

Material Imprimible

Curso Comunicación eficaz

Módulo Comunicación no verbal

Contenidos:

- Comunicación no verbal
- Tipos del lenguaje corporal
- Expresiones faciales
- El poder de la mirada y de la sonrisa
- Los gestos y su interpretación
- Los mensajes que dan las manos y pies, y la postura del cuerpo en general
- Tipos de carácter en el lenguaje corporal
- Tips y recomendaciones sobre la comunicación no verbal

Comunicación no verbal

¿Alguna vez escucharon hablar sobre este tipo de comunicación? Podemos decir que la **comunicación no verbal** tiene que ver con todo lo que comunicamos más allá de las palabras.

Siempre que estamos en una situación de comunicación, ya sea formal o informal, enviamos dos tipos de mensajes a los destinatarios. Uno es el contenido del mensaje a nivel verbal, a través del que transmitimos una cantidad de información, pero hay otro nivel que también comunica y tiene que ver con lo que transmite visualmente el cuerpo: el aspecto, la actitud y los movimientos físicos.

Es importante tener en cuenta que el cuerpo siempre dice algo de nosotros, no hay posibilidad de que no comunique nada. Lo que sí podemos hacer es tratar de entender de qué forma el cuerpo habla, y así, aprender a controlar y dirigir los movimientos según lo que queremos comunicar.

Entonces, como podemos observar, el cuerpo es una herramienta de nuestro discurso que puede influenciar y condicionar los mensajes que queremos dar. Así, vemos que la comunicación no verbal acompaña a la comunicación verbal y juntas forman el todo de lo que transmitimos como emisores.

Las señales no verbales se usan para establecer y mantener relaciones personales, mientras que la comunicación verbal, es decir, las palabras, se utilizan para comunicar información acerca de los sucesos externos. Por eso, es fundamental darle tanta importancia al cuerpo como a lo que decimos.

Como se imaginarán, un discurso o presentación puede ser excelente desde el contenido, pero si el que habla está con una postura corporal de nervios o timidez, eso se va a notar y jugará en contra, aunque lo que diga con palabras sea convincente.

Por dicho motivo, es esencial que la actitud corporal sea coherente con las palabras, y que la postura, los gestos, el movimiento y las expresiones faciales proyecten la imagen que queremos y dejen una buena impresión en el público.

Lenguaje corporal

El **lenguaje corporal** es uno de los sistemas de comunicación no verbal e incluye desde los gestos, las posturas corporales, las expresiones faciales, el tono de voz y hasta la ropa. Estudiar el lenguaje del cuerpo no significa que podemos adivinar cómo piensa alguien, pero sí es un camino para acercarse a conocer a las personas y para analizar lo que comunicamos con nuestra actitud corporal.

Para empezar, la pregunta que nos tenemos que hacer es: ¿qué expresa nuestro lenguaje corporal a alguien que no nos conoce y que nos ve por primera vez? ¿Realmente damos a entender y transmitimos con nuestro cuerpo lo que queremos decir? Si nos hacemos conscientes de esto, seremos capaces de ver lo que es necesario cambiar para comunicar mejor.

Podemos distinguir tres tipos de lenguaje corporal. Estos son: la kinésica, la proxémica y la paralingüística.

La kinésica se refiere a los movimientos del cuerpo, a través de los que podemos determinar el comportamiento de una persona.

Esta abarca la postura corporal, los gestos, la expresión facial, la mirada y la sonrisa.

La postura corporal es la posición del cuerpo que adoptamos cuando estamos en una situación de comunicación, y refleja un estado emocional. Más adelante veremos algunos significados de las distintas posturas corporales.

Por su lado, los gestos son los movimientos corporales de las articulaciones, como manos, brazos y cabeza. Estos dan información y funcionan como señales verbales, ya que pueden demostrar interés, aburrimiento y otras emociones.

Con la expresión facial se expresan emociones, sentimientos y estados de ánimo, y es la mejor forma para comprender lo que nos quieren transmitir los demás.

