

El lenguaje de las manos



“Uno decide tomar su vida en sus propias manos y ¿qué sucede?”

Algo terrible: -no hay nadie más a quién culpar!”

Erica Jong

Cuando somos niños, en nuestros años académicos aprendemos a mejorar nuestro vocabulario para así lograr convertirnos en mejores comunicadores. Nos esmeramos en adquirir un mayor y más amplio vocabulario, memorizando definiciones y diferentes usos contextuales para cada palabra.

Aprendemos a construir frases y oraciones inteligentes para alcanzar un nivel más alto en las conversaciones o para lograr componer textos escritos mucho más efectivos. Desafortunadamente aprendemos muy poco o casi nada fuera de la capacidad de comunicarnos verbalmente y mejorar nuestra comunicación oral. Lo cual es extraño, ya que el lenguaje corporal puede a menudo comunicar de manera más clara nuestras intenciones en comparación con la comunicación verbal. Todos emitimos señales constantemente, y todo esto a través de nuestro lenguaje corporal. Si aprendes a controlar tus movimientos, lograrás controlar los mensajes que emites al mundo, de esta manera, tu comunicación será ciento por ciento efectiva.

Empezaremos este tema hablando de nuestras manos. Desafortunadamente lo que haces con las manos puede ser una de las maneras no verbales más rápidas de destruir la opinión que quieres que la gente tenga de ti. Los movimientos manuales erróneos pueden llegar a comunicar exactamente lo opuesto de aquello que se intenta comunicar. Y, peor aún, es particularmente difícil hacer que nuestras manos eviten reflejar nuestro nerviosismo, principalmente cuando no sabemos qué hacer con ellas.

Afortunadamente si logras entrenarte en la conciencia y manejo del movimiento de tus manos, tus dos amiguitas de cinco dedos serán capaces de influenciar tu imagen por completo, y de una manera muy positiva.

La ansiedad es visible en las manos cuando vuelves a tirar una servilleta de papel, cuando juegas con algo que sostienes en tus manos, cuando cierras los puños como pelotas y los frotas, también cuando retuerces tus dedos o te sientas sobre tus manos. Aun si te sientes un poco o muy ansioso, lo último que quieres es dejar a la demás gente saberlo. En su lugar lo que realmente necesitas es demostrar claramente que estás calmado y en control.

Trata de evitar poner los dedos dentro de tu boca. De acuerdo con algunos psicólogos cuando muerdes tus uñas o muerdes tus dedos de alguna manera es porque se está imitando el comportamiento que se tenía cuando se era un bebé al tomar leche materna. Para un bebé el alimentarse del pecho de su madre provee alivio para una situación de mucho estrés; un adulto mordiendo sus uñas hace lo mismo, pero de ninguna manera esto refleja un estado mental calmado ni control de sí mismo.

La manera de estrechar la mano puede decirnos mucho acerca de una persona. De hecho, nadie sabe realmente el origen de dar la mano al saludar o despedirse. Existe una gran variedad de teorías al respecto; pero la más popular relata que el apretón de manos se deriva de una costumbre desarrollada en Europa en la época medieval. Al encontrarse, reyes y caballeros extendían la mano derecha completamente abierta, esto para demostrar que no llevaban consigo ningún arma.

Esta mínima prueba de confianza ofrece una razón práctica y conveniente para que exista el apretón de manos.

Un apretón de manos fuerte y firme usualmente es un buen signo de que la persona es segura y que está cómoda consigo misma. Un apretón débil, ése que se siente como si estuvieras agarrando un pedazo de espagueti demasiado cocido, pueden significar varias cosas. En una situación de negocios, esto podría indicar que la persona intenta, secretamente, manipularte. Por otro lado, esto también podría significar que la persona es endeble o de personalidad débil y, por lo tanto, el apretón débil significaría sumisión y debilidad. Esto también puede dar a entender un mensaje como “No quiero tocarte” o “No me gusta intimar con extraños”. Es importante poner atención en los otros mensajes que el lenguaje corporal de esta persona emite para poder discernir cuál significado es el que más se aproxima a la realidad.

El apretón de manos doble, también conocido como “El guante” es el que usa la mano izquierda para cubrir o “abrazar” la mano que se está estrechando; esto demuestra extrema amabilidad y empatía, y es poco menos que un abrazo en miniatura, por lo tanto, es un mensaje claro de una actitud amistosa e íntima.

Cuando al estrechar la mano se cubre la otra mano al mismo tiempo que se toma la posición superior durante el apretón, la persona está dejando saber que él o ella está a cargo, que es confiado, seguro y que él es el líder y, con este apretón se asegura de que no haya dudas al respecto.

También con esto se demuestra que la persona es entusiasta y enérgica, con una alta confianza en sí misma.

