COMUNICACIÓN NO VERBAL

El lenguaje de los gestos

Los humanos nos servimos de distintos lenguajes, complementarios entre sí, para comunicarnos y expresar con mayor precisión lo que queremos decir.

A una de esas formas de lenguaje se le denomina:

Comunicación no verbal

Comunicación no verbal

- El lenguaje no verbal es en parte innato, en parte imitativo y en parte aprendido.
- Distintas áreas del cuerpo tienden a trabajar unidas para enviar el mismo mensaje.

Comunicación no verbal

- Cuando hablamos con alguien sólo una pequeña parte de la información que obtenemos de esa persona procede de sus palabras.

- Se ha estimado que entre un 60 y un 70% de lo que comunicamos lo hacemos mediante el lenguaje no verbal.

- **Una habilidad de comunicación interpersonal muy útil para mejorar nuestra interacción con otros es conocer los aspectos de la comunicación no verbal.**

- **Todo comunica, no solamente las palabras: nuestros gestos, postura, tono y volumen de voz, etcétera.**

Ámbitos de estudio:

- **Kinesia**: gestos y movimientos del cuerpo
- **Paralingüística**: comportamiento no verbal expresado en la voz
- **Proxémica**: comportamiento no verbal relacionado con el espacio personal

Kinesia

Se han estudiado:

- **Postura corporal**
- **Gestos**
- **Expresión facial**
- **Mirada**
- **Sonrisa**

Postura corporal

- Posturas cerradas: menos aceptación de otros

- Posturas abiertas: más disposición a interactuar con otros.

Los gestos

Los gestos son movimientos del rostro y de las manos con los que expresamos diversos efectos del ánimo.

Sonreímos cuando estamos alegres o algo nos causa gracia.

Nos ponemos tristes o nos enojamos cuando algo nos molesta o nos hace daño.

Clasificación de los gestos

Los gestos pueden clasificarse en dos tipos: INNATOS y ADQUIRIDOS.

Los INNATOS corresponden a aquellos gestos que compartimos todos los humanos, sin importar nuestro origen cultural o social.

Los ADQUIRIDOS, en cambio, son aquellos que aprendemos por medio de la imitación de los gestos que hacen las personas que nos rodean.

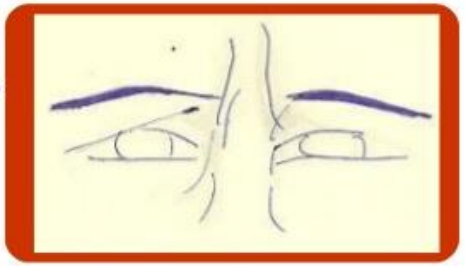
Gestos innatos

Todos los humanos reaccionamos de la misma forma o de manera similar, con un reflejo-respuesta a estímulos como la alegría, la tristeza, el miedo, la ira, el asombro, etc.

Levantamos las cejas y ponemos los labios en O para expresar sorpresa.

Arrugamos el ceño y cerramos apretadamente los ojos por el dolor de habernos golpeado alguna parte del cuerpo.

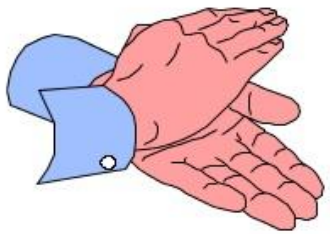
Fruncimos el entrecejo cuando algo nos preocupa.



Gestos adquiridos

Varían de cultura en cultura y su uso depende en gran medida de la situación comunicativa, formal o informal, en la que nos encontremos.

Aprendemos a aplaudir de gozo cuando presenciamos un espectáculo que nos gusta.



Los occidentales nos estrechamos las manos cuando saludamos a alguien.

Los orientales, en cambio, se saludan inclinando el cuerpo hacia delante.

- **Gestos que expresan estados emotivos:**

Expresan sentimientos del momento: dolor, triunfo, alegría, etc.

- **Gestos reguladores de interacción:**

Tienen la finalidad de regular la interacción, indicar quien tiene el relevo en la conversación, el inicio y término de ésta. Ejemplos: inclinaciones rápidas de cabeza indican al interlocutor que debe terminar de hablar, mientras que las lentas le piden que continúe.

- **Gestos de adaptación: Utilizados para manejar emociones que no queremos expresar.**

Ejemplo: Pasarse los dedos por el cuello de la camisa cuando nos sentimos ahogados por la tensión.

Expresión facial

- Se usa para regular la interacción y para reforzar al receptor.

- Las investigaciones han determinado la existencia de seis expresiones faciales principales, las cuales indican emociones como: alegría, tristeza, asco, enfado, temor e interés. Son las únicas que tienen la posibilidad de ser reconocidas por la mayoría de nosotros cuando las vemos expresadas en los demás.

- **La expresión facial sirve para comunicar muchas cosas no tan universales, por ejemplo:**

  - **Estoy encantado de verte (rápido movimiento de subida y bajada de cejas acompañado de una sonrisa).**

  - **Estoy escuchando (cabeza inclinada de lado).**

EL LENGUAJE FACIAL:

- La expresión del rostro refleja claramente nuestro estado de ánimo, por lo que debe evitarse una gestualidad exagerada que invite a la comicidad o una inexpresividad total que evidencie desgano o, simplemente, carencia de vida interior.

