Curso Virtual

de oratoria eficaz

Atraer Hablando

EL ARTE DE HABLAR

Autores:

- Alfonso Borragán
- Jose Antonio Del Barrio
- Víctor Borragán

IV.-El lenguaje NO VERBAL: la voz y el cuerpo, reflejo de las intenciones.

PRESENTACIÓN

Cuando hablamos, la voz no es la sucesión de un sonido monótono sino algo que se mueve. Por eso decimos que tiene melodía. Estos movimientos de la voz manifiestan siempre las intenciones de lo que uno quiere expresar, aunque no sólo ellos. Más allá de lo que significamos con las palabras, lo que constituye el lenguaje superficial, existe también otra dimensión que emana del lenguaje corporal o no verbal. Es el lenguaje profundo. La voz y su movimiento suelen indicar muchos matices de este lenguaje profundo lleno de intenciones y deseos muchas veces subconscientes.

¿Qué son las intenciones? ¿Expresa el cuerpo las intenciones que llevamos dentro? ¿Existe un lenguaje del cuerpo? ¿El cuerpo se mueve cuando hablamos? ¿Realmente la voz se mueve cuando hablamos? ¿Si el cuerpo se mueve la voz se mueve? ¿Se puede aprender a interpretar el lenguaje corporal? Estas van a ser algunas de las interrogantes a las que intentaremos responder en este capítulo.

OBJETIVOS

- Sensibilizarse con el lenguaje corporal.
- Descubrir que toda comunicación lleva consigo unas intenciones implícitas o explícitas.
- Conseguir que la voz y el cuerpo se muevan al unísono.

EXPOSICIÓN TEÓRICA

La intención al comunicar

El acto comunicativo siempre es intencional: cada frase, cada gesto persigue algo, tiene una finalidad. Y esto tanto por lo que respecta al hablante como al oyente. En el intercambio que significa la comunicación, a veces las intenciones se manifiestan sin dejar dudas, pero otras están más ocultas y, mientras las palabras dicen una cosa, la persona realmente expresa otra. No siempre coinciden intención y palabra. Por eso, saber interpretar lo que hay por detrás de lo que se dice es de extrema importancia para todo buen comunicador. ¡Hay que aprender a leer entre líneas!

¿Qué es la intención? Intención es querer algo concreto. Es el motor de cualquier actividad humana. Sin intenciones el hombre sólo se movería a nivel instintivo o a nivel reflejo. La intención evidencia los deseos internos, conscientes o subconscientes, que todo ser humano experimenta de forma continua. La intención es, por tanto, lo que

mueve a un hombre. La gran mayoría de las veces querer algo supone contar con otros. Por eso, plasmar una intención obliga a comunicar con el que está enfrente para que haga lo que me interesa. Toda comunicación, como dijimos más arriba, lleva implícita una intención.

No se puede comunicar sin poner intenciones. La intención es lo que da vida a la comunicación.

El lenguaje de la voz

La voz es una fuente inagotable de información. Cuando una persona habla, su voz nos revela su sexo, su edad, su estado de salud - si tiene catarro o padece alguna enfermedad-, su procedencia geográfica… A través de ella, podemos conocer incluso su estado de ánimo (si está enfadado o contento, si está tranquilo, excitado o asustado…), intuir cuál es su personalidad (dominante, insegura…), apreciar sus reacciones con el exterior, su carácter (amable, explosivo…), advertir su nivel de estrés y de tensión interna... La voz, en definitiva, es un perfecto termómetro de la salud tanto física como mental, que nos notifica lo que cada uno lleva dentro en un momento determinado.

Para ampliar...
La voz es muy diferente según el estado de ánimo.
Véanse los vídeos "La voz en diversos estados de ánimo":

Eufórico
Miedo
Tristeza
Contento
Neutro
Alegría
Excitación
Triste y dubitativo
Esperanzado
Dubitativo

- Tiende a ser más aguda cuando se siente felicidad, alegría, miedo.
- Y más grave en momentos de indiferencia, aburrimiento, dolor, tristeza, depresión.
- Aumenta de volumen cuando se siente felicidad, alegría, cólera, desprecio.
- Y lo disminuye en momentos de aburrimiento, dolor, tristeza, depresión.
- Se hace rápida en momentos de felicidad, alegría, confianza, aceleramiento,

excitación, nerviosismo..., aunque también cuando se experimenta cólera, miedo, indiferencia...

- Y tiende a ralentizarse cuando se experimenta dolor, tristeza, preocupación, depresión, desprecio e incluso aburrimiento.

El estado de ánimo de cualquier persona puede ser muy variable a lo largo del día. Y esto se refleja en la voz, que cambia de momento a momento. Utilizamos muchas voces diferentes en un mismo día: no tenemos una sola voz sino muchas.

También la voz puede hablar de cómo es cada uno, de su personalidad. Véanse los vídeos "La voz indicando personalidad":

DOMINANTE: *Uno, Dos,Tres,Cuatro, Cinco*
INSEGURIDAD-INESTABILIDAD: *Uno, Dos, Tres, Cuatro, Cinco*
SEGURIDAD-APLOMO: *Uno, Dos, Tres, Cuatro, Cinco*

- Una voz soplada puede indicar introversión, baja dominancia, tendencia neurótica o ansiedad.
- Una voz áspera y metálica puede indicar dominancia (asociado, normalmente a un volumen fuerte y una voz grave) o también inestabilidad emocional.
- Una voz nasal puede indicar baja dominancia, inestabilidad emocional o regresión.

Una misma voz, según su cadencia, su ritmo, su melodía o su timbre, puede expresar muy diferentes intenciones del hablante. Los movimientos de la voz manifiestan lo que está dentro, lo que cada uno quiere decir. Esto se ve muy claro en los vídeos "Adivinando las intenciones".

