**Lenguaje no verbal y lenguaje corporal: Ejemplos y**

**Introducción: ¿Qué es el lenguaje corporal y la comunicación no verbal?**

¿El **lenguaje corporal** es lo mismo que el **lenguaje no verbal**?, ¿podemos incluir el lenguaje corporal dentro del lenguaje no verbal?, ¿existe otro tipo de lenguaje no verbal que no sea el lenguaje corporal? Vamos por partes.

**El lenguaje corporal hace referencia a la forma que tenemos de expresarnos y de comunicarnos con los demás a través del cuerpo y es que antes que la palabra existió el gesto, así que por algo será, ¿no crees?**

De esta forma el **lenguaje corporal** es una manera de **comunicación no verbal**, basada en los **gestos**, las **posturas**, los movimientos del cuerpo y del rostro para trasmitir información. Porque cuando hablamos, acompañamos esas palabras con movimientos corporales y de manera **gestual**.

A diferencia de lo que pasa con el lenguaje verbal, el no verbal, aparece y se **realiza de manera inconsciente**, sin que prácticamente nos demos cuenta de él, pero siendo el **responsable del 93% de lo que trasmitimos** según los resultados de diferentes estudios muy conocidos en este campo.

.

Siendo de tal **importancia**este tipo de comunicación, es fundamental conocerla de primera mano, sobre todo si quieres ser el mejor comunicador , llegar de verdad a tu público y a tu audiencia. Cuando hay coordinación entre el **lenguaje corporal** y la comunicación verbal y ambas van de la mano, el receptor se cree mucho más al emisor, confía en él y lo que cuenta le parece mucho más fiable.

**Ejemplos de lenguaje no verbal**

En este apartado vamos a ver diversos **ejemplos,**fijándonos en las diferentes partes del cuerpo, que están presentes inconscientemente en la comunicación no verbal, para poder entender así un poquito mejor su **significado.**Esto es, vamos a intentar comprender el **lenguaje del cuerpo**.

**Cara, Cabeza y Cuello**

**Mantener el contacto visual**

¿Cuántas veces has escuchado que la persona que no mira directamente a los ojos y que desvía la mirada no es de fiar? Ahí  lo tienes.

Aunque aquí también puede darse el efecto contrario y es que cuando te miran durante mucho rato y muy fijamente a los ojos, casi sin pestañear, y además se trata de una persona poco conocida, a veces puede provocar incomodidad, la duda y la falta de veracidad y mucho más en ciertas culturas como la inglesa. Así que cuidado aquí.

**Pupila dilatada**

El ser humano es psicosomático, esto quiere decir que**el cuerpo influye en la mente y a la inversa**. El deseo, el gusto, la atracción hace que nuestras pupilas se dilaten, así que cuando lo que vemos es agradable para nosotros y nos gusta mucho, la pupila se dilata de manera automática e inconsciente sin que podamos hacer nada para evitarlo.

**Desviar la mirada hacia los lados**

Es una acción que puede significar aburrimiento o distracción.

**Guiñar un ojo**

Complicidad y necesidad de acercamiento.

**Levantar las cejas**

Es un indicador muy claro de sorpresa.

**Abrir la boca**

Como en el caso anterior, sorpresa.

**Levantar sólo una ceja**

Curiosidad.

**Fruncir el ceño**

Se trata de un síntoma muy evidente de enfado.

**Tocarse la nariz**

Cuando de manera inconsciente nos tocamos la nariz sin que nos pique o sin que la causa sean unas ganas tremendas de estornudar 😉  puede significar que la persona está mintiendo, o también que la persona está enfadada y/o molesta por algo.

**Morderse las uñas**

Símbolo muy específico y muy claro de nerviosismo.

**Ocuparse la boca**

Este gesto inconsciente significa inseguridad o la necesidad de tranquilizarme porque la persona esté nerviosa. En niños muy pequeños nos puede indicar la necesidad de volver a la seguridad de la madre.

**Morderse el labio inferior**

Si se hace de manera suave, delicada y sutil es un gesto que indica atracción. Si, por el contrario se realiza de forma brusca, fuerte y contundente, llegando incluso a quedarse marcados los dientes, denota nerviosismo.

**Mover los labios cerrados hacia los lados, de derecha a izquierda**

Es un gesto característico de la toma de decisiones. Evaluación.

**Falsa sonrisa**

Si la sonrisa en de verdad, es natural y espontánea toda la cara reacciona y en la zona de alrededor de los ojos habrá arrugas, de lo contrario, sabemos cuándo una sonrisa es forzada e impostada si únicamente es la boca la que se mueve, quedando los ojos sin achinar.

