

Cómo tus gestos al hablar te hacen más (o menos) carismático

La próxima vez que veas una charla TED o el discurso de un político, observa de cerca los movimientos de manos del orador.

¿Es un movimiento lento o energético?

¿Es sutil o expansivo?

¿Las manos se mueven de forma vertical u horizontal?

Es bien sabido que gestos no verbales pueden influir en la manera en que se recibe un mensaje. A veces incluso más que las propias palabras que se utilizan.

BBC Capital descubrió recientemente que una voz más profunda se relaciona con una mayor autoridad, y que esto puede influir en la cantidad de dinero que gana un ejecutivo.

Ahora, una serie de estudios llevados a cabo por la universidad de Viena ha examinado cómo las personas hablan con sus manos.

La conclusión es que las manos reflejan elementos importantes de tu personalidad. Incluso pueden cambiar cómo las personas perciben tu altura, haciéndote parecer más alto o más bajo.

Este descubrimiento recuerda a la famosa teoría sobre las "poses de poder" (estar de pie con las manos en las caderas y los pies bien plantados, como un Superman o Superwoman). Se cree que estos pequeños gestos de confianza retroalimentan el cerebro y hacen que las personas se sientan más asertivas antes de hablar en público.

Sin embargo, los estudios llevados a cabo por la Universidad de Viena son diferentes en ciertos aspectos. Las "poses de poder" se realizan en privado para aumentar la confianza antes de una reunión, y son en gran medida posiciones estáticas en lugar de movimientos fluidos.

Por lo contrario, esta investigación examina el movimiento de manos del orador y cómo esta gesticulación influye en las percepciones de los demás.

Markus Koppensteiner de la Universidad de Viena llevó a cabo un estudio en el que transformó videos de discursos de políticos en figuras animadas, para que las expresiones faciales no fueran visibles.

Los participantes tuvieron que buscar rasgos de personalidad en estas figuras silenciosas. Aunque algunos rasgos parecían ser difíciles de discernir a partir de los gestos, otros eran claramente visibles.

Por ejemplo, los participantes asociaron un movimiento de manos frecuente a ser una persona extrovertida.

Las percepciones de autoridad se vincularon a movimientos de mano verticales. Las personas que realizan este tipo de gestos expansivos tienden a ser calificadas como menos amables, pero más dominantes.

Además, Koppensteiner descubrió que estas clasificaciones de personalidad, basadas únicamente en las animaciones silenciosas, podían predecir la cantidad de aplausos que los políticos realmente recibieron en los discursos.

Estas calificaciones también predijeron si los políticos fueron abucheados, lo que sugiere que los gestos de dominación pueden ser percibidos como positivos o negativos, dependiendo del contexto.

Los movimientos de manos verticales también influyeron en la percepción de la altura física del orador. "Básicamente si mueves los brazos de arriba abajo vigorosamente puede que la gente piense que eres más alto.", dice Koppensteiner.

El mecanismo psicológico no está claro. Investigaciones previas han mostrado que las personas altas son consideradas mejores líderes. Es posible que esos movimientos de manos crean una ilusión visual que haga parecer a la persona más alta, y por lo tanto más dominante.

O podría funcionar al revés: al vincular los gestos con una mayor dominación esto hace parecer a la persona más alta.

Los resultados de Koppensteiner parecen apoyar las conclusiones de otros estudios. La autora y entrenadora de lenguaje corporal Vanessa Van Edwards, por ejemplo, ha analizado cientos de charlas TED para entender por qué algunas charlas se vuelven virales y otras reciben muy poco interés- incluso cuando tratan temas similares.

Descubrió que los oradores más exitosos realizaban casi el doble de movimientos de manos (465 comparados con 272).

Hay que enfatizar que Koppensteiner aún no ha analizado si las personas pueden imitar estos gestos para cambiar la forma en la que son percibidas. Aun así, sospecha que muchas personas utilizan estos trucos de forma deliberada.

Dado que hablar en público es una de las fobias más comunes, estos consejos podrían ayudar a muchas personas a superar este miedo.

Fuente: <https://www.bbc.com/mundo/vert-cap-45552192>