Lenguaje corporal y comunicación no verbal

El lenguaje corporal puede revelar tanta o más información que las palabras.

Sin darnos cuenta, nuestro cuerpo transmite constantemente **información sensible** sobre nuestras **intenciones**, **sentimientos** y **personalidad**. Incluso cuando estamos **quietos** o en **silencio**, los **gestos**, las **posturas**, las **expresiones** **faciales** y la **apariencia** hablan por nosotros, y pueden resultar muy elocuentes.

El lenguaje corporal y la comunicación no verbal cuentan **quiénes somos**, **cómo nos sentimos** o cuáles son **nuestros gustos**. En la interacción, la conducta no verbal informa además de nuestro grado de**comprensión** y nivel de**acuerdo**, e incluso puede **desmentir** lo que estamos diciendo en ese momento.

Lamentablemente, en la vida real no ocurre como en la pantalla de nuestro navegador: ningún mensaje de alerta nos recuerda que las ***cookies*** aprovecharán cualquier despiste para entregar **valiosa información** sobre nosotros, algo que inevitablemente acabará afectando a la forma de **relacionarnos** con los demás. Y aunque nos lo advirtieran, probablemente actuaríamos como hacemos al navegar por la red: ignoraríamos las ***cookies*** y continuaríamos en busca de la siguiente satisfacción. Craso error.

**Hablar** es mucho más que reunir palabras de forma más o menos afortunada; **escuchar** es mucho más de que oír; y comunicar es mucho más que enviar y recibir paquetes de datos. **Comunicar** es **compartir** una información **racional** y **emocional**, poniéndola realmente en común, acordando con la otra persona su **significado** y **valoración**. Y eso no se consigue plenamente sin la intervención de la conducta no verbal.

Evolutivamente hablando, el lenguaje corporal nos acompaña desde **mucho antes de convertirnos en humanos**, está fuertemente vinculado con la parte **emocional, intuitiva** e **instintiva** de nuestro cerebro, y se desarrolla principalmente en el plano **inconsciente**. De ahí su importancia, y también su desconocimiento.

Quizás nuestra especie no tenga más de **200.000 años**, pero el origen de nuestro lenguaje corporal se remonta a la aparición de los primeros mamíferos, hace unos **300 millones de años**. La diferencia de edad es abismal. Y aunque la arrogancia de nuestro flamante **neocórtex** nos invite a pensar que la conducta no verbal es la parte más **primitiva** de la comunicación, en realidad es la que más experiencia evolutiva acumula y, con toda probabilidad, la más **influyente**en nuestra conducta.

5 #tips infalibles para mejorar tu comunicación no verbal

Estos cinco consejos prácticos son el primer paso para tomar consciencia de tu lenguaje corporal y mejorar tu forma de comunicarte con los demás.

El **instinto** y las **emociones** son fieles amigos desde mucho antes de que naciera la razón. Por muy inteligentes y racionales que nos creamos, lo cierto es que **la conducta no verbal**, las **emociones** y el **inconsciente** manejan a su antojo nuestra forma de comunicarnos, y van por ahí contándolo todo sobre nosotros.

**¿Quiénes son los mejores comunicadores no verbales?**

Precisamente por eso, los mejores comunicadores no verbales son quienes tienen **consciencia** de su lenguaje corporal, personas capaces de **monitorizar** su conducta y de **calibrar** el efecto que esta produce en los demás. No hay un perfil exacto establecido científicamente, aunque suelen ser personas **observadoras**, con amplia **perspectiva**, y **abiertas** a nuevas experiencias y realidades. Rasgos como la **estabilidad emocional** y la **empatía** también ayudan.

Quizás sea más fácil reconocerlos en el mundo del **arte** y la **comunicación**, pero se dan de igual manera en todas las profesiones. Algunos estudios evidencian que las personas más **influyentes** y **persuasivas** tienen una gran **consciencia** del lenguaje corporal **propio** y **ajeno**, al margen del campo profesional en el que hayan triunfado. Se trata de una **condición** fundamental para el **éxito**.

Convertirse en un buen comunicador no verbal requiere, por tanto, desarrollar la **autoconsciencia** de la **conducta corporal**, de la misma forma que los deportistas de élite perfeccionan la**propiocepción** para reconocer la posición y condiciones de su musculatura. La buena noticia es que ambas habilidades se pueden desarrollar con el entrenamiento. Además, lo podemos hacer por nuestra propia cuenta, y en cualquier momento y circunstancia.

Es cuestión de concentración. Y de focalizar la atención en los principales canales del lenguaje corporal, buscando su congruencia y sincronía con las palabras.

**Los 7 canales del lenguaje corporal**

La conducta no verbal se expresa principalmente a través de siete canales que, junto al discurso verbal, conforman la comunicación:

**Expresiones faciales**

Son el indicador emocional más potente, y en lo primero que centramos nuestra atención al interactuar. En fracciones de segundo nuestro cerebro emocional decide por su cuenta y riesgo si una cara nos gusta o no, un proceso en el que inicialmente no interviene la razón, y en el que no hay tiempo para pronunciar ni media palabra. En la cara se reflejan de manera innata y universal las siete emociones básicas: alegría, sorpresa, tristeza, miedo, ira, asco y desprecio. Cada una tiene su propio código. Aprender a distinguirlas, imprescindible para dominar el lenguaje corporal.