**Apoyar la barbilla sobre las manos**

Su significado dependerá de cómo coloquemos la mano:

* Si la palma de la mano está **abierta**: **aburrimiento** o falta de interés.
* Si la palma de la mano está **cerrada**: puede significar que la persona está **observando con atención** y evaluando.

**Rascarse el cuello**

Que una persona realice este gesto mientras te habla significa que no está seguro de lo que te está diciendo. Inseguridad.

**Tocarse la oreja**

En ciertas ocasiones este gesto puede indicar las ganas de no querer escuchar las palabras que se están oyendo. Aunque también​ puede ser, si ocurre en una conversación entre dos personas, que una persona piense que la otra le oculta algo.

**Cabeza alta y barbilla hacia adelante**

Cuando una persona realiza este gesto, nos puede indicar que la persona expresa agresividad y poder.

**Asentir con la cabeza**

Si la persona con la que hablo, asiente con su cabeza, nos indica interés y que está de acuerdo con el mensaje que está recibiendo. Pero cuidado aquí porque si el gesto se realiza varias veces seguidas y de manera muy rápida, a gran velocidad y algo brusca nos está insinuando que ya no quiere escuchar más y será el momento de callar o cambiar de tema.

**Ladear la cabeza**

Es una señal de sumisión al dejar expuesta la garganta.

**Dedos, manos y brazos**

**Tamborilear los dedos de la mano.**

Nerviosismo, impaciencia y/o preocupación.

**Alzar el puño cerrado**

Victoria, muestra un extra de energía.

**Puño cerrado con el dedo gordo hacia arriba o hacia abajo o “la señal del César”**

Si el dedo señala hacia arriba nos indica clemencia, OK, visto bueno, lo contrario, cuando el dedo está señalando hacia el suelo, es un indicador de sacrificio, de derrota, de que las cosas no han ido como esperábamos, de falta de éxito.

**Encogerse de hombros**

Hace referencia a no entender lo que está ocurriendo. No saber.

**Cruzar los brazos**

Puede mostrar rechazo, desinterés o dar la sensación de que la persona está a la defensiva o poco abierta a la interacción. “Cerrado al mundo.”

**Tocar el brazo del otro**

Es un indicador de cercanía, de proximidad, de acompañamiento.

**Cruzar un solo brazo por delante para sujetar el otro brazo**

Falta de confianza en uno mismo, ya que con esta postura estás reflejando la necesidad de sentirte abrazado.

**Juntar las yemas de los dedos**

Significa confianza en uno mismo y seguridad. Si te fijas bien, es un gesto que vemos continuamente en los discursos políticos. 😉

**Meter o esconder las manos en los bolsillos**

Pasotismo, falta de interés, desgana en la conversación o en esa situación concreta.

**Unir las manos por detrás de la espalda**

Indicador de confianza y de ausencia de miedo al dejar expuestos puntos débiles como el estómago, garganta y la entrepierna.

**PIERNAS Y PIES**

**Cruzar las piernas**

Cuando nos sentamos y cruzamos las piernas puede indicar una actitud cerrada, lo habitual es que a medida que la persona se sienta más a gusto con la presencia de la otra persona, su lenguaje corporal pasará a ser más abierto y las piernas estarán más separadas y la distancia entre sus pies será más amplia.

**Temblor y movimiento repetitivo de piernas y/o pies**

Nerviosismo, denota  ansiedad.

**Pierna cruzada por encima de la otra en forma de letra “L” invertida.**

Postura competitiva.

**Posturas Clave**

**Posturas de poder**

Cuerpo erguido, cabeza al frente, los brazos hacia delante.

Para remarcar la importancia de esta postura y cómo influye en nosotros os detallamos un experimento llevado a cabo por Pablo Briñol, profesor de psicología de la Universidad Autónoma de Madrid. Clasificó a sus  alumnos participantes en dos grupos, por un lado los que se sentaban con la espalda erguida y sacando pecho. Y por otro lado los que lo hacían con la espalda encorvada, más encogidos y mirando hacia sus rodillas.

Se pidió a los grupos que mantuvieran estas posturas durante varios minutos y se les pidió también que se describieran a sí mismos con tres rasgos positivos o tres rasgos negativos que les ayudaran o perjudicaran en su futura vida laboral.

Al final del estudio, después de relajarse y adoptar de nuevos sus posturas naturales, se les pidió que rellenaran un cuestionario en el que puntuaron su potencial para desempeñar adecuadamente su profesión en el futuro.

Los datos a los que se llegaron fueron que la forma en la que los estudiantes se puntuaban, dependía de las posturas que habían adoptado previamente.

