

SER AUTÉNTICO RINDE MÁS, HAY HAMBRE DE AUTENTICIDAD

La profesora de Harvard saltó a la fama por su charla TED sobre las 'posturas poderosas'

POR NATALIA MARTÍN CANTERO



La profesora de Harvard y psicóloga social Amy Cuddy saltó a la fama por su charla TED de 2012, la segunda más vista en toda la historia de este canal. En ella se refiere a sus estudios sobre la conducta no verbal y cómo las llamadas *posturas poderosas* (los brazos en jarras, por ejemplo) ayudan a hacer frente a situaciones estresantes, ya que incrementan la confianza y asertividad. De paso por Madrid para participar como ponente en el WOBI (World of Business Ideas), Cuddy se refiere en esta entrevista al «síndrome del impostor» o a las diferencias entre el poder social y el personal, temas que aborda en su libro *El poder de la presencia* (Urano).

PREGUNTA. Asegura que la presencia es la clave del éxito. ¿Puede definir lo que entiende por presencia?

RESPUESTA. La habilidad de estar en armonía con quien eres en momentos de estrés. De mostrar cómo eres, cuáles son tus valores, tus habilidades, tu potencial. No es un estado permanente; es algo que va y viene. Aflora cuando nos sentimos poderosos por dentro, y esto nos permite ser conscientes de nuestro yo más sincero.

P. ¿Es posible mantener esta presencia en la era del *smartphone*?

R. Sabemos que cuando la gente trabaja en un aparato pequeño su comportamiento se vuelve mucho menos asertivo tras sólo cinco minutos. Parece minar la confianza de la gente. Hay investigaciones que muestran que sólo con que un teléfono esté sobre la mesa, la conversación se convierte en mucho más superficial.

P. ¿Cuáles son sus recomendaciones para desarrollar esa capacidad de estar presente en

un momento estresante, como una entrevista de trabajo?

R. En primer lugar, usar autoafirmaciones. Consiste en hacer una lista de tus valores y elegir el primero. ¿Qué es aquello que me define? Escribe por qué lo valoras tanto y recuerda un momento en el que fuiste capaz de expresarlo. Es una manera de anclarte. En segundo lugar, eso de decirse a uno mismo «mantén la calma» no funciona. Al contrario, nos pone más nerviosos. Lo que funciona cuando sientes ese pánico escénico es decirte «estoy entusiasmado» en lugar de «estoy nervioso»: reevalúas las emociones y transformas tu nerviosismo en algo positivo.

Cuando nos enfrentamos a situaciones estresantes, a menudo nuestro cuerpo entra en modo «lucha o huida», pero esta respuesta no es adaptativa. Nuestro temor es ser socialmente juzgados en un momento en el que nos jugamos bastante. Así que mi tercer consejo es que, antes de acudir a la entrevista, te estires, adoptes una postura de poder, relajés los hombros, respire profundo. Esto indica a tu sistema nervioso que no estás en una situación en la que corra peligro tu vida.

P. Al hilo de las posturas de poder. En las últimas semanas se ha puesto en entredicho la validez del argumento central de su charla TED [que tras adoptar estas posturas, los participantes en experimentos se sentían más poderosos y la química de su cerebro se transformaba]. ¿Qué tiene que decir al respecto?

R. Todas las ciencias sociales están en un momento de revolución relacionada con el análisis de las métricas. Más de 100

investigadores de todo el mundo hemos estudiado los efectos de los sentimientos de poder en la cognición, la tolerancia al dolor, tolerancia al riesgo o las hormonas. En este debate, creo que el asunto de las hormonas es el más controvertido [sus investigaciones indicaban que, tras realizar estas *posturas de poder* se incrementa el nivel de testosterona, la hormona de la asertividad, y se reduce el cortisol, la del estrés]. El estudio sobre el efecto de las posturas ha sido replicado una docena de veces así que no tengo duda de que es real. Sonreír no es sólo consecuencia de sentirte feliz; sonreír, en sí mismo, hace que te sientas bien. Con respecto a las hormonas, tenemos más dudas y hacen falta más investigaciones.

P. Usted dice que las mujeres están culturalmente condicionadas para empujarse, y lo muestran con su cuerpo. ¿Cómo evitarlo?

R. Podemos enseñar a nuestras hijas casos de mujeres que se muestran poderosas y orgullosas de su feminidad. Me gusta el ejemplo de Misty Copeland, la primera mujer negra en convertirse en principal bailarina en la historia del American Ballet Theatre. O tomemos a Malala [la activista paquistaní ganadora del Nobel de la Paz en 2014, a los 17 años]. Necesitamos más ejemplos así. Y también ser expansivas. No tocarte el pelo, jugar con los pendientes o el collar, cruzar las piernas, arroparte con el chal, tocarte el cuello...

P. «Céntrate menos en la impresión que das y más en la impresión que te llevas de ti», escribe en su libro. En la era de las redes sociales, sin embargo, lo externo parece serlo todo...

R. Lo segundo condiciona lo primero, sí. Una autoestima sólida surge del interior; no necesita la validación exterior para prosperar. Tenemos que aprender a usar las redes sociales de forma congruente con nuestros valores básicos. Creo que ya está ocurriendo. Estoy comenzando a ver una rebelión entre la gente joven, que por ejemplo sube sus *selfies* a las redes sin maquillaje o habla de lo que no les salió tan bien durante el día. Es su manera de decir «no soy perfecto, y tú tampoco tienes que parecerlo». Cuando pones sobre la mesa un yo falso estás lanzando el mensaje de «no me creas». ¡La gente lo sabe!

P. ¿Podríamos decir que la búsqueda por la autenticidad es hoy más evidente que en el pasado?

R. La palabra autenticidad está usándose todo el tiempo estos días. Hace 20 años nadie hablaba de eso. Incluso en el trabajo, más y más gente está tratando de ser auténtica. Estamos haciendo estudios ahora en Harvard con empresas donde dan la oportunidad a sus empleados de que se presenten como lo que realmente son. Estos empleados mantienen su puesto de trabajo durante más tiempo, son más felices y obtienen mejores resultados. Estamos muy hambrientos de autenticidad.

P. En su libro habla de dos tipos de poder: el social (sobre otros) y el personal (sobre uno mismo). ¿Pueden ir por separado?

R. Hay gente con un montón de poder social que, sin embargo, siente que carece de poder personal. Piensan que no se merecen el trabajo que tienen, por ejemplo. El poder personal, que nos permite acceder a nuestros propios recursos y talentos, es infinito y no se lo quitas a nadie, a diferencia del poder social. El poder personal nos acerca a nuestro mejor yo, y su carencia lo distorsiona. Son dos construcciones separadas, aunque si inviertes en poder personal es más probable que consigas el segundo, porque la gente responde cuando te sientes personalmente poderoso. Eres más convincente.

P. La carencia de poder personal conduce al síndrome del impostor, la creencia de haber recibido algo que no nos merecemos y de que en algún momento nos descubrirán. ¿Por qué tanta gente se siente impostora hoy día?

R. La mayoría de nosotros hacemos ver que estamos seguros de nosotros mismos. No hablamos de nuestros miedos, sobre todo los hombres, y por eso creemos que somos los únicos sintiéndonos impostores. Cuando conseguimos éxitos externos suben las expectativas y sentimos más presión para no defraudar. Entonces empiezas a pensar que no lo mereces, que eres un fraude. Las redes sociales lo empeoran.

«Estoy comenzando a ver una rebelión entre la gente joven, que sube 'selfies' a las redes sin maquillaje. Es su manera de decir 'no soy perfecto, y tú tampoco tienes que parecerlo'»

