impso Web 2 Semanas Ago

Adquiere con nosotros el mejor y más práctico software para gestión de tu negocio o empresa. Contactanos y revise un demo totalmente gratis!

Responder



Chris Navarro 1 Semana Ago

Me quisiera inscribir en esta comunidad, que debo hacer?

Gracias

Chris

Responder



Raúl 1 Semana Ago

excelentes tips.

Responder



Marta Lucia Suarez 1 Semana Ago

Muy buen [artículo](#), es excelente logras aprender a leer el mensaje de los gestos o lenguaje corporal

Responder



Felix Ramirez 5 Años Ago

Estoy de acuerdo con este comentario acerca de los gestos y posiciones corporales. Hablamos mucho mas con nuestro cuerpo que con la forma verbal.

Responder



Felix Ramirez 5 Años Ago

Estoy de acuerdo con este comentario acerca de los gestos y posiciones corporales. Hablamos mucho mas con nuestro cuerpo que con la forma verbal.

No habia accedido a esta pagina anteriormente

Responder



elizabeth 4 Meses Ago

si si tal cual

Responder

DEJA UN COMENTARIO

Escribe aquí tu comentario *

ARTÍCULOS POR TEMA:

Artículos por tema:

Elegir categoría

ARCHIVO DEL BLOG

Archivo del Blog

Elegir mes

BUSCAR:

¿Qué quieres buscar?



Comunidad de Emprendedores Copyright © 2015.



[¿Qué es Emprendices?](#)

[Contacto](#)

[¿Como Publicar?](#)

[Publicar un Articulo](#)