Así pues, al grupo de alumnos que mantuvieron la espalda erguida les resultó más fácil tener pensamientos positivos y fortalecedores sobre sí mismos, y además, creían con mayor firmeza en los tres rasgos que habían enumerado. En cambio, el grupo de la espalda encorvada no estaba convencido de sus rasgos positivos ni negativos, e incluso tenían dificultades para identificarlos.

¿Quieres conocer más sobre las posturas de poder? Mira este video

**Manos en jarras**

Denota presencia y autoridad. Se produce cuando tienes los pies a la altura de los hombros y las manos sobre la cadera. En esta postura también interviene la posición del pecho, cuanto más fuera esté más agresividad comunicará.

**Postura expansiva**

La podemos observar si al hablar tenemoslos pies ligeramente separados (a la altura de los hombros) y los brazos se encuentran  abiertos enseñando las palmas de las manos. Con esta postura se trasmite honestidad y la sensación de transparencia y de no ocultar nada.

**8 Técnicas de lenguaje no verbal**

Después de haber explicado en el apartado anterior lo que pueden significar ciertos **gestos no verbales**, en esta parte del artículo vamos a daros ciertas técnicas y tips claves que te ayudarán a mejorar tus habilidades sociales, sobre todo a la hora de comunicar y de hablar en público. **También te recordamos que en nuestro post de**[**Hablar en Público**](https://www.iepp.es/hablar-en-publico/)**puedes profundizar en las bases de una buena oratoria:**

**No dejes de sonreír**

Ya sabemos que la sonrisa es contagiosa, nos hace sentirnos bien, acorta distancias y si es sincera, natural, espontánea y relajada muchísimo más. Así que cuando tengas que comunicar y/o hablar en público, esfuérzate por no mostrarte seri@ y sonreír de manera habitual.

Y es que cuando se sonríe se produce un *“efecto espejo”* en el interlocutor que provoca y genera, gracias a la sensación de causa-efecto, sentimientos positivos que harán que se relajen y que todo fluya mucho mejor.

Si quieres profundizar mucho más sobre la risa y la sonrisa, no dejes de ver y de escuchar nuestro podcast, "La risa es tu mejor aliada".

**Exprésate mucho y bien, pero sin pasarte**

Aquí puedes englobar ciertos ejemplos de los enumerados con anterioridad, ya lo sabes, mientras hablas une los dedos de las manos para mostrar seguridad, no cruces brazos, saca las manos de los bolsillos…

**Utiliza gestos y movimientos abiertos**

Cuando estés exponiendo una idea, muestra las palmas de las manos, estira los brazos y las piernas.

**No te olvides de los movimientos de la cabeza**

Asentir al escuchar, no desviar la mirada y mantener la barbilla hacia arriba son fundamentales.

**Si estás nervios@ intenta que no se note**

Evita morderte las uñas si normalmente lo haces, o carraspear todo el rato o jugar continuamente con objetos como puede ser un bolígrafo, tu alianza, el pelo, las gafas…

**Controla tu postura corporal si estás sentado**

Intenta no recostarte ni hundirte sobre la silla de tal manera que no se te vea erguid@. Es bueno que se vean tus brazos sobre la mesa, y evitar tener las manos cerradas y/o cruzadas. Mantener siempre los brazos sobre la mesa. Evitar cruzar los brazos y piernas.

**Controla tu postura corporal si estás de pie**

No te quedes totalmente inmóvil y clavado en el sitio a modo de estaca, lo ideal y más recomendable es moverse de vez en cuando con naturalidad por la sala y pasear por el escenario despacio, sin dar nunca la espalda al público.

**Imita el lenguaje corporal que veas en la audiencia**

La “técnica del espejo” se llama y es que al hacerlo empezarás a establecer un vínculo de confianza, eso sí, hazlo de forma sutil y cuidadosa para que no resulte muy evidente. Sin que se note  😉 Puedes imitar el tono de voz, ciertas posturas, alguna expresión facial… Nunca copies gestos que no te resulten naturales, ni lo hagas inmediatamente después de que tu interlocutor los realice. Es cuestión de ir poco a poco acoplándolos e incluyéndolos en tu discurso y en tu lenguaje corporal.

Con todo lo que acabas de leer, si lo llevas a la práctica serás un experto en el manejo y en la interpretación de las **técnicas de expresión corporal** y en el lenguaje no verbal. Ya lo sabes, ensaya y utiliza estos **trucos**en tus exposiciones en público y a partir de ahora lleva el control de la exposición.

Si quieres pasar al siguiente nivel y cuidar al detalle tu comunicación, conoce nuestro [curso de hablar en público](https://www.iepp.es/titulo-superior-hablar-en-publico/).