

mia ^{Nº 12} vital

La revista para vivir mejor

1€

CANARIAS 1,15 € (SIN IVA)
INCLUIDO TRANSPORTE

Piedras en el riñón

Así se calma el dolor

No abuses de los diuréticos

Mejora tu digestión con 7 ejercicios

PIERNAS LIGERAS

STOP VARICES

Pautas eficaces para ganar seguridad

Descubre cómo prevenir el ictus

DIETA DETOX

Pierde 2 kilos en 2 semanas

Plantas antiedad





¡Gana seguridad!

¿Cuántas veces al hablar en público te han podido los nervios? Unos trucos de comunicación no verbal te vendrán muy bien.

Por ITA GIL



A todos nos gusta dar buena imagen, que los demás nos vean como alguien con asertividad y buena autoestima. El lenguaje no verbal puede ayudarnos no solo a que nos perciban así, sino a serlo auténticamente.

EVITA POSTURAS DE CIERRE

"Por ejemplo, cruzar los brazos y piernas. Si tenemos al interlocutor a nuestra derecha y le damos la cadera, estamos en una postura cerrada (si continuáramos el gesto en esa dirección, acabaríamos dándole la espalda). En cambio, si mostramos la parte interior del muslo, estamos receptivos", explica la **coach Paz Herrera, experta en imagen, de Madrid**. Esta actitud de cierre también se percibe cuando se tienen los hombros muy altos o hacia dentro, las manos

agarrotadas o cruzadas con fuerza, los puños apretados, el mentón subido o se mira hacia abajo.

USAR GESTOS ILUSTRATIVOS...

..., o lo que es lo mismo, abiertos. "Dicen que los ojos y las manos son el reflejo del alma. Por eso, los gestos deben reflejar los sentimientos, ser coherentes con ellos". Lo mejor es gesticular con las dos manos, sobre todo las palmas, da sensación de seguridad y apertura. Se deben realizar gestos redondeados, relajados y de pecho a cintura. Por encima del pecho delatan nervios o enfado y por debajo de la cadera, inseguridad, igual que si escondes las manos o desvías la atención (se interpretará como que estás mintiendo o escondiendo algo) y también tener los pies bien apoyados en el suelo (si no da sensación de que pasas, de que no te interesa). ♥



Paz Herrera

COACH, ASESORA EN IMAGEN Y MARCA PERSONAL (PAZHERRERA.COM).

"RESPETA CIERTA DISTANCIA"

■ **"Es importante no invadir al otro.** Para calcularlo ten en cuenta que si la persona es de tu ámbito íntimo, deberías poder estirar los brazos como distancia mínima. Por otro lado, hay que dejar que termine su discurso. Es bueno mantener una actitud en avance, pero si estás apoyado en el respaldo y te resbalas de la silla, por ejemplo, estás mostrando falta de interés. En cuanto al rostro, si estamos mal tenderemos a fruncir el ceño y a apretar la mandíbula. Para relajarlo se puede hacer gimnasia facial. Un truco muy válido es sonreír con los ojos. Si estás nervioso y sonríes con la boca puede aparecer un rictus raro. Con los ojos se controla mucho más".



Mirar a los ojos: fundamental

Si te hablan, hay que mirar a los ojos. Pero si no pestañeas es una forma de invadir también porque intimidas a la otra persona. Es mejor mirar entre las cejas, para que no sea tan invasivo. Otra forma de invasión es mirar a todos los lados de la cara o del cuerpo, como si le estuvieras haciendo un chequeo. Procura evitarlo. Mira a un punto entre las cejas y sonríe de forma no forzada".