

Las claves del lenguaje no verbal

Sin palabras

La primera impresión es la que cuenta. Esta afirmación no solo es un dicho popular, sino que es una gran verdad según han demostrado recientes estudios científicos. Bastan tres o cuatro minutos de observación de una persona desconocida para decidir si nos agrada o desagrada y si queremos mantener o no alguna relación con ella. Y esta opinión tiende a mantenerse estable en el tiempo y resulta difícil cambiarla, ya que para ello tenemos que reconocer que nos habíamos equivocado.

Lo curioso es que cuando hablamos con alguien solo una pequeña parte de la información la obtenemos de sus palabras. Los investigadores estiman que entre el 60% y el 70% de la comunicación es mediante el lenguaje no verbal, es decir, gestos, apariencia, postura, mirada y expresión. Muchas veces ese lenguaje corporal es inconsciente, por lo que después de estar un rato charlando con una persona podemos llegar a la conclusión de que no nos gusta o no es de fiar sin que sepamos explicar el motivo. Así, es posible que nuestras emociones se

vean influidas por otras personas sin necesidad de cruzar con ellas una sola palabra: una mirada, un gesto o una postura es suficiente para provocar nerviosismo, enfado o inseguridad.

Los gestos son, pues, fundamentales. Como ejemplo, el de dos personas que se topan en un pasillo estrecho uno enfrente del otro. Lo normal es solucionarlo a base de miradas: primero, a los ojos, luego se desvía hacia el lado del pasillo por el que se pretende pasar, y finalmente cada uno tira por su lado. Cuando

no se producen estas señales, o se interpretan equivocadamente, se da lugar al típico bailecillo nervioso y ridículo hacia derecha e izquierda para salir del trance...





UN GESTO VALE MÁS QUE MIL PALABRAS

EN BREVE

HABLAR CON LA CABEZA

Los movimientos afirmativos de cabeza transmiten mensajes diferentes según su ritmo. Cuando son rápidos significan «entiendo, continúa», pero si son demasiado rápidos pueden indicar «que se dé prisa y termine». Cuando son moderados: «comprendo y estoy de acuerdo», y cuando son lentos significan «entiendo pero estoy un poco confundido». La inclinación de cabeza es otra pista. Una inclinación hacia delante y a un lado significa «te escucho». Y cuando va acompañada de una sonrisa aumentan los sentimientos de simpatía hacia esa persona. Cuando la inclinación se produce hacia atrás quiere decir «estoy pensando tu pregunta».

EL TRIÁNGULO DE LA AMISTAD

El lugar hacia donde dirigimos la mirada también dice mucho. Cuando se trata de personas que se acaban de conocer se mantiene la mirada dentro del triángulo formado por los ojos y la nariz; entre amigos se amplía esa área para incluir la boca. Bajar la mirada por debajo de la cara tiende a interpretarse como un mayor deseo de intimidad y puede hacer que una persona, sobre todo si es mujer, se sienta nerviosa o enfadada al verlo como una insinuación sexual.

La cara expresa con claridad las seis emociones fundamentales: alegría, tristeza, miedo, rabia, desprecio y sorpresa. Y lo hace a través de tres zonas clave: las cejas, los ojos y la boca. Veamos:

- **La mirada:** mirar a los ojos o a la zona superior de la cara ayuda a establecer el contacto, anima a la otra persona a comunicarse y hace más convincente el discurso. Sin embargo, la mirada no puede ser tan fija que resulte dominante o avasalladora. Y mirar poco puede ser síntoma de timidez.
- **La distancia:** todas las personas tienen un espacio personal íntimo que alcanza unos cuantos centímetros alrededor del propio cuerpo, donde solo dejan que entren parejas o íntimos. Un poquito más amplia es la zona personal lejana, donde se sitúan amigos o compañeros con los que se mantiene una buena relación. A los extraños no se les deja atravesar esa barrera aunque a veces no hay más remedio: el bus, el ascensor, el metro... Entonces se tensa el cuerpo y se mira al infinito como diciendo «en realidad no estoy aquí».
- **La postura corporal:** la manera de caminar, de sentarse o de estar de pie indica cómo se siente una persona. Se puede transmitir escepticismo (con los hombros encogidos), agresividad (apretando los puños), indiferencia (con una postura excesivamente relajada en una conversación) o falta de confianza en uno mismo (con el cuerpo contraído).
- **Los gestos:** a veces un gesto vale más que mil palabras. Por ejemplo, una sonrisa en el momento oportuno suaviza tensiones, facilita la comunicación y ofrece confianza. Ahora, que si esa sonrisa se vuelve un poco burlona, transmitirá rechazo y desprecio hacia los demás.