

# 'Donald Trump sabe como cautivar, te puede gustar o no, pero no deja a nadie indiferente'

Cristian Salomoni Vicepresidente de ACONVE, Asociación de expertos en comunicación no verbal, analiza [la rueda de prensa de Donald Trump](#).

'Su comportamiento no verbal no ha cambiado respecto a la campaña electoral y los debates: se presenta como el macho alfa, [seguro y sin titubeos](#)'.

LAURA MARTÍNEZ

Miércoles, 11 Enero 2017, 21:03



Cristian Salomoni Vice presidente de ACONVE ([www.aconve.org](http://www.aconve.org)), Asociación de expertos en comunicación no verbal, analiza la rueda de prensa de Donald Trump desde el punto de vista de la comunicación no verbal:

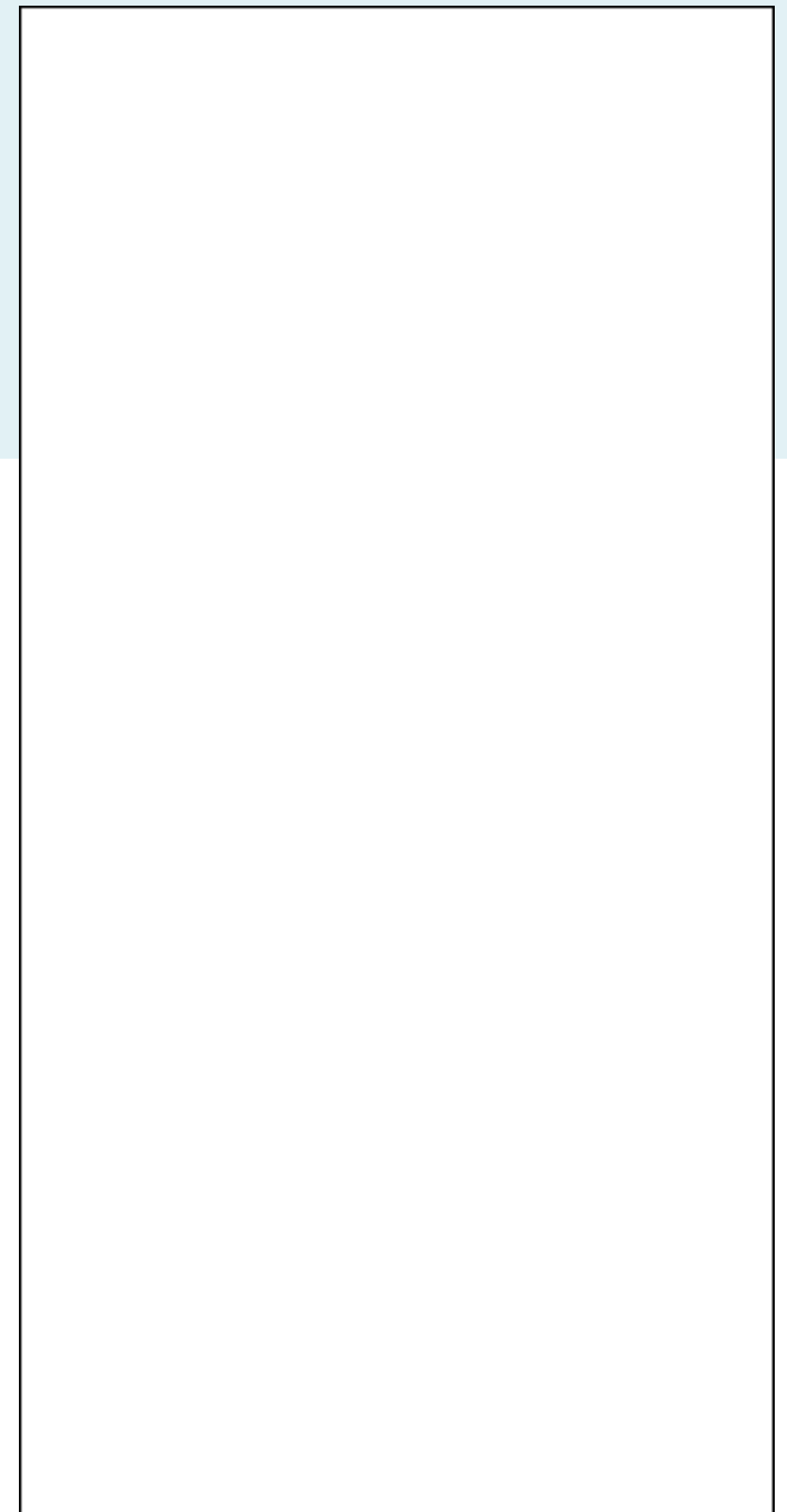
'Donald Trump sabe como cautivar, te puede gustar o no, pero lo cierto es que no deja a nadie indiferente. Su comportamiento no verbal no ha cambiado respecto a la campaña electoral y los debates: se presenta como el macho alfa, seguro y sin titubeos'. 'Emociones sin filtro'

