

**José Hermida**, escritor y conferenciante sobre la interacción entre los seres humanos



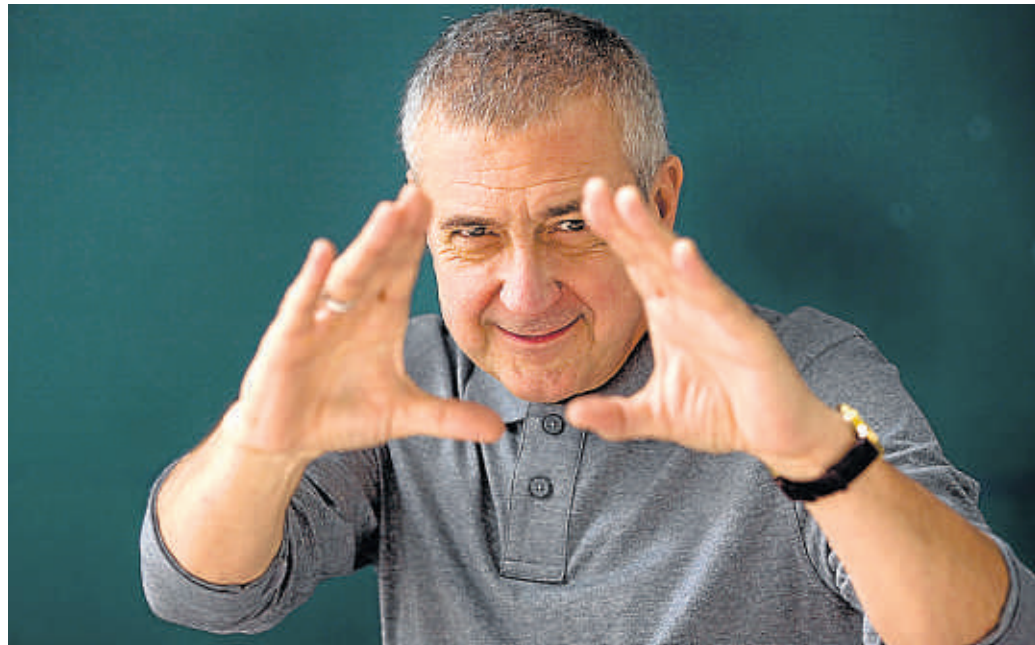
VICTOR M. AMELA

IMA SANCHIS

LLUÍS AMICUET

**Tengo 59 años. Nací en A Coruña y vivo en Madrid. Divorciado y con un hijo (19). El distanciamiento y la desconfianza entre políticos y ciudadanía es un abismo. Me parece un acto de soberbia decir si algo intangible existe o no existe, y pretender ser el portavoz es ya exceso**

## “Primera ley de la seducción: no lo des todo al principio”



MARC ARIAS

**S**ólo hay tres tipos de relaciones entre las personas: confrontación, colaboración o indiferencia. Fin. ¿Dónde está la magia?

**¿En los matices?**

En nuestra capacidad de comunicación verbal y no verbal para cambiar ese escenario. Si estamos ante un escenario de confrontación tal vez halla que pasar un mensaje persuasivo; y si quiero huir pero conservar la relación usaré un mensaje protocolario: “Tengo prisa; nos llamamos”.

**Muy típico.**

Mejor eso que “eres un pesado y no te aguanto más”. Yo a mis alumnos suelo decirles: “Ojalá lleguemos a convertirnos en personas que no dicen lo que piensan”.

**¿...?**

Hay que pensar qué efecto van a causar nuestras palabras y si eso es lo que pretendemos. No hay que perder de vista para qué estamos hablando.

**Nos gusta seducir al interlocutor.**

Coger al otro por la solapa y empezar a agitarle diciéndole “¡ámame!” no funciona.

**Bueno..., eso ya lo sabemos.**

¡Y un cuerno!, la inmensa mayoría de la gente se muestra arrogante, agresiva o sumisa y no le pasa por la cabeza esto tan mágico de qué puedo ofrecer a esa persona.

**Vale.**

La primera ley de la seducción, sin la cual nada funciona, es: no lo des todo al principio. Y no hablo de sexo, si lo agotas todo, ¿qué interés tendrás la semana siguiente?...

**¿Es que si no te da para dos semanas!**

Has de dejar de pensar en ti y pensar en la otra persona. Sorprenderla cada día.

**¿Y cómo se seduce sin palabras?**

Se trata de identificar el escenario: si alguien aparta la mirada cuando le hablas, te interrumpe, mira la hora, lo más probable es que el escenario sea de confrontación o de indiferencia tensa; sabiéndolo, puedes rebelarte ante todo tipo de dominación.