El psicólogo estadounidense Paul Ekman, en su obra titulada “Emotion in the human faces” demuestra que los gestos faciales son un reflejo de nuestras emociones. Además, tras muchos años de estudio estableció en el rostro humano 7 expresiones faciales: felicidad, tristeza, ira, asco, sorpresa, miedo y desprecio.

La mirada también tiene mucha importancia, ya que en el acto comunicativo desempeña una serie de roles: regula la comunicación, dado que es un indicador del turno para hablar o actuar; es una fuente de información, dado que no es lo mismo una mirada sostenida amenazante que una mirada afectiva; expresa emociones y comunica la naturaleza de la relación interpersonal

Por último, la sonrisa es otro elemento importante porque a través de ella se transmite alegría, felicidad y simpatía, y además ayuda a relajar la tensión.

El psicólogo Daniel Goleman describe 18 tipos diferentes de sonrisas basados en distintas combinaciones de los músculos faciales implicados. Entre ellas cabe señalar, por nombrar sólo unas pocas, la sonrisa postiza, que parece pegada a un rostro infeliz; la sonrisa cruel, que exhibe la persona malvada que disfruta haciendo daño a los demás, y la sonrisa distante.

Un gran ejemplo de kinésica es el cine mudo, en el que se contaban historias solo a través de los gestos y movimientos de los actores. Charles Chaplin fue un actor y humorista que adquirió mucha popularidad en este cine gracias a las múltiples películas que realizó con su personaje Charlot.

Por su parte, la proxémica estudia la distancia que separa a las personas en una situación de interacción y comunicación.

Existen cuatro tipos de distancias: la íntima, la personal, la social y la pública.

La distancia íntima es la que tenemos con personas de íntima confianza o con las que estamos emocionalmente unidos. Separados entre nosotros por menos de 50 centímetros es fácil utilizar varios recursos de comunicación, como el habla, los gestos y el tacto.

La distancia personal es la que va de 50 centímetros a un metro, y se da en situaciones de comunicación con conocidos, es decir, en las relaciones cercanas, como por ejemplo, en reuniones, en una oficina, asambleas, fiestas, conversaciones amistosas o de trabajo.

La distancia social va de uno a tres metros, y es la distancia que comúnmente mantenemos para hablar con desconocidos y en relaciones impersonales, por lo que se necesita un mayor volumen de voz para comunicarse con una persona o grupo de personas.

Por último, la distancia pública empieza a partir de los tres metros y es la distancia correcta para dirigirse a un grupo de personas, en una conferencia, charla o discurso. Esta requiere un tono de voz más alto de lo normal.

El tercer aspecto de la comunicación no verbal es el que hace referencia a la paralingüística, y esta se refiere más al cómo se dice algo que al contenido de lo que se dice.

Es decir, de la paralingüística forman parte los elementos que usamos al entablar una conversación y estos acompañan al lenguaje no verbal, de forma complementaria al mismo, para transmitir una información adicional al mensaje que queremos emitir.

Podemos decir entonces que la paralingüística es lo que comunican distintos códigos no verbales producidos por la voz, como la velocidad con la que hablamos, el volumen de la voz, las pausas, los silencios y las entonaciones para dar énfasis.

La voz es uno de los elementos más importantes en la comunicación no verbal. Es el medio de comunicación más importante que tenemos, y es algo que nos hace ser únicos, como la huella digital.

Por eso es fundamental analizar cómo nos expresamos a través de la voz, el tono y el volumen que usamos, porque la forma de hablar influye de manera determinante en el proceso de comunicación.

Los elementos del paralenguaje son los siguientes:

- La dicción se refiere a una buena vocalización, es decir, pronunciar las palabras de forma correcta, morfológica y sintácticamente, para que sean comprendidas por el receptor, sin margen de error.
- La fluidez verbal es el ritmo que tenemos a la hora de hablar, de forma clara y concisa, usando pausas y silencios cuando sea necesario. Estos son el equivalente de la puntuación en la escritura, pero también pueden servir para expresar dudas, ocultar información o crear expectativa. Por su parte, el acento se usa para distinguir significados y también para enfatizar la información. Si es un ritmo lento, entrecortado, monótono, implica rechazo al contacto social, frialdad en la interacción; en cambio, un ritmo modulado, ligero, fluido, es detonante de una buena comunicación y contacto interpersonal.
- La entonación se trata de la modulación de la voz a la hora de hablar, que indica si lo que decimos es una pregunta, afirmación, o si tenemos dudas, ira, temor. El tono depende de las cuerdas vocales, que hacen posible la emisión de los sonidos. Se puede distinguir entre los tonos grave, agudo y normal. Por ejemplo, por regla general, los hombres suelen tener un tono de voz grave y las mujeres más agudo. El tono del hablante debe variar y adecuarse a la intención

