

5.- COMUNICACIÓN NO VERBAL

La comunicación no verbal es el discurso corporal de las personas. Gestos, posturas y hasta movimientos componen frases de manera ininterrumpida que, si son bien leídas, completan un discurso y delatan al mejor de los embusteros. El cuerpo no miente. Esto no significa que el mensaje oral carezca de valor, aunque está incompleto.

Expresamos cuando nos sentamos, cuando sonreímos, cuando nos miramos, cuando caminamos, y hasta cuando nos vestimos. Para el antropólogo social Edward T. Hall citado en Revista Cambio, “El 60 % de nuestras comunicaciones son no verbales”. Según esta afirmación, del cuerpo dependen mas mensajes de los que se creen. Los estudiosos del tema afirman, además, que el cuerpo produce alrededor de 700,000 signos físicos diferentes, una cifra a primera vista desproporcionada que , sin embargo, cobra sentido al entender que tan sólo el rostro produce 250,000 expresiones sin emitir sonido alguno.

No nos servimos de todas como ocurre con las demás aptitudes humanas, tendemos a utilizar solo un aparte de ellas, entre otros motivos porque las modas y el entorno condicionan la elección y estandarizan nuestros gestos. Así, se homogeniza y facilita la interacción entre las personas. Aunque las posibilidades son infinitas, en nuestra vida cotidiana se repiten y combina decenas de expresiones posibles, olvidando –consciente o inconscientemente- las demás. Pierre Simon Y Lucien en su libro “Las relaciones interpersonales” afirman “Es necesario que efectuemos un verdadero aprendizaje de las comunicaciones no verbales ya que a través de su complejidad nos será posible captar las actitudes, emociones y mensajes que ellas pretenden transmitirnos” (Cita tomada de Revista Cambio).

La receptividad a los indicadores no verbales modifica la comprensión de los demás. Cuando una persona habla, sus movimientos de cabeza, parpadeos,

gestos de sus manos y de todo su cuerpo deben coincidir con el compás de su discurso. Si el cuerpo y la voz de una persona no actúan al mismo son, es posible que ésta padezca alguna enfermedad o trastorno psicológico.

No hay detalle que se le escape al cuerpo. Desde el primer encuentro con una persona, sin que se enteren los involucrados, éste se comunica con ella incluso toma decisiones. Por eso no es raro que, sin explicación aparente, se sienta rechazo o simpatía por un desconocido. Todo se juega entre los primeros 15 y 45 segundos de contacto. Para bien o para mal.

El rostro es sin duda, una de las herramientas más frecuentes de comunicación no verbal. Según Mark L. Knapp en su libro *La comunicación no verbal*. El cuerpo y el entorno, explica que a veces una mirada a la región ocular proporciona una buena información acerca de las emociones que se expresan. También forman parte de ese lenguaje del rostro las pupilas, cejas y párpados. (citado en Revista Cambio)

Si bien el rostro es uno de los principales actores de la comunicación no verbal, otras partes del cuerpo también actúan. Las palmas de las manos se asocian con la honestidad. No en vano estas se muestran cuando se emite un juramento. Cuando una persona empieza a confiar en otra, instantáneamente le mostrará parcialmente ó totalmente las palmas de sus manos. Se trata de un gesto inconsciente, que significa para quién lo recibe- también inconscientemente – que dicen la verdad. Mientras que la palma hacia arriba es un gesto inofensivo que denota sumisión, la palma hacia abajo adquiere automáticamente una connotación de autoridad.



MANOS QUE DICEN VERDADES

La posición de las manos al hablar y al estrecharlas con alguien denotan actitudes y posturas ante la otra persona. Muchas veces se dan luchas simbólicas para demostrar quién es más poderoso.



Otros ejemplos de ese lenguaje corporal son los siguientes: Cuando quién escucha apoya su cabeza en la palma denota aburrimiento. El grado dependerá de la fuerza con que el brazo y la mano sostengan la cabeza. El gesto de rascarse el cuello indica duda o incertidumbre y es característico en alguien que no sabe si esta de acuerdo con el mensaje que recibe.

Los brazos cruzados son una expresión de defensa o negatividad; si además de cruzarlos la persona cierra los puños, las señales son de defensa y de hostilidad.

CARAS Y GESTOS

La posición de las manos en combinación con el rostro llevan a mensajes que tienen que ver con la actitud y la edad.



NIÑEZ



ADOLESCENCIA



MADUREZ