- Se preferirá siempre un semblante relajado y tranquilo frente a uno nervioso y tenso, así como una actitud pausada y serena a una caracterizada por la velocidad o el exceso gesticulante.

Los significados de la Comunicación no Verbal

LA MIRADA:

- Por sí misma establece jerarquías
- Es la primera puerta que abre la comunicación
- Quien no desee contacto con otro la evadirá
- No nos fiamos de aquellos que no miran a los ojos en la interacción
- Con la mirada nos encontramos o nos ocultamos

PENSAR CON LOS OJOS:

- **Mirada hacia arriba izquierda:** **-Recuerdo Visual**
- **Mirada hacia arriba derecha:** **- Imagen construida**
- **Ojos horizontales izquierda:** **- Recuerdo auditivo**
- **Ojos horizontales derecha:** **- Sonido construido**
- **Mirada abajo izquierda:** **- Diálogo interno**
- **Mirada abajo derecha:** **- Sensación, sentimientos**

El lenguaje del cuerpo

- Una persona que sepa moverse o simplemente "estar" con elegancia resulta más atractiva y seductora que una dotada de belleza convencional sin gracia.

- Dos son los actos que en nuestro cuerpo expresan más información de nuestra personalidad:

    - Caminar y Sentarse

LO QUE NUESTRO CUERPO DICE:

- Mujer que arregla el cabello con la mano: Deseo implícito de agradar
- Hombre ajusta nudo de corbata: Deseo de causar buena impresión
- Mirada directa y prolongada: Deseo de intimar o agredir
- Persona casada que juega con sortija de matrimonio: Deseo de sexo extramarital
- Presentar mejilla para beso: Egolatría, superioridad

- Mirada frecuente hacia los lados: Hipocresía
- Brazos cruzados sobre pecho: Cerrazón, algo no me gusta
- Brazos cruzados por detrás: Seguridad y control
- Hombros caídos, joroba: Agobio, carga pesada de la vida
- Se sienta con piernas unidas: Personalidad delicada y cuidadosa
- Se sienta con la pierna en ángulo de 90 grados: Confianza, independencia, cierta rebeldía
- Mujer estrecha objeto contra pecho: Instinto maternal insatisfecho

- Camina muy aprisa: Dinamismo, inquietud, ansiedad
- Jugar con objetos mientras se escucha: Nerviosismo, inquietud
- Estudiantes sentados adelante: Receptivos, con interés de aprender
- Estudiantes sentados atrás: Cautelosos, controladores, sin interés
- Echarse hacia atrás en la silla: Confianza absoluta, independencia, espíritu rebelde
- Poner pies sobre mesa o escritorio: Relajamiento, control absoluto del entorno

EL SALUDO DE MANO:

Puntos a Considerar:

- Aspecto y textura de la mano
- Grado de humedad
- Presión empleada
- Tiempo de contacto
- Estilo del saludo

Proxémica

Debemos considerar nuestra burbuja espacial personal y el espacio vital ambiental en el lugar y momento en que nos encontremos.

Combinación de 5 factores:

1. Grado de intimidad
2. Personalidad
3. Cultura
4. Edad
5. Naturaleza del encuentro

Proxémica

Distancias adecuadas según los factores:

- **Zona Social:** 1.50 a 3.00 metros
- **Zona Personal:** 0.50 a 1.50 metros
- **Zona íntima:** 0.00 a 0.50 metros

Paralenguaje, otra forma de comunicación no verbal

Además del leguaje verbal y el de gestos, los humanos nos servimos del PARALENGUAJE.

Este tipo de lenguaje no es visual sino que se expresa a través de los distintos tipos de *sonidos y entonaciones* que emitimos con nuestra voz y que modalizan lo que decimos, aportando una expresividad significativa y específica.

¿Te imaginas cómo se oye la voz de una madre que lee cuentos para su hijo antes de dormir?

Romeo y Julieta se conocieron "en línea" en el Chat, pero su relación tuvo un final trágico, cuando a julieta se le cayó la red.

Formas de paralenguaje

Las señales vocales no verbales se clasifican en:

- **Cualidades de la voz**: Registro de la voz (tenor o barítono, soprano o contralto), control de la altura, ritmo, articulación, resonancia, etc.

- **Vocalizaciones:**

  -Caracterizadores vocales: risa, llanto, suspiro, estornudo, etc.

Reglas para el lenguaje no verbal

- Utiliza la sonrisa, la mirada y los gestos más apropiados.
- Procura no invadir nunca el espacio de la otra persona.
- Organiza tu mensaje considerando la comunicación no verbal.

Beneficios al dominar el Lenguaje No Verbal:

- Lograr posicionamiento positivo
- Comunicar sus ideas con mucha fuerza
- Ganar influencia
- Intuir lo que piensan los demás
- Evitar ser dominado
- Negociar con confianza