de comunicación, y esas variaciones se dan dentro de los matices que su propio registro le permite. Entonces, en preguntas o afirmaciones importantes, el tono subirá, y bajará cuando sea necesario darle un aire confidencial a lo que se dice. Los tonos hacia arriba, es decir, un poco más agudos que la voz normal, expresan sentimientos positivos y agradables. En cambio, los tonos más abajo que el normal expresan sentimientos menos positivos, como molestia o tristeza. Esto es más marcado si no se nos ve, como por ejemplo, al hablar por teléfono. Para hablar y que nos presten atención debemos saber modular y cambiar los tonos. De lo contrario, resultaremos monótonos o equivocaremos el uso de los tonos para expresar diferentes sentimientos corriendo el riesgo de ser mal interpretados. Por lo antes dicho, se debe entender que el tono debe variar constantemente.

- El volumen de la voz, por su lado, se refiere a la intensidad de la voz, transmite emociones y sentimientos, enfatiza el discurso, y se mide en decibeles. Hay que hablar en un volumen de voz adecuado; ni demasiado alto que demuestra autoridad, dominio, enfado; ni demasiado bajo que puede indicar timidez, inseguridad, introversión, y transmite la sensación de que no queremos ser oídos. Cada lugar y circunstancia tiene un volumen adecuado, el más adecuado es el que permite oír con claridad a todos los oyentes que intervienen en una situación de comunicación oral.
- Finalmente, el timbre es la cualidad que permite distinguir la voz de la persona concreta que habla, así como el instrumento u objeto que emite el sonido. Cada persona tiene una voz diferente, es decir, un timbre diferente, que permite distinguir quién es la persona que está hablando. Según el timbre, también distinguimos si una o más personas hablan a la vez, y podemos diferenciar entre dos sonidos que tienen el mismo tono e intensidad.

Todas estas cualidades de la voz se ponen en juego en el discurso para expresar emociones, afectos e intenciones comunicativas y así, a partir de estos componentes de comunicación no verbal, se completa el mensaje verbal.

La interpretación del significado de estos elementos en la interacción depende de varios factores: la personalidad de los hablantes, el contexto, y sobre todo la intención.

Por ejemplo, si encontramos que el volumen alto es acompañado de un tono agudo, un timbre brillante y ritmo rápido, todo esto puede indicar irritación, prepotencia o autoritarismo; pero también, dependiendo de la situación, alegría o sorpresa.

En cambio, el volumen bajo, con un tono agudo, un timbre resonante y ritmo lento pueden significar aburrimiento, sumisión o tristeza; pero también afecto, complicidad, intimidad o complacencia.

El volumen normal con un tono moderadamente agudo, el timbre brillante y la velocidad rápida pueden indicar impaciencia.

El uso de todos estos recursos, combinados con gestos y movimientos, contribuyen a mantener la atención y el interés del interlocutor y a completar plenamente el significado del discurso en el proceso de comunicación.

Expresiones faciales

Anteriormente aprendimos que la comunicación no verbal tiene que ver con todo lo que comunicamos más allá de las palabras y que el cuerpo siempre dice algo de nosotros, es decir, no hay posibilidad de que no comunique nada.

Las **expresiones faciales** son importantes porque es justamente la cara lo primero que miramos cuando estamos hablando con otra persona.

A través del rostro se revelan los pensamientos, sentimientos, emociones, actitudes hacia personas, ideas o hechos. Esto quiere decir, también, que los demás nos interpretan y sacan conclusiones sobre nuestro estado de ánimo a partir de observar nuestra expresión facial.

