



# SOMOS LAS EMOCIONES QUE COMUNICAMOS



Con esta afirmación, Javier Cebreiros nos propone una forma diferente de entender la comunicación. Son múltiples los cursos y libros que defienden el desarrollo del lenguaje corporal, el tono de voz o los gestos como elementos clave de nuestra comunicación. Sin embargo, en este fascinante libro, el autor se centra en la que considera la parte más sustancial: las emociones. Las personas comunicamos constantemente y no durante un tiempo de exposición concreto, sino durante veinticuatro horas cada día, con lo que lo más importante no es cómo lo hacemos, sino lo que despertamos en los demás. En **Olvida tu lenguaje corporal** se tratan aspectos fundamentales de la comunicación: la pasión, la autenticidad, el liderazgo, las emociones o el sentido. Todos ellos se exponen partiendo de una idea esencial: para ser mejor comunicador hay que trabajar para ser mejor persona.

**-¿Piensa que esta forma de comunicación podría llevar cambios en el entorno empresarial?**

Creo que la calidad de nuestros líderes depende en gran medida de la calidad de sus pensamientos; así que una buena reflexión es: ¿cómo te hablas? Una decisión individual que afecta al grupo del que formamos parte.

Una organización es un conjunto de personas, por lo que, aún con distintos objetivos, debemos aplicar las mismas pautas comunicativas que entre tú y yo, o un padre y un hijo para tener buenas y productivas relaciones. El último de los tres bloques del libro (el sentido), expone esta idea: siempre que comuniquemos, asegúrate de que lo que vas a decir, aporta sentido a la vida de la persona que te escucha. Ése es el verdadero reto que tienen los líderes con su comunicación en las empresas: ser capaces de generar sentido en sus equipos.

**-¿Cuáles son los consejos que daría a los managers que desean mejorar la comunicación en sus equipos?**

Sé tú mismo, y trabaja cada día por ser una mejor versión. Las personas comunican eficazmente desde distintos estilos, emociones, mensajes, foros... por lo que no creo que haya una, dos o cinco claves para hacerlo bien, sino que la autenticidad es la mejor de las diferencias.

Ahora bien, ¿qué elementos tienen en común algunos de los más grandes comunicadores que contribuyen esta teoría? Humildad, pasión y credibilidad me parecen algunos de los más importantes. Todos ellos relacionados con las emociones; y es que la única forma de hablar con pasión, es tener pasión. Por eso al final no se trata de cómo te mueves, sino de cómo eres. Y así resumo el libro defendiendo que serás mejor comunicador en la medida en que trabajes por ser mejor persona.

**-¿Cuáles fueron las experiencias que le dieron la idea de escribir este libro?**

Me apasiona la comunicación de las personas; llevo tiempo investigando, compartiendo mis ideas en cursos y conferencias, estudiándola y analizando a los mejores comunicadores para saber qué es lo que les hace únicos. Mi conclusión fue clara: su capacidad para despertar emociones en los demás.

Por eso la idea de este libro es una comunicación que tiene como base las emociones. En mi opinión, hasta ahora se ha prestado demasiada importancia al lenguaje corporal y nos hemos preocupado más por cómo comunicamos, que al para qué lo hacemos o qué decimos.

La línea de trabajo es clara: prestar más atención a lo que somos que a lo que parecemos. Al final se trata de cambiar el "mueve tus manos" y "sonríe" por "olvida tus manos" y "sé feliz". Para ello, desarrollo conceptos importantes como liderazgo, pasión y autenticidad, para traer a escena la importancia de las emociones en la comunicación.