



'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

Lunes, 16 Octubre 2017, 21:15



PUBLICIDAD



BBVA
Creando
Oportunidades

Ahora
más que nunca,
queremos
ponértelo
más fácil

[Descubre más](#)

Cristian Salomoni Vice presidente de ACONVE (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 último, 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 esquinas de los labios tal como hacia el ex primer ministro italiano.

da



Tras incluirlo un juzgado de Madrid

Sánchez afronta ya una denuncia en el TS por lesiones y prevaricación

FERNANDO H. VALLS / GEMA HUESCA



Después vendrá el 'plan Marshall'

Misión coronabonos: el presidente ya 'conspira' para doblegar a Merkel

FERNANDO H. VALLS



'Macrooperación' de 432 millones

¿Por qué el Sanidad tardó tanto en cerrar la compra de materiales a China?

BRUNO PÉREZ

ario

Suscribirse • RSS


HENNEO

LA INFORMACIÓN

La Información. Calle Condesa de Venadito nº 1,
Planta 1ª. Madrid, 28027, España

Síguenos también en:



SECCIONES

Empresas
Economía
Opinión
España
Tecnología
Practicopedia
Mercados
Deportes
Cultura
Vida
Temas
Lo último

SERVICIOS

Sobre nosotros
Tlf: 91 766 81 17
¿Quiénes somos?
Publicidad
RSS
Suscríbete a El
Boletín

Aviso legal

Condiciones de uso
Política de privacidad
Política de cookies