Está claro que los gestos que expresamos con la cara no dependen directamente de la voluntad, sino que hay una fuerza nerviosa que genera o inhibe los movimientos musculares y esos pequeños movimientos se asocian a emociones.

A diferencia de los animales, las personas tenemos la capacidad de disimular o controlar este tipo de señales. Sin embargo, no siempre es posible y puede suceder que alguien intente disimular y se transmita una incoherencia en el comportamiento.

Los gestos que expresa el rostro se dividen en tres pares opuestos: de agrado/desagrado, de atención/indiferencia, y otros indicadores de actividad.

Pero además, hay otras emociones y sentimientos típicos que se expresan a través de la cara. Éstas son innatas y universales. Por lo tanto, aprender a identificarlas es una habilidad que podrá ser útil para interpretar lo que expresan personas de distintos lugares y de todas las edades.

¿Y cuántas expresiones faciales existen? Son muchísimas, pero hay siete microexpresiones básicas a partir de las que nacen todas las demás.

Esas siete microexpresiones básicas son: la ira, el miedo, la alegría, el desprecio, la sorpresa, la tristeza y el asco.

La microexpresión de la ira se caracteriza en la parte superior de la cara, por unas cejas bajas y juntas, con el entrecejo fruncido; y en la parte inferior de la cara, por una boca apretada y tensa. Pueden notar la tensión en los labios o puede que estos estén separados pero sí estén apretados los dientes.

Además, hay un gesto propio de la ira, que consiste en apuntar con la barbilla hacia delante, a modo de desafío.

La microexpresión del miedo se forma en la parte superior de la cara, con unas cejas tensas y unos ojos muy abiertos. Abrimos mucho los ojos instintivamente para abarcar el máximo posible del campo visual, porque percibimos peligro en algún lugar.

En la parte inferior de la cara veremos que la mandíbula está floja, y esto es también instintivo, para permitirnos gritar o tomar oxígeno.

Por su parte, la microexpresión de la alegría se muestra en la parte superior de la cara, con unos ojos achinados y con arrugas en los extremos exteriores y en los párpados inferiores. Fíjense bien en esto porque, cuando una persona finge alegría, esas arruguitas no se forman.

En cuanto a la parte inferior de la cara, veremos una sonrisa. Cuando una persona experimenta alegría intensa, muestra los dientes al sonreír; no puede evitarlo.

En la microexpresión del desprecio, la parte superior de la cara puede adoptar diferentes gestos. La clave para identificarlo la tendremos en la parte inferior de la cara, pues se manifiesta en una expresión muy particular que consiste en elevar una esquina de la boca y la otra no, como si fuese una media sonrisa.

La microexpresión de la sorpresa se caracteriza en la parte superior de la cara, por unas cejas levantadas y arqueadas y unos ojos muy abiertos. Y en la parte inferior de la cara, veremos una mandíbula suelta, y habitualmente la boca abierta.

Por su lado, la microexpresión de la tristeza es la más complicada de fingir. Se caracteriza por unas cejas bajas que se juntan sutilmente en el centro y la comisura de los labios tienden a descender, e incluso pueden presentar cierto temblor.

Por último, la microexpresión del asco no se produce únicamente cuando sentimos rechazo por algo, sino que también lo expresamos en las relaciones personales cuando sentimos desaprobación o alguien no nos gusta.

Esta se identifica fácilmente, ya que toda la expresión se concentra entre la boca y la nariz. La nariz se arruga y el labio superior se eleva, dejando muchas veces los dientes superiores a la vista. También se producen arrugas en torno a la nariz y la frente, así como la elevación de las mejillas mientras se arrugan los párpados inferiores.

El poder de la mirada

Hay un dicho que dice que una mirada vale más que mil palabras, y es bastante cierto, ya que los ojos son la herramienta más poderosa para la comunicación.

Pero... ¿Por qué es esencial el contacto visual? Porque los ojos dicen mucho sobre el estado emocional de alguien, ya que con ellos comunicamos una multitud de sentimientos y estados de ánimo.