'Un aspecto sorprendente para nosotros expertos en comunicación es la facilidad con la cual Trump expresa sus emociones sin filtro. Esto es algo nuevo en el panorama político, ya que asesoramos a los políticos a controlar las emociones. Trump es como si fuera un libro abierto no tiene ningún problema a enseñar emociones negativas como la ira o el desprecio que le genera los periodistas en la rueda de prensa'. 'Lenguaje no verbal, congruente'

'Su lenguaje no verbal es completamente congruente con el contenido verbal, esto significa que Trump cree lo que dice. Su postura refleja enorme seguridad y poder, pone las manos en el atril y se inclina hacia adelante como si estuviera haciendo flexiones para demostrar su poder'. 'Gestos típicos'

Encontramos en esta rueda de prensa los gestos típicos de Trump que se han convertido en su marca personal: el gesto del OK de juntar el índice con el pulgar lo utiliza para enfatizar partes de su discurso y el mensaje que da a la audiencia es de que Trump quiere ser preciso y tiene ganas de explicarse y expresarse sobre un tema en el cual cree.

El gesto de poner los dedos a forma de L lo forma cuando quiere tener toda la razón sobre un argumento, esto es interesante porque significa que ese tema es para Trump inamovible'. 'Las palmas de las manos hacia arriba'



'Enseñar las palmas de la mano es el único gesto positivo de Trump que quiere abrirse de manera empática para demostrar que es una persona honesta, pero el error es que lo hace demasiado cuando habla de si mismo.

También es interesante que cuando no le gusta hablar de un tema mantiene los brazos y codos pegados al cuerpo como para protegerse de las preguntas de los periodistas sobre todo cuando le preguntan sobre las supuestas falsas noticias.'Como Berlusconi'

'Y por ultimo, me parece muy curioso que su expresión facial se parece mucho a la de Silvio Berlusconi, sobre todo cuando intenta demostrarse poderoso levantando el mentón y bajando las esquina de los labios tal como hacia el ex primer ministro italiano.

## Recomendamos



Un sindicato independentista denuncia al restaurante de Jordi...



L'Ametlla, el pueblo de 7.000 vecinos que ha levantado la ira de BBVA...



Adelgazar : este probiótico derrite las grasas, sobre todo a nivel del vientre

Cell'innov



Famosos que parecen hermanos pero no lo son

ENFEMENINO



Aprovecha las ofertas del Citroën C3 ¡Hasta el 23 de junio!