Debes entender el significado de este apretón de manos, pero nunca sentirte intimidado si alguien lo usa contigo; ahora, que si ésta es tu manera de estrechar la mano de alguien debes recordar que hay contextos en los que un apretón dominante como éste podría no ser lo más apropiado.

Saber cuándo es conveniente estrechar la mano de alguien es importante.

Una regla general es que si tienes dudas, simplemente ofrece tu mano; sin embargo, si lo tuyo son las ventas, la recomendación es que dejes que tus clientes tomen la iniciativa de un apretón de manos. Hay personas a las que la interacción física de primer contacto no les es muy agradable. Muchos vendedores cometen el error de querer estrechar manos con todo el mundo. Un apretón de manos es muy apropiado cuando nos reencontramos con algún conocido o un viejo contacto, cuando le damos la bienvenida a alguien que llega a nuestra oficina o a nuestra casa o simplemente cuando se está conociendo a alguien por primera vez. También



Muchos vendedores cometen el error de querer estrechar manos con todo el mundo. Un apretón de manos muy apropiado cuando nos reencontramos con algún conocido o un viejo contacto, cuando le damos la bienvenida a alguien que llega a nuestra oficina o a nuestra casa o simplemente cuando se está conociendo a alguien por primera vez. También estrechamos la mano de alguien cuando acabamos de concluir una transacción o también al retirarnos de algún evento social o del negocio de alguien.

Evita dar la mano a alguien cuyas manos están ocupadas. Será mejor no apurarse a estrechar la mano de alguien con un rango más alto, a quien no tengas una razón para dirigirte o la confianza para hacerlo, ya que hablando de negocios, podría parecer un poco apresurado y, por lo tanto, el apretón se sentirá demasiado forzado.

En eventos sociales es importante que desarrolles la costumbre de sostener tu bebida en la mano izquierda así, evitaras dar un apretón de manos mojado o frío, lo cual puede ser desagradable para la otra persona. Si tienes la tendencia a tener las manos frías tal vez podrías utilizar el truco de meter tu mano derecha en tu bolsillo un poco antes de estar en la situación de estrechar la mano de alguien, una mano tibia y firme es mucho más agradable de tocar que una mano fría o húmeda.



El mover los dedos ya sea repicando con ellos o tomando un lapicero y golpearlo es un signo de impaciencia o de falta de tolerancia. Se podría decir que estos movimientos son similares a alejarse de algo: los dedos “caminan” lejos de una situación aún y cuando el cuerpo es obligado a permanecer ahí. Comúnmente cuando una persona esconde sus manos lo que trata de decir es “no quiero comunicarme contigo”.

Esto es especialmente cierto cuando se trata de manos que se meten profundamente en los bolsillos de una persona, ahí donde no pueden ser tocadas ni ser sujetos de ningún tipo de contacto o intimidad.

Cuando una persona no está segura de lo que va a decir es común que mueva sus dedos en el aire, que los haga “correr”.

Alguien que se frota el cuello o lo rasca, podría estarse sintiendo inseguro, incómodo o está experimentando algún tipo de conflicto.

Pellizcar o sobar el puente de la nariz por entre los ojos mientras están cerrados es, por lo general, un excelente ejemplo de evaluación negativa o exasperación hacia algo que se tiene enfrente.

Muchas personas casadas juegan con su anillo de compromiso o de bodas, es claramente una señal de que algún tipo de conflicto se está suscitando en su relación, sobre todo si la persona lo hace mientras habla con su pareja.

Cuando una persona cubre su puño con la otra mano completamente extendida sobre él es el signo de una persona realmente furiosa pero que trata a toda costa de controlarse para mantenerse calmado.

Cuidado con esta señal; podría no faltar mucho para que ésta persona pierda el control, y de verdad no quieres estar ahí cuando eso suceda. Las manos entrelazadas detrás de la nuca es claramente un signo de arrogancia y seguridad, especialmente cuando la persona está ligeramente recargada hacia atrás como diciendo: “tengo tanto poder sobre ti que ni siquiera necesito defenderme”.

Las palmas abiertas transmiten un mensaje de honestidad y completa relajación con uno mismo. Hay que cuidarse de los políticos, pues han aprendido este sencillo, pero fundamental truco, y lo usan para despistar a la gente.

Cuando la gente se da golpecitos en la barbilla lo más seguro es que estén tratando de tomar una decisión. Por otro lado, cuando una persona jala o aprieta el lóbulo de la oreja se sabe que ésta persona está indecisa al respecto de algo.

Una persona que controla los movimientos de sus manos y los convierte en movimientos definidos y efectivos da la impresión de ser mucho más racional, controlada y segura de sí misma que una persona que juguetea, manotea, y las mueve nerviosamente.