También, a través de la mirada mostramos cuánto interés estamos prestando a las personas. Es un indicador activo de que estamos escuchando a las personas con las que interactuamos y, además, se usa para regular los turnos de palabra entre dos o más interlocutores.

Asimismo, cuando estamos hablando, lo que hacemos con la mirada es implicar a los destinatarios, haciendo que la presentación sea más directa, personal y coloquial. Si esto no sucede, y se evita mirar al público, la comunicación se rompe.

No importa el tamaño de la audiencia, cada oyente quiere sentirse importante, percibir una conexión personal con el comunicador y sentir que este se comunica de una forma directa. En un grupo chico e informal, alguien puede sentirse excluido de la conversación si el que habla no lo mira a los ojos, y no mirar a los ojos de otra persona puede denotar falta de interés, de confianza, poca sinceridad o recelo.

Además, los ojos también funcionan como un mecanismo de control cuando hablamos, dado que con solo mirar a los destinatarios ejercemos presión para que presten atención y se concentren en la comunicación.

El contacto visual también ayuda a superar los nervios cuando se está hablando, puesto que el miedo es la causa más común de la tensión al hablar y es causado por lo desconocido, y el contacto visual hace que disminuya esa tensión nerviosa.

Por otra parte, los ojos también actúan como receptores para generar un ida y vuelta en la comunicación, dado que la eficacia del contacto visual es un mecanismo de interacción que permite que el diálogo sea un proceso de comunicación bidireccional.

Con solo mirar a los interlocutores u oyentes se puede inferir su reacción y evaluar si lo estamos haciendo bien, si entienden lo que decimos, si aceptan o no el mensaje. Así, observando las reacciones se pueden hacer ajustes en la propia presentación.

Como podemos ver, la interacción visual tiene muchas ventajas para el proceso de comunicación. Lo importante es que ese contacto sea algo más que solo pasear la mirada por los que observan; consiste en concentrarse en los oyentes como individuos y crear vínculos personales con ellos.

La mirada cumple una importante cantidad de funciones y a la hora de comunicar actitudes interpersonales y de instaurar relaciones, el establecer o no contacto visual puede cambiar el sentido de una situación.

Veamos juntos las funciones de la mirada: a través de la mirada se expresan las actitudes interpersonales, se obtiene información del otro, se regula el flujo de la comunicación entre los interlocutores, se establecen y consolidan jerarquías entre los individuos, se manifiestan conductas de poder sobre otros, se desencadenan conductas de cortejo y se indica el grado de implicación en lo que se dice o hace.

Hay algunas señales que nos dan los ojos y la mirada. Por ejemplo, las pupilas dilatadas pueden demostrar interés, mientras que el parpadeo puede indicar cierto nerviosismo. Debemos tener en cuenta todo esto a la hora de comunicarnos, porque como se suele decir “la cara es el espejo del alma”. Por su parte, una mirada excesivamente prolongada puede resultar intimidatoria en el proceso de comunicación.

Además, se suele mirar más cuando se habla de temas triviales o impersonales y cuando el interlocutor nos cae simpático o estamos interesados en las reacciones que provocamos.

Del mismo modo, los contactos visuales tienden a disminuir con individuos a quienes se atribuye una posición inferior. A su vez, las personas extrovertidas suelen usar más la mirada, con mayor frecuencia y duración, que las personas con tendencia introvertida. La

mirada fija e intensa puede ser indicadora de que la persona experimenta sentimientos activos y desviar la mirada de la cara del interlocutor puede señalar timidez o sumisión. Sentirse mirado genera reacciones en las personas. Si esa mirada se produce durante un tiempo corto, puede generar una sensación agradable, pero si se prolonga, tiende a crear ansiedad e incomodidad. Entonces, al notarse observados aparece la sensación de sentirse juzgados y esto provoca una imposición de comportarse de forma correcta y de ofrecer cierta presentación de uno mismo.

Por otro lado, el contacto visual no es compatible con el engaño. Cuando las personas mienten suelen desviar la mirada notoriamente. Por esto, en las situaciones sociales la experiencia de sentirse mirados genera tensión para las personas que intentan ocultar algunos aspectos de su imagen.

