

# EN BUSCA DE ANTARES.

## La importancia de la comunicación no verbal en la política. Asesoría de lenguaje corporal e imagen.

- En base a un minucioso análisis de lenguaje corporal e imagen del candidato o funcionario público, el objetivo de esta asesoría es proveer al cliente de una serie de observaciones, técnicas y recomendaciones para poder comunicar eficientemente sus ideas y proyectar una percepción positiva en la opinión pública.

### Justificación:

*“Algunos observadores políticos afirman que en el famoso debate televisivo entre Kennedy y Nixon en el año de 1960, el contraste entre la obvia vitalidad de Kennedy y el cansancio de Nixon (sumado a su poco expresividad habitual) tuvo más importancia que todo lo que dijeron (Davis, F.).*

Cincuenta años tarde, el lenguaje corporal y la imagen de un político son elementos fundamentales para el éxito en los procesos electorales. El 90% de lo que comunicamos los seres humanos lo hacemos mediante la comunicación no verbal (CNV): el cuerpo, los ademanes, la distancia entre las personas, el rostro, sus expresiones y el tono de la voz.

*“Un acalorado discurso político pronunciado por un hombre de mirada apagada, de rostro de rasgos caídos y de posición corporal descuidada, no resulta atractivo. El orador nos indica con su aspecto que no tenemos necesidad de prestarle atención...” (Davis, F.). Cabe señalar que la CNV también es una importante forma de demostrar poder, de inspirar confianza y empatía en los electores.*

*Lenguaje Corporal, Emociones, Política y su relación entre sí:*

*enbuscadeantares.com*

# EN BUSCA DE ANTARES.

## Metodología:

Se hace un análisis de la imagen y lenguaje corporal del candidato o funcionario en diferentes apariciones públicas (entrevistas, debates, *meetings* políticos, intervenciones, etc.)

Factores a analizar:

### Kinésica

- Ilustradores (ademanos, detalles del buen orador)
- Manipuladores (indicios de ansiedad y nerviosismo)
- Emblemas
- Adaptadores

### Proxémica

- Distancia de interacción personal

### Contacto

- Saludos y gestos afiliativos o de rechazo

### Posturas

- Abiertas o cerradas

### Contacto ocular

### Expresiones faciales

### Tono y volumen de la voz

### Pausas

### Imagen

- Fachada personal

Al finalizar el análisis, se presentará un reporte integral considerando **las ventajas, desventajas y ventanas de oportunidad** en la imagen y el lenguaje corporal del candidato o funcionario público.

*Lenguaje Corporal, Emociones, Política y su relación entre sí:*

*enbuscadeantares.com*

# EN BUSCA DE ANTARES.

José Manuel Guevara Sancho, Licenciado en Relaciones Internacionales por el Tec de Monterrey Campus Querétaro y estudiante de la Maestría en Gestión Pública en el mismo instituto (Fecha de titulación: Diciembre 2011).

En los últimos años me he especializado en el estudio del lenguaje corporal, las emociones humanas y la micro-sociología.

## **Experiencia relacionada**

Licenciatura:

- Semiótica aplicada. Trabajo final: Análisis del lenguaje corporal de los candidatos a la presidencia de los Estados Unidos: John Kerry, George W. Bush, 2004.
- Análisis del discurso, 2004.
- Comunicación política, 2005.
- Análisis del contenido, 2006.
- Mercadotecnia internacional, 2007.
- Imagen y relaciones públicas, 2008.
- Negociación y resolución de conflictos internacionales 2009.

Maestría:

- Liderazgo en la Función Pública, 2009.
- Mercadotecnia Política, 2010.
- Campaña de Mercadotecnia Política Enrique Peña Nieto. Maestría en Gestión Pública, Proyecto Final de la materia mercadotecnia política. Profesor titular: Dr. Luís Felipe Alvarado, 2010
- Análisis de comunicación no verbal: Gobernador Constitucional del Edo. Querétaro; José Calzada Rovirosa. (Foro joven de participación: Liderazgo, ITESM C. Querétaro, 2010).

*Lenguaje Corporal, Emociones, Política y su relación entre sí:*

*enbuscadeantares.com*

# EN BUSCA DE ANTARES.

## Experiencia Profesional:

- Profesor de sociología a nivel licenciatura, ITESM C. Querétaro, Desde 2009. *“La presentación de la persona en la vida cotidiana”*, *Behavior in public places: Notes on the social Organization of Gatherings y Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*, son tres obras de Erving Goffman que imparto semestre a semestre.
- Taller: “El lenguaje corporal en la negociación”, 2011. Capacité a los alumnos del Tecnológico de Monterrey que representarán a su universidad en el Triunvirato 2011 (FINA-NAFI <http://www.fina-nafi.org/>)
- Profesor adjunto de las materias de Comunicación Política y Liderazgo Corporativo en el Middelburg Center for Transatlantic Studies, 2011.
- Consultoría a ponentes internacionales y políticos.

## Eventos Internacionales, congresos y diplomados:

- Taller de Negociación Internacional con el Director de la EGAP Zona Centro, Dr Luis Miguel Pérez Juárez.
- Triunvirato 2008, Montreal, Canada. FINA-NAFI (North American Forum on Integration) Representante nacional del Tecnológico de Monterrey en este ejercicio parlamentario.
- Interactive training by DR. Paul Ekman. METT FACE TRAINING.
- Taller de Inteligencia Emocional. ITESM C. Querétaro. 2011
- Coordinador de la Revista “Retos Internacionales” ([www.retosinternacionales.com](http://www.retosinternacionales.com)).

Otras de mis facetas profesionales es la de consultor en entrenamiento mental y emocional ([www.jmentaltraining.com](http://www.jmentaltraining.com)). Trabajo con PLENUS SPORT STUDIO y con los equipos representativos del Tec de Monterrey Campus Querétaro, entro otros clientes independientes.

*Lenguaje Corporal, Emociones, Política y su relación entre sí:*

*enbuscadeantares.com*