**Cuénteme eso.**

Póngase de pie. Tenga.

**¡Vaya!**

Hacerle sostener algo mío sin pedirle permiso es una actitud de dominación. Nuestro cuerpo es un semáforo, un emisor de señales. Cuando ligamos, ¿se ha fijado en que hay un momento en el que no se habla y se está bien?... Es porque nos hemos estado emitiendo señales en un escenario de colaboración. Movimientos lentos (no tengo ningún tipo de nervios); lanzar una sonrisa sosteniendo la mirada (estoy a gusto contigo).

**La mirada está llena de códigos.**

Sí. Como no tengo confianza con usted, le

### Poder

Ya de niño se preguntaba por qué unos mandaban y otros obedecían, cuál era el argumento de esa obra de teatro de dominación y sumisión, quería conocer las reglas. Hoy imparte habilidades de comunicación interpersonal en el Instituto Nacional de la Administración Pública y tiene una extensa obra publicada sobre el tema. En su último libro, *Hablar sin palabras* (Temas de Hoy), explica cómo dominar todas las situaciones a través de los gestos. Si tu interlocutor se toca la cara es que está atento, si se toca la proximidad de la boca hay algo de reserva, si es la nariz: miente. “No tener prejuicios y percibir los cambios que se están produciendo en la comunicación no verbal es poder”

miro entre los extremos de los arcos ciliares y la punta de la nariz; pero no en la boca, ni del cuello para abajo, ni insistentemente a los ojos. Así le estoy diciendo que me interesa pero la respeto. Lo percibe, supongo.

**Sí.**

Sin embargo, si quiero agredirla le miraré la boca, la repasaré descaradamente y usted dirá: este es un imbécil. ¿Por qué? Porque la he invadido. Aparte de la connotación sexual, la boca es el túnel a una cantidad de vísceras increíble, es algo íntimo.

**Hay quien te habla y no te mira.**

Dominación. El macho alfa es un personaje habitual en las oficinas, ese que también te mete la bronca delante de la gente.

**Conozco.**

En el momento en que tu frente brille, los hombros suban (porque ocultamos las zonas vitales), estás perdido. No olvide que somos seres humanos desde ayer por la tarde.

**¿Cómo pararle los pies?**

La primera señal que debo emitir es “a mí no me impresionas pero estoy dispuesto a colaborar si te portas bien”. Esto significa que mis hombros tienen que estar caídos y que no estaré rígido, por eso tendré descompensado el cuerpo. Le miro, pero no directamente a los ojos, es decir, le respeto y exijo el mismo respeto.

**¿Y si se pasa de rosca?**

Técnicas más específicas, por ejemplo, a los *aznares* que te dan la mano sin mirarte, yo se la pongo cerca pero no se la doy, entonces te miran y te encuentran sonriente... ¡Ya es tuyo!: has cambiado el escenario.

**También están los que te dan golpecitos cuando hablan.**

En la sociedad occidental la mujer tiene derecho a tocar más que los hombres (podéis quitarnos una miga del jersey). Y tenéis derecho a mirar durante más rato, inspeccionar. A nosotros nos resulta antipático ese comportamiento porque son señales femeninas destinadas a un público femenino y a nosotros nos gusta que no vean machos.

**Hablamos sin palabras.**

Sí, con esas que suprimimos después de una coma. Por ejemplo: “¡Pero pregunta ya, (pesada)!”. Esa palabra no dicha se escucha, la emitimos con el semáforo. La clave está en observar para cambiar el *frame* (marco).

**Cuénteme.**

En las parejas, por ejemplo, con tan sólo un par de gestos uno puede hacer cambiar la franja de colaboración a la de indiferencia; de hecho se usa mucho para mantener el interés del otro. Los que cambian los escenarios lideran las relaciones humanas.

**¿Y si quiero oyentes entregados?**

En una conferencia la gente escucha unos cinco minutos, luego se evade. Lo primero es captar la atención y lo segundo estimular el interés, lo que sólo sucederá si lo que dice les propone un beneficio o les evita un problema. Las explicaciones déjelas para el final. Pero lo esencial para que te escuchan es que tú hayas escuchado primero.

IMA SANCHIS

AVUI 21.45 H

**MATAR A UN REY**  
INTRIGUES POLÍTICAS I ÀNSIA DE PODER EN AQUESTA CINTA D'ÈPOCA MERAVELLOSA

8tv  
LA PRIVADA DE CATALUNYA