El poder de la sonrisa

De acuerdo con el escritor y humorista estadounidense Mark Twain, “la raza humana tiene un arma verdaderamente eficaz: la risa.”

A través de los distintos tipos de sonrisas, se transmiten distintos sentidos. Por ejemplo, una sonrisa amplia y ligera transmite mayor tranquilidad que una exagerada, que demuestra tensión, miedo o decepción.

La risa puede expresar alegría, placer, regocijo o felicidad, pero también puede enmascarar otras emociones negativas, o incluso puede ser signo de ironía.

La risa y la sonrisa han sido consideradas a través de la historia como una manifestación de bienestar y agrado en nuestra sociedad. Son formas que nos sirven para comunicar y para demostrar, regularmente, estados de ánimos óptimos; sin embargo no siempre su relación física tiene que ver con cuestiones emocionales positivas.

¿Alguna vez escucharon hablar sobre “la sonrisa de Duchenne”? Esta es considerada la sonrisa más genuina y espontánea, y recibe su nombre en honor al médico investigador francés Guillaume Duchenne, quien en el siglo XIX detectó esta expresión labial mientras investigaba sobre la fisiología de las expresiones faciales.

De acuerdo con Duchenne, la sonrisa involucra la contracción de los músculos cigomático mayor y menor cerca de la boca, que elevan la comisura de los labios, y el músculo orbicular cerca de los ojos, cuya contracción eleva las mejillas y produce arrugas alrededor de los ojos.

La sonrisa de Duchenne es, por tanto, una sonrisa genuina, es decir, una sonrisa que no puede generarse voluntariamente. Una sonrisa que está íntimamente ligada con la zona más primitiva del cerebro, en contraposición a la sonrisa forzada, que está ligada a la corteza motora.

Existen muchos tipos de sonrisas, y cada una tiene un significado especial dependiendo de lo que la persona siente en su interior, pero fue el psicólogo estadounidense Paul Ekman quien distinguió, nada más y nada menos, que 18 tipos diferentes de sonrisas y describió las expresiones faciales y los músculos específicos del rostro involucrado. A continuación, conoceremos algunos de ellos.

La sonrisa sincera dura más cuando los sentimientos positivos son muy intensos. En ella participa el músculo cigomático, se elevan las mejillas y salen “patas de gallo”.

La sonrisa amortiguada muestra sentimientos positivos aunque disimulando la intensidad. En ella se aprietan los labios, salen “patas de gallo” y se estiran las comisuras de los labios.

Por su lado, la sonrisa falsa tiene como fin camuflar, convencer al otro de que se siente una impresión positiva, y de todas, es la única sonrisa mentirosa.

La sonrisa burlona, llamada también “de Chaplin” es poco corriente y en ella los labios se elevan en un ángulo muy pronunciado. Es insolente, y se alegra del mismo hecho de sonreír.

En la desdeñosa se contrae el músculo orbicular de los labios, se da una protuberancia en torno a las comisuras y, a veces, hoyuelo. Además, esta se confunde con una sonrisa auténtica.

En la sonrisa temerosa no hay expresión positiva. El músculo risorio tira de los labios hacia las orejas y los labios quedan en posición rectangular.

Por su lado, la sonrisa triste muestra emociones negativas sin querer ocultar la desdicha. Esta es asimétrica y prolongada, y habitualmente implica que la persona no va a quejarse.

Los gestos

Como bien sabemos, los gestos son una parte fundamental de la comunicación no verbal, ya que nos brindan información importante sobre la forma de ser de una persona, sus intenciones o estado de ánimo.

Dichos gestos o actos no verbales se pueden clasificar en 5 grupos:

- Emblemáticos
- Reguladores
- Ilustradores
- Adaptadores
- Y afectivos

Los gestos emblemáticos son aquellos actos no verbales que se pueden traducir verbalmente y son conocidos por la mayoría de la gente.

Uno de los más populares y universales es la típica señal con el puño cerrado y el pulgar hacia arriba, para indicar que todo va bien.

Otros gestos emblemáticos tienen un alcance más limitado en función de la cultura, como llevar la mano a la sien para saludar o colocarla en el pecho como expresión de respeto al oír el himno nacional, como es el caso de las imágenes de *House of cards* que vemos en pantalla.

