



El poder de la presencia

—Una nueva empresa, una primera reunión, una entrevista de trabajo, una presentación. Todas estas situaciones requieren que demos lo mejor de nosotros mismos. La presencia es la manifestación de la influencia. Autoestima y seguridad son ingredientes del poder personal. Se manifiesta en quienes saben transmitir cordialidad, honradez y confianza, unido a una percepción de fortaleza interior y de competencia. Es el lenguaje del cuerpo quien se encarga de comunicarlo: la mirada, la posición de la espalda, las piernas. Sin haber comenzado la primera palabra ya hemos dicho muchas cosas a quienes nos acompañan en la sala de juntas. Por esa misma razón, la gran presión que conllevan a menudo ciertas situaciones, provoca ansiedad e impotencia, porque nos impiden estar cómodos ahí dentro.

Afrontar las situaciones más estresantes no implica actuar, sino saber utilizar el propio lenguaje corporal. La psicóloga social Ammy Cuddy lo explica muy bien a partir de su propia experiencia personal, tras sufrir un traumatismo craneal. “El poder de la presencia” (Ediciones Urano, 2016) es la obra fruto de su intervención en el congreso TED Global 2012, segunda intervención más vista del canal YouTube: “las personas que están presentes son

capaces de expresar los propios pensamientos, sentimientos, valores, generando un potencial que conecta con los demás”.

Transmitir entusiasmo, energía, confianza y sinceridad. Así es como la presencia seduce y convence; nos da poder para estar a la altura que requieren esos momentos. Para los directivos, responsables de departamentos, estas situaciones pueden determinar su futuro y conocer las lecciones aprendidas puede ser de enorme utilidad, especialmente para quienes sienten que no han merecido llegar donde están. El lenguaje corporal se entrena y el reto es practicarlo: hacerlo hasta que me transforme. Una manifestación de que el cuerpo configura la mente es la forma en que las empresas organizan el espacio de trabajo para que los equipos puedan generar innovación y adaptación al cambio.

La mayoría de los directivos se enfrentan a retos estresantes. Son vulnerables y están expuestos, lo mismo que ocurre con los equipos. Hay que reunir valor para proponer una nueva idea al jefe, para exigir un trato más respetuoso, o para decir lo que uno piensa en el mo-

mento necesario. Hay posturas que aumentan rápidamente la autoconfianza y reducen la ansiedad para poder expresar sentimientos y pensamientos sintiéndonos a gusto. La preparación es importante. Por ejemplo, cuando conocemos a alguien por primera vez nos hacemos dos preguntas al instante: “¿Puedo confiar en esa persona?”. Y, “¿se merece mi respeto?”. Surge la cordialidad y la competencia. Esperar una segunda oportunidad es como llegar demasiado tarde al “discurso del ascensor” o pensar con claridad al llegar al pie de las escaleras. Pero se trata de preparar la actitud: pasar de lo que dirás a cómo lo dirás.

La presencia no consiste en ganar, sino que tiene que ver con lo cotidiano y el empuje para actuar. Son las decisiones las que crean confianza. El firme entusiasmo es contagioso, genera un alto nivel de compromiso, confianza, pasión y rendimiento en las personas para las que trabajan y con las que bajan. Estos rasgos expresivos y relajados no se pueden fingir fácilmente. Por eso, cuando no estamos presentes, los demás lo notan; cuando lo estamos, responden.

Transmitir entusiasmo, energía, confianza y sinceridad. Así es como la presencia seduce y convence. Pero el lenguaje corporal se entrena y el reto es practicarlo: hacerlo hasta que me transforme.