

# LENGUAJE CORPORAL Y CEREBRO



**MITO / VERDAD**

Nuestro cerebro es quien controla el resto del cuerpo, y por lo tanto, nuestra postura corporal es reflejo de nuestros pensamientos y estados de ánimo.



En realidad, parece ser que nuestro lenguaje corporal incide en como pensamos y sentimos. Todo está relacionado, es como un bucle que se retroalimenta así mismo a través de expresiones, ideas, lenguaje verbal y microgestos.

## RECUERDA :

1. Nuestro cuerpo sigue comunicando aunque nuestro discurso verbal haya terminado.

2. Puede que desperdiciemos todo lo que hayamos dicho con un simple gesto (o microgesto), y lo peor es que tal vez ni siquiera seamos conscientes.

3. Vivimos en una era con un bombardeo continuo de estímulos, por lo cual, a veces resulta difícil parar y analizar qué efectos tiene el entorno en nuestra fisiología.



#NEURO-EDÚCATE

# LENGUAJE CORPORAL Y CEREBRO II

## ¿El lenguaje corporal influye en nuestra forma de pensar y sentir?

El lenguaje no verbal (gestos, postura, expresiones) afectan directamente a cómo las personas se sienten y a su humor.

Por ello, el tipo de postura que tengas, estimulará la segregación de cierto tipo de hormonas.

### POSTURA DE PODER



### ✘ Postura de baja energía

Espalda encorvada, hombros hacia adelante, brazos colgantes o alzando hombros, mirada hacia abajo, paso lento y arrastrando los pies.

- Las personas que sostienen posturas de baja energía de forma prolongada, presentan bajos niveles de testosterona y altos niveles de cortisol.

### ✔ Postura de poder

Hombros hacia atrás, espalda recta, plexo solar hacia adelante, manos a la cintura o detrás de la cabeza, postura ligeramente hacia adelante.


- Las posturas de poder incrementan la testosterona, hormona asociada a la dominación y la acción, y denotan bajos niveles de cortisol, denominada hormona del estrés.

#NEURO-EDÚCATE






## Microexpresiones




Son expresiones involuntarias de la cara que pueden durar una fracción de segundo (1/25 segundos), y pueden servir como prueba de una mentira y expresión creada, pero que no son tan fáciles de detectar.

## ¿Qué hacen?




A menudo exhiben una emoción oculta y son el resultado de la supresión o represión de las mismas.

## ¿Identificar mentiras?



No hay ningún signo de engaño que por sí mismo signifique que la persona está mintiendo. Son más bien indicios de que su preparación para mentir ha sido deficiente.

## Conclusiones



Nuestra postura no sólo influye en cómo nos sentimos, sino que también determina a qué tipo de información le prestaremos más atención y recordaremos más. Además, nuestra postura «física» puede influir en cómo nos relacionamos e influimos en nuestro entorno, equipo o clientes.



# LENGUAJE CORPORAL Y CEREBRO IV



Hay cosas que el lenguaje verbal no siempre puede expresar, o mejor dicho, sensaciones y sentimientos que la palabra no transmite con el poder o intensidad que deseamos.

La comunicación no verbal puede ser tan o más importante que lo que decimos, y en general, termina por ser crucial y concluyente.

A

Expertos coinciden en que más del 70% de la comunicación personal es no verbal. Por eso, es esencial alinear nuestro cuerpo con el mensaje que intentamos transmitir. Comunicamos fundamentalmente para infundir confianza. Nuestro lenguaje corporal puede ser un aliado o nuestro peor enemigo.

B

## Lenguaje corporal: Adecuado vs inadecuado



- Postura erguida
- Lograr empatía
- Tono de voz medio y profundo
- Atención plena
- Manos y brazos relajados



- Brazos cruzados
- Manos inquietas
- Balanceo de ojos
- Expresiones involuntarias
- Atención dispersa

C

## Recuerda:

**Estar atentos a cómo nos movemos y hablamos es una parte muy importante de nuestro mensaje.**