También encontramos los gestos reguladores, que tienen la función de controlar y regular la interacción de la comunicación verbal, es decir, indicar al hablante que empiece a hablar, que hable despacio, que repita o termine de hablar.

Asentir con movimientos afirmativos de la cabeza, ofrecer la mano para saludar, o levantarla para frenar la conversación de nuestro interlocutor, son gestos reguladores frecuentes.

Por su lado, los gestos ilustradores acompañan a la comunicación verbal y están directamente relacionados con el mensaje que se transmite, intentando reforzarlo.

Dichos gestos se disparan de forma automática, unas milésimas de segundo antes que las palabras a las que van vinculados, y dado que forman parte de nuestra personalidad, debemos tener mucho cuidado a la hora de cambiarlos intencionadamente para no resultar artificiales. En pantalla vemos algunos ejemplos.

Los gestos adaptadores consisten en la manipulación del propio cuerpo o de algún objeto para manejar ciertas emociones y, de esa manera, adaptarse.

Puesto que estos están vinculados fundamentalmente al manejo de las emociones, se incrementan con la tensión y el estrés. Además, sirven para controlar o disimular nuestro estado emocional, o para ayudarnos en la concentración.

Algunos ejemplos son ajustarse los puños de la camisa, llevarse la mano a la boca, juntar nuestras manos para concentrarnos.

Finalmente, los gestos afectivos están vinculados a las emociones, como los adaptadores, pero se diferencian de estos por su papel en la socialización, ya que nos sirven para comunicar a los demás nuestros sentimientos.

Dichos gestos se aprecian fácilmente por las expresiones faciales que los acompañan, y por las posturas corporales de acercamiento. Las caricias y los abrazos son dos buenos ejemplos de gestos afectivos.

Como sabemos, los gestos de las manos, los brazos, las piernas y la cabeza forman parte de la comunicación no verbal y juegan un papel muy importante.

A continuación veremos algunos ejemplos para aprender a decodificar los gestos y sus significados, tanto para interpretar a los demás como para saber lo que estamos comunicando con nuestros gestos. Además, es importante aprender cuáles son los gestos que mejor pueden enfatizar el mensaje que damos con las palabras.

- Exhibir las palmas indica honestidad, verdad o lealtad
- Mantener los dedos entrelazados puede indicar frustración, aunque también se usa para disimular una actitud negativa
- Las manos tomadas detrás de la espalda funcionan como señal de superioridad, autoridad o seguridad, y cuando en esta posición se toma la muñeca o el brazo, significa autocontrol
- Poner las manos atrás de la cabeza puede dar una imagen de actitud dominante o de superioridad
- Mientras que apoyar la cabeza en la mano sería una señal típica de aburrimiento
- Acariciarse la barba puede significar que se está tomando una decisión
- Darse una palmada en la frente o en la nuca es una señal de que algo se pudo haber olvidado

- Unir las puntas de los dedos significa confianza y seguridad, pero en ocasiones puede confundirse con arrogancia.
- Encoger los hombros es un movimiento universal dentro del lenguaje no verbal y significa no saber lo que está ocurriendo
- Cruzar los brazos es una postura de lenguaje corporal defensiva muy conocida que significa rechazo o desacuerdo
- Apuntar con un dedo y mano cerrada es un gesto agresivo que transmite al resto de personas que escuchan sentimientos negativos. No obstante, para la persona que lo realiza tiene un significado de victoria sobre el resto
- Cuando una persona tiene temblor en las piernas puede significar que se encuentra con ansiedad, irritación o ambas
- Sentarse con una pierna elevada y apoyada sobre la otra revela una actitud competitiva o como preparación para una discusión
- Cruzar las piernas es una actitud defensiva y cerrada. En un contexto social, cuando una persona adopta esta postura con brazos y piernas cruzadas significa que no está sumergida en la conversación. En un contexto de negocios significa que la persona está cerrada mental, emocional y físicamente

Hay una gran cantidad de gestos que indican un cierto estado de nerviosismo o incomodidad en una situación. Por ejemplo, el acto de apretar algo contra el pecho, sentarse en el borde de la silla, frotarse las manos, balancear la pierna, golpear los dedos contra la mesa, comerse o llevarse las uñas a la boca, jugar con el pelo o un collar, entre otros.