NEUTRO: ***Uno***

HAMBRE: ***Uno, Dos, Tres***

SEXO-DESEO CARNAL: ***Uno, Dos, Tres***

DOMINAR LA SITUACIÓN: ***Uno, Dos***

ROMPER LA ACTIVIDAD: ***Uno***

ROMPER LA ACTIVIDAD CON IMPACIENCIA: ***Uno***

ROMPER LA ACTIVIDAD CONTROLANDO: ***Uno, Dos***

METER PRISA: ***Uno, Dos, Tres,***

Con frases muy similares, un mismo actor nos hace comprender cómo se modifican las intenciones, lo que quiere conseguir del interlocutor. ¿Podrías adivinar sus intenciones? ¿Eres consciente, cuando hablas, de que tu voz trasmite

intenciones? Intenta imitar al actor del vídeo con su misma frase y las mismas intenciones. No es fácil, y puede resultarte poco natural: no eres actor y no estás entrenado. Pero este ejercicio busca despertar tu atención para observar la vida diaria: es allí donde debes nutrirte de tus propias melodías y de las ajenas. ¡No desperdicies esta oportunidad cotidiana!

Aprender a identificar intenciones de los demás es siempre una tarea muy productiva e interesante. Hay personas que tienen una gran habilidad y otras, sin embargo, son muy torpes. Pero con tiempo, dedicación y muchas ganas se aprende mucho. La mejor tarea para aprender es intentar descifrar el mensaje oculto de las intenciones. Cuando estés con alguien conocido (amigo, familiar…), puedes ejercitarte preguntándole lo que quería decir verdaderamente, cuáles eran sus intenciones. ¡No te desesperes!

Aprender a identificar intenciones es más fácil, y tan útil, como aprender un nuevo idioma.

El lenguaje corporal

A pesar de que la comunicación ante un público sea mediante lenguaje verbal, en el impacto de lo que decimos tendrá más peso el lenguaje corporal que el verbal. Al igual que ocurre con la voz, el lenguaje corporal nos transmite información sobre el estado de ánimo, el carácter, las características de la personalidad, las actitudes, las emociones, las reacciones y, sobremanera, las intenciones. El lenguaje corporal es la comunicación más primitiva del hombre: podemos dar a conocer a otro ser humano sensaciones básicas de odio, miedo, agrado o tristeza sin haber aprendido nunca cómo hacerlo. El grito, la risa, el llanto transmiten mensajes a todos, en todas partes. Este lenguaje se alimenta directamente del lenguaje emocional y por ello muestra de forma bastante clara nuestro interior, nuestras intenciones. Es un lenguaje que se expresa desde el subconsciente y la interpretación también se mueve en este campo. No es fácil manipularlo porque cualquier actuación superficial sobre el lenguaje corporal dará sensación de “artificialidad” e inducirá al oyente a pensar que el hablante pretende engañarle. A pesar de su relevancia, ya que consciente o inconscientemente siempre estamos transmitiendo información con nuestro cuerpo, no es fácil ser competente en ***el dominio de este lenguaje***.

El lenguaje corporal se habla con las posturas, los gestos, la mirada y la expresión facial, el atuendo... Pero no se trata de hacer gestos, de mover las manos o el cuerpo, sino de dar significado a esos movimientos y actitudes. Descifrar el lenguaje corporal no es tarea fácil y muchas veces puede ser interpretado de diversas maneras, según el nivel cultural, el estrato social, los contextos, el orden de los gestos… Sin embargo, existen una serie de reacciones corporales que suelen interpretarse de manera universal.

Para ampliar...

- √ Al dudar de algo, levantamos una ceja.
- √ Al sentirnos perplejos, nos rascamos la nariz.
- √ Para aislarnos o protegernos, cruzamos los brazos.
- √ Para denotar indiferencia, levantamos los hombros.
- √ En señal de intimidad, guiñamos un ojo.
- √ Por impaciencia, movemos los dedos de la mano.
- √ Ante un olvido, nos golpeamos la frente.
- √ Cuando sentimos angustia, nos mecemos.
- √ Cuando nos encontramos en una situación de conflicto, oscilamos hacia adelante y hacia atrás sobre los pies.

No siempre decimos lo que queremos decir, porque las palabras a veces van más lentas que los pensamientos o incluso no acuden. A veces, puede que haya cosas que no nos interese decir o que prefiramos hacerlo en otro momento. Y probablemente hay cosas que no debemos decir, porque son del todo confidenciales. Por eso, el lenguaje corporal tiene una gran fuerza incluso cuando el mensaje se realiza casi exclusivamente en el ámbito verbal. Y a pesar de la diferencia en la interpretación del lenguaje corporal, una cosa es clara: el lenguaje corporal y el hablado deben ser concordantes. Si no es así, el interlocutor se desorienta e incluso se intranquiliza. No hay que olvidar que el que prevalece siempre es el lenguaje corporal y el *oyente se dejará llevar por él.* Si el hablante no es sincero, se notará en su cuerpo.

¿Se puede aprender a manejar el lenguaje corporal? Sólo desde un ajuste de la personalidad. Cuerpo y personalidad nunca pueden ir separados. Por eso, el bloque de la personalidad te ayudará mucho en este aspecto. Para valorar y conocer el lenguaje corporal hay que estudiar sus componentes: las posturas, los gestos, la mirada, la expresión facial y la vestimenta.

El lenguaje corporal es la herramienta más potente de la comunicación y se alimenta de cómo eres tú, de ti mismo. ¡No lo olvides!

La Postura

En todo momento estamos adoptando posturas según lo que tengamos que hacer: sentarnos para ver la TV, para comer o escribir, de pie para hablar con alguien o contemplar un paisaje,… Las posturas, aún siendo similares en estos casos, son diferentes, y según la que adoptemos expresamos cosas diferentes. La postura informa al que nos observa, trasmite seguridad y ayuda a encontrar la elasticidad al que lo ejecuta.