**Gestos**

La gestualidad tiene un elevado componente cultural, aunque las últimas líneas de investigación indagan también el origen genético de algunos gestos, como las expresiones de orgullo, triunfo y poder.  Los gestos ilustradores (acompañan el discurso verbal y preceden en milésimas de segundo a las palabras) tienen una estrecha vinculación con la credibilidad. Otros tipos de gesto son: emblemáticos (tienen su propio significado sin necesidad de palabras), adaptadores (manipulaciones de nuestro propio cuerpo u objetos para canalizar las emociones), reguladores (con los que dirigimos la interactuación) y manifestadores de afecto (con los que transmitimos nuestros sentimientos).

**Posturas**

La postura corporal expresa básicamente el grado de interés y apertura hacia los demás, reflejados en la exposición y orientación del torso. También es un potente indicador del estado emocional y predisposición a la acción: posturas expansivas indican satisfacción y actividad; mientras las posturas de contracción se vinculan a la negatividad y la pasividad. Los últimos descubrimientos revelan que las posturas influyen en nuestro estado de ánimo y en la segregación hormonal. Visualmente, la postura tiene también una gran incidencia en nuestra imagen personal, sobre todo para transmitir confianza, estabilidad y seguridad.

**Apariencia**

La apariencia continúa siendo uno de los canales más influyentes de la comunicación, a pesar de los avances sociales y del esfuerzo normativo en la lucha por la igualdad. El aspecto de una persona nos habla de su edad, sexo, origen, cultura, profesión, o condición social y económica, entre otros muchos datos. Por más que intentemos sustraernos de los estereotipos, la apariencia sigue siendo la principal fuente de información a la hora de formarnos una primera impresión de alguien. Y ya se sabe, no hay una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión. Algunos estudios acreditan también la influencia de la apariencia en la persuasión, como el uniforme en las fuerzas de seguridad o la bata blanca en el caso de los médicos.



**Háptica**

La háptica define el estudio científico del tacto y su influencia en la forma de relacionarnos. El tacto resulta imprescindible a la hora de establecer intimidad, denota compromiso, y revela información muy sensible, como la posición de dominio en la interacción. Investigaciones recientes demuestran, incluso, el poder del tacto a la hora de influenciar las conductas ajenas, como ocurre entre médicos y pacientes. El contacto físico tiene un marcado componente cultural: en los países latinos y árabes es mucho mayor, por ejemplo, que en Norteamérica o Japón. Un breve y leve toque en zonas “no comprometidas” del cuerpo (brazos, hombros y parte alta de la espalda) puede ser definitivo para establecer una buena relación.



**Proxémica**

Es el canal más directo del lenguaje corporal a la hora de mostrarnos cercanos o distantes. La proxémica tiene su origen en la antropología, y nos informa del uso del espacio en la interacción. Algunos autores dividen la distancia entre individuos en íntima (-45 cms), personal (entre 45 cms y 120 cms), social (+120 cms) y pública (+360 cms), en función del tipo de relación. Lo cierto es que cada persona tiene su propio espacio, y además puede variar según su estado de ánimo o las circunstancias ambientales. Lo importante son dos cosas: 1º) La forma más sencilla de mostrarnos cercanos es acercarnos físicamente a nuestro interlocutor; y 2º) Hay que prestar mucha atención a cualquier señal de incomodidad que genere nuestra aproximación.



**Paralenguaje**

La voz puede decir mucho más que las palabras: el paralenguaje es el indicador emocional más fiable, junto con las expresiones faciales. El volumen, tono o velocidad de nuestra voz revela importante información, especialmente cuando intentamos ocultar nuestras emociones. Nos ocurre a menudo, por ejemplo, al hablar por teléfono con personas muy cercanas: basta escuchar su tono al contestar para saber que algo no va bien. La voz tiene también una enorme influencia en la credibilidad y la persuasión: voces nasales, tonos agudos y volúmenes altos tienen menos crédito en el público. Y recuerda: el silencio también comunica.

Otros canales como la **cronémica** y la **oculésica** se especializan en el valor que el **tiempo** y la **mirada** tienen en la comunicación no verbal, aunque ambos se caracterizan por su trasversalidad y están presentes en la mayor parte de los siete canales principales.

**En conclusión**

…no podemos **saber lo que piensa**una persona a través de su conducta no verbal, pero el lenguaje corporal nos permite inferir **cómo se siente**, qué **rasgos dominan su personalidad** o cuáles son sus **intenciones**, una información que en ocasiones resulta mucho más valiosa que las **palabras**. Como ocurre con la comunicación verbal, debemos ser muy **precisos** en la **expresión** de nuestro propio lenguaje corporal, y **flexibles** en la **interpretación** del ajeno, condicionado siempre por una diversidad de factores intrínsecos y ambientales que a veces escapan a nuestra capacidad de percepción.