Otros gestos, en cambio, transmiten un sentido de agresividad. Estos son:

- Cruzar los brazos sobre el pecho
- Mirar fijamente
- Señalar con el dedo
- Apretar los puños
- Inclinarsse sobre alguien

También hay gestos que son signo de descortesía, tales como:

- Trabajar mientras alguien nos está hablando
- Tratar a los demás con demasiada familiaridad
- Sonreír con afectación

- Murmurar entre dientes
- Hacer chasquear los nudillos
- Acicalarse
- Acercarse demasiado a los demás
- Guardar los documentos y las carpetas antes de que la reunión haya terminado
- Estrechar la mano demasiado fuerte
- Dar débiles apretones de manos
- Bostezar
- Mirar el reloj

Los gestos reflejan la personalidad individual de cada orador, por lo que lo que funciona para uno, probablemente no sirva para otros. No obstante, hay una serie de reglas que son útiles para mejorar la comunicación con los demás.

Antes que nada, se recomienda que las reacciones sean lo más naturales posibles. Al presentarse en público, será más efectivo expresarse de forma natural, porque independientemente de nuestra personalidad o procedencia cultural, todos tenemos un impulso natural a enfatizar y reforzar las palabras con gestos.

El truco está en no suprimir ni limitar ese impulso, porque así se crea una sobrecarga de tensión. Tampoco conviene copiar los gestos de otra persona, es mejor ser auténtico y espontáneo. Los gestos deben ser parte natural de los propios pensamientos y sentimientos, tienen que surgir de forma natural partiendo de una actitud hacia el mensaje que se presenta.

Al hablar, los gestos deberán estar motivados por el contenido de la presentación. La forma de lograr mayor naturalidad es adentrarse de lleno en el tema de la charla; así se pueden crear las condiciones para responder con los movimientos apropiados.

Además, los gestos tienen que estar en sintonía con lo que se dice, logrando un mensaje unívoco entre lo verbal y lo visual, para comunicar el mismo pensamiento o sentimiento. Cuando los gestos no coinciden con las palabras, el resultado es acartonado y artificial.

Asimismo, una buena gesticulación tiene la suficiente fuerza para convencer, pero debe realizarse lenta y ampliamente para que se vea con claridad. Los gestos deberán ser variados pero no irregulares, nunca deben seguir un patrón establecido.

Cualquier gesto tiene tres partes: la preparación, el recorrido y el retorno. Durante la preparación, nuestro cuerpo comienza a moverse anticipándose al propio gesto. El

recorrido es el gesto mismo, y el retorno hace que nuestro cuerpo recupere una posición equilibrada para hablar.

Ahora bien. Existen señales que muestran características propias de determinados comportamientos en individuos. Por ejemplo, los gestos exagerados, el tono de voz dulce, el exceso de contactos físicos con la otra persona y los movimientos sobreactuados son señales de un carácter manipulador.

Otros, como taparse la boca o parcialmente la cara, imitar el tono de voz o estado de ánimo de la otra persona, tener poco contacto visual, una risa nerviosa y asentir constantemente son formas de ubicarse en un lugar de sumisión.

Por último, una postura erguida pero relajada, mantener contacto visual directo pero con pequeñas retiradas, gestos calmados, los brazos y piernas con una postura ligeramente abierta y una distancia apropiada, son señales de una persona con autoconfianza.

Cada vez que acompañamos nuestras palabras con algún gesto, una mirada o una sonrisa especial estamos mostrando nuestros verdaderos pensamientos y sentimientos.

A modo de síntesis vamos a conocer algunos tips y consejos para la comunicación no verbal, a partir de todos los puntos que vimos en este módulo.

- Establecer contacto y vínculo visual
- Tratar de mantener una expresión facial auténtica y apropiada al discurso, no artificial ni desagradable
- Los movimientos corporales y los gestos tienen que tender a ser fluidos, no acartonados