Habitualmente, la postura debe ser erguida y relajada (suelta o distendida), con los hombros ni subidos ni caídos. (Veáse vídeo ***Postura correcta***). Lo importante es adoptar posturas que den sensación de naturalidad y distensión, poniendo especial cuidado en algunas áreas de especial significación.

Para ampliar...

- *La espalda*: La persona de espalda encorvada no puede tener un ego fuerte en relación a aquella que mantiene la espalda erguida; sin embargo, la espalda erguida es menos flexible.
- *Los hombros*: Los hombros encogidos significan enojo contenido. Los hombros alzados se asocian con el miedo. Los hombros anchos y rectos denotan asunción de responsabilidades. Los hombros encorvados se asocian a llevar un pesado fardo. Si están echados adelante puede indicar un gran peso emocional.
- *Los brazos*: Cruzar los brazos por delante o por detrás suele ser un gesto defensivo, una señal de que no se acepta el punto de vista de otra persona, o bien un signo de inseguridad o un deseo de defenderse. Los brazos abiertos, mostrando las palmas de las manos, dan confianza al que escucha.
- *El cuerpo en general:* Un balanceo continuo del cuerpo puede indicar ansiedad o inseguridad. El cuerpo estable es lo ideal.

Las posturas dicen mucho no sólo de uno mismo sino también de su relación con los otros. Según como se sitúen en el espacio varias personas, se puede intuir la relación entre ellos. Así, para excluir a una persona, el grupo lo sitúa fuera de una línea hipotética. Algunos aspectos a tener en cuenta son:

- Inclusividad o no-inclusividad: los miembros de un grupo incluyen o no a la gente, colocando sus cuerpos, brazos o piernas en ciertas posiciones. Se emplea inconscientemente para proteger al grupo de la intrusión.
- Orientación frente a frente o paralela: dos personas pueden relacionarse enfrentándose, sentándose uno al lado del otro o, tal vez, orientados hacia una tercera persona. La disposición frente a frente es usual en las relaciones profesor-alumno y médico-paciente, es decir, de jerarquía. Las disposiciones paralelas, cuando se adoptan libremente, indican que probablemente esas personas están en una situación neutral, por lo menos en ese momento. La manera como una pareja se coloca en una reunión social también dice mucho de su relación.

- Congruencia-incongruencia: capacidad de los miembros de un grupo para imitarse unos a otros. Cuando un grupo se halla en congruencia, las posiciones de sus cuerpos se copian entre sí, incluso como imágenes en un espejo. Es interesante observar que cuando un miembro de un grupo congruente cambia de posición, todos lo hacen con él. En general, la congruencia de posición de un grupo indica que todos los miembros se hallan de acuerdo. Si el grupo tiene dos puntos de vista, los defensores de cada opinión adoptarán posiciones distintas. El líder en cualquier reunión social o familiar elige muchas veces la posición del grupo y todos le siguen invariablemente.

Para hablar conviene adoptar una postura cómoda y distendida.

Véanse los vídeos “Posturas cuando se habla de pie”:

Correcta

Manos y dedos entrelazados

Apoyándose en una esquina

Pierna queriendo huir

Paseándose

Es preferible hacerlo de pie, apoyado en ambas piernas, evitando apoyarse en una y jugar con la otra. Si es posible enseñar todo el cuerpo al hablar, no debe esconderse detrás de una mesa o de un atril. Pero cuidando mucho no dar vueltas por el escenario como si se estuviera vigilando en un examen o como si nos picase algo. Al movernos, los movimientos deben ser lentos, permaneciendo un tiempo en el punto al que nos hemos dirigido.

Algunos errores de principiante a evitar son:

- Coger el atril con las manos, que da muestras de inseguridad. Es mejor una postura de brazos abiertos o sueltos (no colgando), con las manos abiertas y visibles la mayor parte del tiempo.

- Doblar las manos o cruzar los dedos (en el pecho o en el sexo) porque indica estar a la defensiva.

- Buscar apoyos con el cuerpo.

- Poner una pierna mirando hacia atrás como queriendo huir.

- Moverse de un lado a otro, fijar la mirada en el techo, pasearse en círculos, frotarse las manos u otros signos de ansiedad.

Si se tiene que hablar sentado:

Correcta

Espatarrado

Manos entrelazadas

Cuerpo adelante

- No cruzar los brazos ni las piernas.
- Tampoco estirar las piernas hacia delante, ya que indica que no se está a gusto, que no interesa el tema o que ya se tiene todo sabido.
- Evitar reclinarse hacia atrás porque da sensación de prepotencia.

La gente que sabe mantener una postura y que controla sus movimientos denota tranquilidad, seguridad y más sentido común. Por el contrario, a quienes no logran mantener una misma posición, aquellos que mueven sus brazos y manos con frecuencia, se les califica de irresponsables y erráticos. Una postura demasiado forzada evidencia tensión, nerviosismo y agresividad. Los cambios rápidos de postura denotan intranquilidad, nerviosismo, temor, falta de control.

Cuando se habla en público también es importante saber mantener la distancia adecuada. Se debe buscar permanecer lo más próximo al público, pero depende del contexto, del propio público… Si se sabe hacer, generalmente se recibe bien que el orador se tome confianzas y rompa barreras.

Nada hay mejor para dar seguridad y facilitar la comunicación que adoptar una postura adecuada al momento. Las directrices las marcan nuestra propia experiencia y las constantes señales que nos envían los otros ¡Habla con las posturas, deja que tu cuerpo se exprese!

Gestos o Gesticulación

El gesto es el movimiento de brazos y manos y también de las piernas o de otra parte del cuerpo. Los gestos deben ser ***naturales***, espontáneos y adecuados a la personalidad de cada uno (transmiten las emociones internas). No deben ser exagerados ni parecer ensayados. Si son movimientos aprendidos y artificiosos, podemos parecer payasos y hacer el ridículo. Hay que evitar hacer gestos por obligación en un determinado momento ya que, muchas veces, quedan desacompasados y es como un doblaje mal hecho. ***Los gestos naturales*** se inician antes de lo que queremos decir y acaban, también, antes.

La gesticulación exagerada indica inseguridad e inmadurez. Aunque también lo hacen algunos gestos por sí mismos, como, por ejemplo, colocar una mano delante de la boca, mover un lápiz entre los dedos, no dejar descansar la mirada, bailar sobre la silla, cruzar los brazos sobre el pecho... Ciertos gestos deben emplear con mucha precaución porque tienen muchas connotaciones:

- Levantar el dedo índice da la sensación de poder, de advertencia, de amenaza, de llamada de atención. En definitiva, de persona taxativa.

- La mano delante de la boca suele indicar contención para no responder. Pero también que se está prestando atención.

- Las palmas de las manos hacia abajo pueden indicar prepotencia.

- Las manos en la cintura indican reto o desafío.

- La mano tendida indica ofrecimiento sincero y cordial.

- Un gesto de disculpa con la cabeza indica no sólo la propia disculpa sino también agradecimiento o atención

Para ampliar...

Algunos gestos indican actitudes que pueden no ser muy adecuadas para realizar una comunicación eficaz. Además, visto desde otra perspectiva, conocer lo que indican ciertos gestos nos puede poner en alerta como oyentes y preparar una estrategia para comunicar mejor. Vamos a describir algunos gestos de manos más frecuentes (véase vídeo "Gestos con las manos"):

- *Las manos en las mejillas o en el mentón* y el gesto de acariciar la barbilla, indican atención o interés. Pero rascarse la barbilla en exceso puede indicar que se está tomando una decisión. Si el índice va hacia arriba y aguanta la barbilla y el pulgar o la parte inferior del mentón, puede indicar pensamientos críticos y negativos. La postura de interés es aquella en la que la mano está apoyada ligeramente en la cabeza pero no la sujeta. Cuando la cabeza descansa totalmente sobre la mano indica aburrimiento.

- *Las manos en la cara* suelen traslucir pensamientos negativos, de duda, de engaño o mentira, de incertidumbre, de exageración, de recelo o de inseguridad. Muchos niños cuando mienten se tapan la cara o la boca. El adulto, para evitar este signo tan aparente, lo modifica y tiende a rascarse la nariz o el ojo y, a la vez, desvía la mirada hacia el suelo para que el otro no pueda apreciar que ha habido una serie de cambios en el ojo o en la cara. Rascarse la oreja puede ser también indicio de lo mismo, junto con la sensación de calor en el cuello. Tirarse del cuello de la camisa puede indicar azoramiento, nervios, frustración e incluso enojo. A veces, una mano sobre el cuello puede indicar duda o incertidumbre, pero también la mentira. Al mentir pueden producirse también cambios en la cara (movimientos de músculos), sudores…

- Hay muchas personas que se meten *cosas en la boca,* por ejemplo, lápices,

los dedos, las gafas… Lo que buscan es seguridad e incluso un poco de tiempo para seguir pensando.

- *Las manos entrelazadas* suelen significar frustración. Muchas veces disimulan una actitud negativa que uno lleva dentro y también una actitud hostil. Tener las manos entrelazadas a la altura de la cabeza, a la altura del pecho o a la altura del sexo, puede denotar diferente grado de frustración: cuanto mas arriba están las manos, más difícil es desbloquear la frustración.

- *Las manos en tejado* bien mirando hacia arriba o bien mirando hacia abajo, indican seguridad y presunción.

- *La mano sobre el cuello* nos habla de personas críticas que están poniendo en duda lo que está pasando.

- *Cruzar las manos en la espalda* es no tener miedo a nada. Es la postura que tiene la policía cuando va caminando y da imagen de autoridad, de superioridad o de seguridad: caminar así requiere estar seguro de que nadie te va a disparar, por ejemplo. A veces las manos no se cogen entre sí, sino que cogen el brazo o incluso más arriba, lo que puede indicar frustración o autocontrol: es como sujetarse para no reaccionar.

- *Cuando aparece el pulgar* en un gesto suele ser indicio de superioridad y de agresión. Hay que tener cuidado con mostrar el pulgar porque da una imagen muy negativa.

- *Los golpecitos de los dedos* sobre la mesa o los golpecitos del pie denotan impaciencia.

- *La postura de manos sobre el pecho (cruzar los brazos)* pueden indicar defensa, pero también frío o desorientación. Brazos cerrados con puños cerrados manifiesta hostilidad o incluso una barrera firme. Otras forma más disimulada de barrera es llevar algo entre las manos (libros, flores, una prenda de ropa…)

- *Una postura que indica agresión* es poner las manos sobre las caderas o sobre el cinturón como un cowboy. También poner la mano en el bolsillo puede indicar actitudes agresivas.

Pasamos también a describir algunos gestos de piernas más frecuentes.
Véanse los vídeos "Gestos con las piernas":

- *Las piernas*, sobre todo al cerrarse, son muy locuaces, tanto de sentados como de pie. También el cierre no completo o el de los tobillos. Suele indicar defensa, aunque es un gesto que precisa de interpretación, pues se encuentra muy extendido en nuestra sociedad, especialmente en las mujeres, por connotaciones culturales.

- *La "posición del cuatro"* con las piernas indica que la persona está preparada para la discusión. Hay que conocerlo bien y estar preparado para evitar enfrentamientos innecesarios: ante estas actitudes lo mejor es huir u obligar a la persona a cambiar de postura.

- Mantener las piernas cruzadas y balancear una de ellas sugiere *nerviosismo*, impaciencia, timidez, temor.

- Puede indicar agresión la forma de sentarse: *como un vaquero.*

- Otra postura con los pies es la del *"preparados, listos y ya".* Indica que la persona está preparada para la acción y que lo que quiere es empezar a trabajar y dejarse de tonterías.

Quitarse algo de la camisa, como si fuese una pelusilla, y normalmente de sentado, indica desaprobación hacia lo que se esta hablando sin atreverse a decirlo en alto.

Existen muchos *signos de coquetería* (véase vídeo "Otros gestos") tanto en el hombre como en la mujer. Algunos pueden ser tocarse el pelo, tocarse la corbata, poner las rodillas cruzadas o sacarse y meterse un zapato. Algunos gestos en hombres o en mujeres tienen diversas interpretaciones:

Gesto en Mujeres	**Interpretación**	**Gesto en Hombres**
Jugar con el pelo	**Coqueteo**	Acomodarse la corbata
Jugar con un collar o cadena		Subirse los calcetines
Jugar con el anillo o tocarse el lóbulo		Tocarse el lóbulo
Jugar con el botón (camisa o blusa)		Jugar con el botón (camisa o blusa)
Balancear la cadera y tórax		
Poner la mano en la cadera		
	Mostrar la virilidad	Acomodarse el cinturón
Colocar el tobillo en la rodilla contraria	**Independencia**	

Hay otra serie de *posturas de imitación* que se adoptan para mostrarse sumiso ante la situación o para igualarse al que esta enfrente.

La *posición de los pie* actúa como indicador de quién está dentro de la conversación y quién fuera.

El saludo, acción de especial relevancia, transmite intenciones mutuas: de lo que se espera o se desea. En muchas ocasiones se hará con las manos y en otras a distancia con un movimiento de la cabeza y un gesto de la cara.

El saludo de las manos es muy variable según las zonas: en la ciudad es más cercano que en el campo. Dar la mano es el primer gesto (junto con el cruce de miradas) que se hace al conocer a una persona. La forma de dar la mano indica muchas cosas: *si la mano se da fofa*, indica que es pasivo, que no tiene interés; *si la mano se aprisiona*, indica prepotencia, agresividad, desconfianza. Al *dar la mano*, el contacto debe ser firme, mirando a la persona y sonriendo. Conviene soltar el

último, pero sólo estar en contacto un instante. La mano siempre tiene que estar hacia arriba; cuando está hacia abajo puede indicar dominancia o prepotencia.

Dar la mano utilizando ambas, como queriendo sujetar, es algo reservado para la gente que conocemos bastante o a la que queremos transmitir algo especial. Dar una mano cogiendo con la otra el brazo o el hombro puede resultar excesivo: lo hacen indiscriminadamente los políticos, y resulta un gesto vacío cuando se hace sin motivo, aunque cargado de fuerza con alguien cercano.

En la gesticulación de las manos es preferible pecar por defecto que por exceso. Y mejor usar una sola, a poder ser la no dominante, ya que la dominante arrastrará a la otra y se tenderá a hacer gestos simétricos que pueden indicar tendencias dictatoriales. Si se está en un medio como la TV, los gestos deben ser muy comedidos. De lo contrario, el medio, que sirve de amplificador, convertirá en caricatura lo que en otras condiciones podría parecer normal.

Los gestos sirven para acentuar o aclarar lo que se dice y también para dotar al cuerpo de ritmo y elasticidad. Un buen orador procurará siempre mantener gestos abiertos (manos arriba, brazos abiertos) que indican amistad, franqueza, apertura, ausencia de imposición. Los gestos cerrados (brazos cruzados, piernas cruzadas, manos cerradas en puño) indican represión, violencia, conservación o introversión. Las manos y los brazos se mueven entre ***la cintura y los hombros***: por encima, lo hacen los predicadores, por debajo, los obscenos. No hay que olvidar que los ***movimientos de las manos*** son más frecuentes cuando una persona tiene dificultad para expresar verbalmente las ideas o cuando cuesta más trabajo hacerse comprender. Por ello, cuanta mayor sea la necesidad de hacerse entender, mayor intensidad habrá en la expresión de las manos y se gesticulará más ampliamente. No deben repetirse los gestos cuando se habla porque da sensación de artificial y de “hacer el payaso”. Además, deben adaptarse a lo que se va diciendo, dando a los gestos una dinámica sugerente y atractiva.

Es importante ejercitarse en el lenguaje corporal con los gestos. Se pueden realizar muchas tareas para aprender a interpretarlos y para saber realizarlos. Te proponemos que empieces a observar la fuerza de los gestos de esta manera:

- Ver películas mudas e intentar “escudriñar” la comunicación NO verbal de los actores de la época.

- Ver la TV sin sonido, para observar cómo se expresa la gente con el cuerpo. Conviene tenerlo grabado en vídeo porque así podemos valorar después la concordancia entre lo que hemos pensado y lo que realmente se dice.

- Observar, analizar, prestar atención al lenguaje de los que nos rodean (compañeros, amigos, familiares) en su expresión cotidiana.

- Hablar grabándose o viéndose en el espejo. Esto, que posibilita un aumento del repertorio propio, puede degenerar en gestos mecánicos y artificiales. No obstante, servirá para desbloquear y “romper el hielo” de la comunicación NO

verbal.

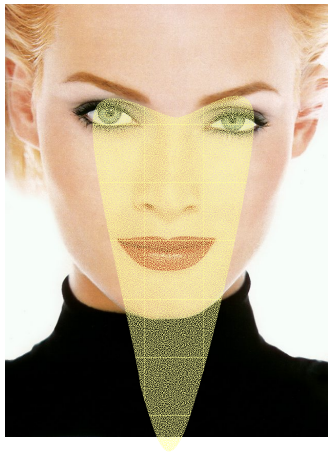
Mover las manos con naturalidad es la mejor manera de atraer la atención del otro, de obtener una mayor elasticidad del cuerpo y, por supuesto, de facilitar la fluidez del pensamiento.

La mirada y la expresión facial

Los ojos son el mejor informador del comunicador. Una mirada limpia, serena, clara, sincera, entusiasta… es la aliada por excelencia de las palabras. No dirigir la mirada al techo o al suelo, sino fijarla en el interlocutor o en el público, lo que transmite sinceridad, interés y decisión. Si se habla sólo con un interlocutor, hay que evitar mirarle fijamente a los ojos como escudriñándolo. Lo ideal es mirar a la cara en la franja entre los ojos y los pómulos[1] e ir intercambiando con la mirada a los labios.

Área de la mirada social

Área de la mirada negocios



Área de la mirada íntima

Para ampliar...

Hay que aprender a mantener la mirada en las áreas que se han descrito, pero no es adecuado fijarse en un mismo punto con insistencia: si se hace sobre los ojos, el otro se siente atacado; si se hace sobre alguna otra zona, por ejemplo los hombros, se siente incómodo (la mayoría de las personas irán a limpiarse el hombro por si tuviesen caspa o estuviesen sucios). Las personas poco honestas o

[1] Esta zona se denomina el área de la mirada social. Cuando se hacen negocios o se quiere preguntar directamente, el área de la mirada se sitúa en la frente. La mirada íntima (véase foto) se establece entre los ojos y la zona genital, con movimientos de ascenso y descenso.

que están mintiendo, no sostienen la mirada (menos de un tercio del tiempo de contacto es un índice de sospecha). Por el contrario, cuando una persona se siente atraída por otra, el mantenimiento de la mirada es mucho mayor, llegando incluso a 2/3 del tiempo, y además las pupilas se dilatan.

Mirar de frente es lo mejor. Si se mira de reojo, da sensación de hostilidad o desconfianza; si se mira de arriba abajo, es como hacer una radiografía y da sensación de desprecio.

El tamaño de las pupilas varía (véase vídeo "La mirada"): cuando una persona se entusiasma, las pupilas se dilatan hasta 4 veces su tamaño normal. A esto se llama midriasis. Cuando se está de mal humor, las pupilas se contraen (miosis). Por la noche las pupilas tienden a dilatarse y puede ser una de las razones por las que todas las personas de noche pueden parecer "más amigables, más apacibles".

El parpadeo también es un elemento a considerar en la mirada (véase vídeo *"El parpadeo"*). Lo normal es que se realicen 6-8 al minuto, con cierre y apertura instantánea. Si el tiempo de cierre es mayor, se denomina bloqueo visual y suele indicar aburrimiento, superioridad o pérdida del interés. Hay que evitar parpadear constantemente, puesto que denota vacilación e inseguridad.

Si se habla en público, lo mejor es ir mirando al conjunto, evitando mirar sólo a una persona (muchas veces, al más importante o al más llamativo) o a las primeras filas. No mirar al público mientras se habla y mirar por la ventana, a un lado, a los papeles, al techo… denota inseguridad, desinterés, arrogancia, antipatía, sensación de culpabilidad, inferioridad, o incluso miedo a manifestar las emociones y los sentimientos.

La expresión facial es también un factor clave en la comunicación. La cara de toda persona inspira simpatía o antipatía de forma natural. Puede incluso provocar un rechazo sin haber dicho una sola palabra. Conviene, pues, trabajar este aspecto y aprender a transmitir serenidad y tranquilidad. Las cejas y la cara deben moverse pero con moderación, pues pueden indicar (véanse los vídeos "La expresión facial"):

- *Mentira,* falta de transparencia o deseos de "meter cizaña" con los movimientos asimétricos de la boca.
- *Sorpresa* o solicitud de más información con las cejas hacia arriba. Al contrario, las cejas hacia abajo pueden indicar enfado, concentración.
- *Desconfianza* o desaprobación al contraer la nariz.
- *Atención cuando se arruga la frente.*
- *Timidez* o inseguridad al morderse los labios o humedecerlos con la lengua.
- *Nerviosismo*, prisa, asombro con la boca abierta y la mandíbula caída.

Nos apoyamos continuamente en los movimientos de la cara para transmitir nuestras intenciones:

- Si deseamos enviar un mensaje cálido o positivo, lo apoyamos con una sonrisa amable.
- Si se trata de un mensaje serio, mostramos una expresión grave, solemne o

circunspecta.

- Si hay algo que nos contraría, lo reflejamos con una expresión dura o airada.
- La felicidad se expresa con un cambio gestual y con una movilidad suave de los músculos faciales.
- La cólera se manifiesta con los músculos tensos y rígidos.

Mostramos cordialidad con una sonrisa amplia que deja entrever los dientes. La sonrisa cerrada, es decir, en la que no se muestran los dientes, tiene en ocasiones su encanto, pero es preferible que sea más amplia o puede dar sensación de falsedad. La sonrisa forzada se convierte en una máscara para ocultar sentimientos y en una barrera para transmitir. Una sonrisa no destruye en absoluto la sensación de seriedad de la situación. Es más, está comprobado que el ver una sonrisa en nuestro interlocutor nos predispone a relajarnos y, por tanto, provoca mayor fluidez en la comunicación. Lo contrario pasa con el ceño fruncido: produce tensión, desconfianza y la otra persona puede tener miedo de hablar con alguien que tiene tal expresión en la cara.

Véanse los vídeos “La sonrisa”:

ACTOR 1

Sincera

De compromiso

Falsa

ACTOR 2

Sincera

De compromiso

Falsa

La cabeza y el cuerpo acompañan a este cortejo de expresiones:

- Al hablar, existen ciertos movimientos de la cabeza que indican el término de una frase y que se está esperando la respuesta del interlocutor.
- Bajar la cabeza indica el fin de una afirmación; levantarla, el fin de una pregunta.
- Modificaciones mayores de la postura a nivel general indican puntos finales en las interpretaciones.

Mantener el contacto con la mirada y una adecuada dirección del cuerpo aportan confianza y sostienen el interés por la comunicación. Si a una mirada serena se añade

una sonrisa, se trasluce simpatía, amabilidad, seguridad en sí mismo.

Gestos molestos para el que escucha suelen ser los tics. Son inconscientes y repetitivos, sin relación con ningún contexto. Algunos tics más frecuentes son ajustarse continuamente las gafas, rascarse la nariz, humedecerse los labios con la lengua, carraspear… En un discurso se puede convertir en tic el hecho de tener un objeto en las manos y juguetear continuamente con él.

Se pueden hacer algunas tareas que ayudarán a controlar la expresión de la cara:

- Interpretar los estados de ánimo de una persona que habla por la tele fijándonos en su la cara y su mímica. Intentar, también, adivinar algo de su personalidad, de su carácter.

- Aprender a mirar. Cuando se mira fijamente una zona, la persona mirada se siente incómoda e incluso damos una información de alerta sobre esa zona. Se puede hacer la prueba del hombro, mirándolo fijamente, y se comprobará lo incómodo del oyente o incluso que él mismo se mira o se pasa la mano para quitarse alguna suciedad que pudiera tener.

Una mirada serena y una cara sonriente serán la mejor tarjeta de visita de cualquier orador.

La Presencia física: el atuendo, la vestimenta y el arreglo personal. El protocolo

Vestir adecuadamente es siempre preparar el preámbulo del encuentro. Además, la elección de la ropa es un tiempo que concentra y ayuda a preparar el encuentro. La vestimenta debe estar limpia y cuidada, mejor sobria que extravagante, pero dependiendo de la ocasión, la posición y la temática. Por ejemplo, las chaquetas de rayas y cuadros vibran cuando salen en TV, las camisas blancas dan un halo blanco en el rostro. Por esto, es conveniente usar colores sólidos (aunque no es necesario el negro o el blanco). Es conveniente evitar los colores chillones y los dibujos demasiado llamativos en las corbatas y tener cuidado con las telas con brillo; es mejor usar franela o seda natural. Las joyas y la bisutería pueden producir muchos destellos.

Nunca se puede dejar descuidado el peinado, la barba, los zapatos, el maquillaje, los complementos o el perfume si se usa. Todo requiere valorarlo y decidir lo más adecuado según la personalidad de cada uno y el momento o el contexto.

Hay que cuidar el olor personal. No hay nada peor que un olor a sudor, o un olor de lo que se ha comido o bebido. Los olores neutros o de frescura suelen ser los más indicados.

En el protocolo, para evitar contrariedades del que está enfrente, es conveniente tratar de usted, o de señor y señora al inicio de una conversación. La otra persona dirá cuándo es conveniente tutearse. En una conferencia, valorando el contexto se puede tratar al público de tu, pero explicando esa toma de confianza quizá con una anécdota o con una entrada. Siempre que se pueda hay que llamar por el nombre al interlocutor o al oyente en una conferencia, pero no hay que abusar de ello porque puede parecer una forma de atraparle o de avasallarle.

Para ampliar...

Hay una serie de gestos que se realizan al estar en público y de los que hay que tener mucho cuidado porque pueden indicar cosas negativas del comunicador. Cuando se acaba una conferencia, suele ser normal que el público aplauda para alabar al orador. El orador puede responder de diversas maneras, pero siempre de forma muy sutil y huyendo de la gesticulación de los actores al acabar una función. La respuesta será acorde a su personalidad, a su estado de ánimo, al contexto…Algunos formas de hacerlo pueden ser realizar una ligerísima inclinación de la cabeza para dar las gracias y sonreír. O bien sonreír y aplaudir ligeramente al público.

Cuando se tiene que hablar delante de un micrófono, se condiciona mucho el movimiento de gesticulación de manos y brazos, y obliga a afinar los gestos de la mirada. Además, la distancia que se debe mantener con el micrófono debe ser constante.

La presencia física siempre debe adecuarse al contexto en el que se está. ¡Llamar la atención, por exceso o por defecto, genera conflicto!

Concluyendo

El lenguaje corporal es un recurso extraordinariamente potente en la comunicación. Está íntimamente conectado con nuestra personalidad y con las intenciones del momento. Cada gesto debe interpretarse en el contexto particular en que se encuentra cada uno.

Una correcta dinámica en un primer contacto con una persona o con un público, mediante lenguaje no verbal, pudiera ser la siguiente

1. Saludo postural: imprescindible punto de partida en el que es conveniente tener una actitud corporal de apertura: apuntar el pecho hacia la persona a quien se está conociendo o se tiene interés en abordar, o hacia el público.
2. Contacto visual. Con una mirada directa a los ojos (contacto real) o mirando al público en general, sin detenerse en nadie y sin hacerlo de forma rápida. Y siempre sonriendo.

3. Saludo verbal. Es necesario presentarse con sencillez y naturalidad.
4. Sincronización con el lenguaje corporal del interlocutor para propiciar una conexión inmediata.

(véanse los vídeos ***Actor 1*** y ***Actor 2***)

La comunicación corporal va a transmitir seguridad al que escucha cuando se hace de forma adecuada. Un esquema mental sencillo para alcanzar este objetivo podría ser: mantenerse erguido apoyándose en ambas piernas, sin buscar puntos de apoyo y adecuando los gestos y la expresión facial a las palabras. Si además se usa un volumen de voz suficiente, estamos ante un orador que puede transmitir de forma adecuada tranquilidad al que le escucha. Añadiendo simpatía y buen humor la comunicación siempre irá sobre ruedas.

Cuando valoramos el lenguaje corporal conviene prestar atención a diversos componentes:

- Los indicadores de comunicación (dirección del cuerpo, pies) que muestran si el hablante se pone de frente del interlocutor o de lado.
- El eje del cuerpo, que puede estar adelante (agresividad, atención) o detrás (superioridad, miedo).
- La posición de la cabeza.
- Los gestos de brazos y piernas.
- Los movimientos de manos.
- La posición de las palmas.
- La expresión facial.
- El movimiento de las cejas.
- La mirada.
- La sonrisa.
- La ropa.

Para ampliar…

	Agresividad	**Engaño, mentira**	**Desaprobación**	**Negatividad**	**Superioridad-Seguridad**

Dirección Cuerpo	De frente-encarado	No en la dirección del otro	No en la dirección del otro	No en la dirección del otro	
Eje del cuerpo	Adelante	Adelante	Atrás		Atrás (superioridad, dominio)
Cabeza	Mentón adelante	A un lado y atrás (negativa)	Mirando un poco abajo (desaprobación)	Hacia abajo	
Brazos y piernas	Manos en caderas o pulgares en cinturón		Cruzados (defensiva o nervioso)	Cruzados (defensiva)	
Manos	Puños cerrados	Se frota el ojo, se tapa la boca, se raspa la nariz.		Enlazadas (negativo, frustración)	En tejado, manos atrás
Palmas		No visibles	No visibles	No visibles	
Cara	Tensa, crispada	Microtemblores faciales, rubor, sudor	Seria, sin arrugas	Tapada con manos, barba, gafas. Frotarse la oreja	
Cejas	Abajo	Levantadas: (incredulidad)	Abajo (enfado)		
Mirada	Miosis, fija en los ojos del otro	Al suelo. Midriasis-miosis. Mayor pestañeo	De reojo, sin pestañear.		
Sonrisa	Comisuras abajo (enfado)	Labios apretados: (no sincera)	Comisuras abajo (enfado)		
Ropa				Abrochada la chaqueta	

Veánse los vídeos "Actitudes y su expresión corporal":

Agresividad
Engaño, mentira
Desaprobación

Negativo
Superioridad- Seguridad
La duda se suele indicar cuando se rasca el cuello, la cabeza…
La inseguridad con la cara tensa, crispada.

Es importante tener claro los gestos que se asocian a una persona que habla en público (véase vídeo "Gestos al hablar en público"):
Persona abierta
Persona participativa

En la tabla siguiente se indican rasgos que pueden ayudar a comprender mejor la puesta en escena.

	Abierta, Confiada, Segura	**Dinámica, Participativa**
Dirección Cuerpo	De frente	De frente, erguida
Eje del cuerpo	Neutro	Adelante
Cabeza	Neutra	Invita a participar con micromovimientos de cabeza
Brazos y piernas	Abiertos y separados	Abiertos y separados, posturas de atención
Manos	Movimiento armónico y cadencial.	Posturas de atención
Palmas	Vistas y dedos separados	
Cara	Destensada	Sonriente que invita a participar
Cejas	Neutras	Que piden más
Mirada	Al frente, Midriasis	Midriasis
Sonrisa	Amplia, destensada	Amplia, destensada
Ropa	Adecuada	Adecuada

Al que habla siempre le interesa conocer el lenguaje corporal del que escucha. La atenta observación del interlocutor o del público ayudará a modificar el mensaje.

Estas son algunas reacciones de los que escuchan y sus componentes (véase vídeo "Gestos de una persona que escucha").

Aburrimiento
Evaluación
Atención
Impaciencia
Rechazo- crítica
Tomar una decisión

En la tabla siguiente se indican rasgos que pueden ayudar a comprender mejor la puesta en escena.

	Aburrimiento	**Evaluación**	**Atención**	**Impaciencia**	**Rechazo-crítica**	**Tomar una decisión**
Dirección del Cuerpo y de los pies	A otra parte	Encarado	Encarado	A otra parte	A otra parte	Encarado
Eje del cuerpo	Hacia atrás	Algo hacia atrás	Hacia delante	Cambia	Hacia delante o hacia atrás	Hacia delante
Cabeza	Sujeta con las manos	Muy recta	ladeada	Se mueve		Ladeada
Brazos y piernas	Cruzadas.	Muy quietas	Quietas	Golpear suelo con pies	Se levantan a la altura pecho	Abiertas
Manos	Sujeta la cabeza con las manos	Cerrada apoyada en mejilla con índice hacia arriba. Sin sujetar peso	Mano se apoya en mejilla	Golpear mesa con dedos	Pulgar aguanta la mejilla e índice apunta arriba	Acariciarse la mejilla
Palmas	No visibles	No visibles	Visibles			Visibles

Cara	Dormida	Sin mover nada, pero sin mover nada	Destensada pero sin mover nada	Contracciones faciales frecuente, tensión	Tensa	Meterse la patilla de las gafas u otro objeto en la boca
Cejas	Caídas	Muy altas	Altas	Se mueven	Altas	
Mirada	Ojos medio cerrados	Ojos muy abiertos	Mira fijamente al hablante	No fija la mirada	Fija la mirada y atraviesa con ella	Ojos muy abiertos
Sonrisa	Comisuras hacia abajo	De circunstan-cias	Destensa-da	De circunstan-cias	Tensa	Destensada
Ropa						

La comunicación corporal requiere:

- **Hablar de pie, dirigiendo el cuerpo al interlocutor o al público.**
- **Inclinar el cuerpo adelante.**
- **Colocar la cabeza ligerísimamente hacia un lado.**
- **Brazos y cuerpo abiertos.**
- **Manos abiertas, mostrando las palmas, con movimientos dinámicos y sugerentes. Los gestos de evaluación (mano en la barbilla) suelen ser muy positivos para el interlocutor.**
- **Cara destensada con el gesto de la sonrisa.**
- **La mirada serena porque se está disfrutando de lo que se hace y ayuda a producir una dilatación pupilar.**
- **En las pausas sonreír, destensarse. Esto obliga a hacer pausas más lentas.**