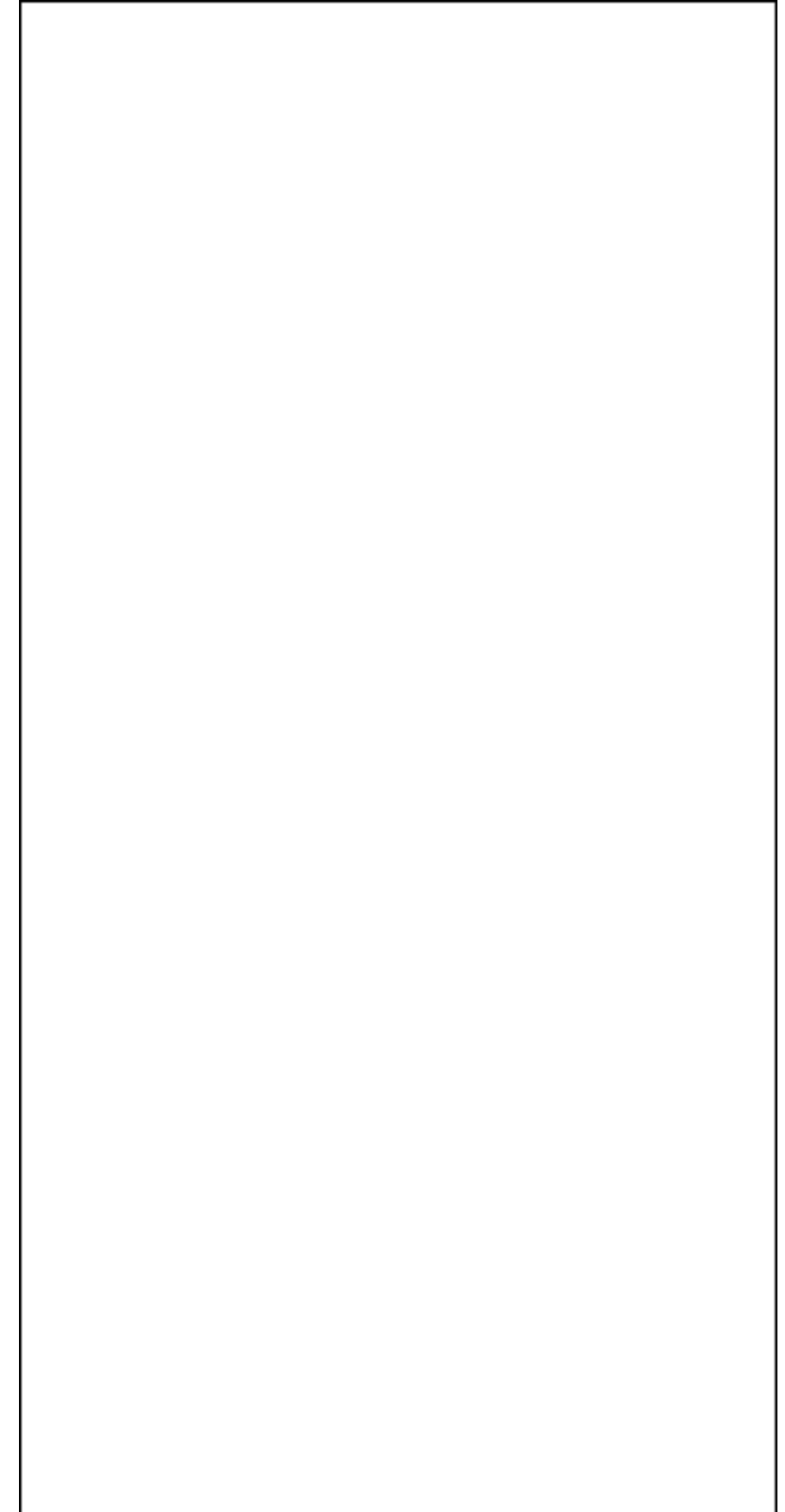
Citroën



Un Asesor de Trump anticipa el Fin de la Economía en España

Inversor Global

recomendado por |



Serendipia  
**Iñaki Ortega**

El Corte Inglés y Amazon: tan diferentes, tan iguales

f | t

## En portada

120 euros al año por jubilado

---

# El Gobierno anulará el copago farmacéutico del PP a pensionistas

---

CARLOS RODRÍGUEZ

¿Sabe tu familia que  **tienes un "DON"?**

**Diles que eres donante de órganos**

Si no lo saben **"díselo"**

La donación de órganos es un acto voluntario y altruista, mediante el cual una persona decide donar sus órganos para que otros vivan

**#Yotengoundon**  
yo soy donante de órganos

Para más información: [www.madrid.org](http://www.madrid.org)

Para que pueda hacerse realidad **tu familia lo tiene que saber**



El valor se disparó un 13%



La oferta no satisface la demanda

El buen ojo de Villar Mir para vender OHL en el mejor momento posible

PEDRO RUIZ



Pisos para estudiantes, un negocio en auge para 'tiburones inmobiliarios'

LUCÍA GÓMEZ



## Artículos

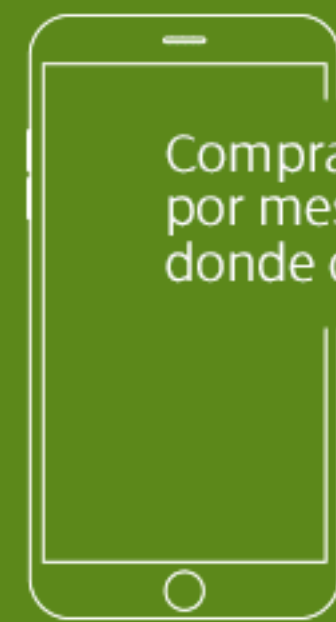
Opinión

Escribir un comentario

Noticias

Suscribirse • RSS

## Las 13 franquicias más exitosas del mundo



Compra tu energía por meses y utilízala donde quieras.

> Descubre más

**Energy Wallet**  
Es verde. Es digital. Es Iberdrola.

# LA INFORMACIÓN

### SECCIONES

- Empresas
- Economía
- Opinión
- Política
- España
- Tecnología
- Internacional
- Deportes
- Cultura
- Vida
- Temas
- Lo último

### SERVICIOS

- Sobre nosotros**
- Tlf: 91 766 8117
- ¿Quiénes somos?
- Publicidad

### Otras webs

- 233grados.com
- Practicopedia.com

### Aviso legal

- Condiciones de uso
- Política de privacidad
- Política de cookies

Busco en miles de textos, videos y fotos

La Información. Calle Condesa de Venadito nº 1,  
Planta 1ª  
Madrid, 28027 España  
Recibe este correo porque se ha suscrito a nuestro  
boletín en La Información.  
Consulte nuestra Política de Privacidad

Síguenos también en:

