



¿Qué es el lenguaje no verbal? ¿Se puede saber qué está pensando de verdad una persona, traduciendo solamente uno de sus gestos? ¿Los gestos de seducción siempre se relacionan con el amor físico o el sexo? Una curiosidad... ¿La forma de comer también denota cómo es una persona? estas i mas preguntas y respuestas sobre este tema espectacular.

¿Qué es el lenguaje no verbal?

Es el medio de comunicación que los seres vivos y los seres humanos en general, utilizan sin palabras, en la mayoría de las veces inconscientemente.

La información se transmite no sólo con las palabras, sino a través de los movimientos corporales, las posturas, la mirada, la tensión del cuerpo, las posiciones, las distancias tros, la forma de sentarse, de andar...

En resumen, la comunicación más importante es la que emite los gestos. Ésta es la comunicación no verbal que va más allá de las palabras, es la que transmite los verdaderos sentimientos y el verdadero estado interior. El lenguaje no verbal es el lenguaje corporal que no miente nunca, a diferencia de la palabra que sí puede mentir. De hecho, a menudo sucede que las palabras dicen algo, que se contradice con lo que comunica la expresión corporal y los gestos de quien habla.



¿Se puede saber qué está pensando de verdad una persona, traduciendo solamente uno de sus gestos?

No. La interpretación de un gesto aislado puede dar a confusión, puesto que los gestos obtienen un significado contundente, relacionándose los unos con los otros. Es algo parecido a lo que ocurre con la expresión oral. Suponga que usted escucha una sola palabra, y tiene que traducir con ella un mensaje completo. Lógicamente el resultado de su interpretación sería ambiguo, ya que necesitaría un conjunto de palabras que expresara un significado completo y claro.

Imagínese que por ejemplo escucha la palabra «música», y tiene que comprender perfectamente qué ha querido comunicarle quien la ha dicho. Usted puede intentar intuir que «le gusta la música» o «que no le gusta la música» entre otros muchos intentos de interpretación. Sin embargo la realidad podría ser que. ...«su padre es profesor de música», pero claro, ¿cómo iba usted a saberlo si no escuchaba la frase entera formada por varias palabras. Pues lo mismo sucede con los gestos, unos apoyan a los otros para comunicar un significado completo y fiable. Ya sabe, si interpreta los gestos aislados cometerá errores de interpretación.

En una conversación ¿cuál es el porcentaje valorado como lenguaje no verbal?

El prestigioso antropólogo Albert Mehrabian determinó, que cuando se está hablando, solamente se recibe el

mensaje de las palabras en un 7%, mientras que por el tono de voz y otros detalles vocales que nada tienen que ver con el significado de las palabras, se recibe un 38%, y el máximo del contenido de



la comunicación lo transmite el lenguaje corporal no verbal de los gestos, con un 55%.

La intuición, la videncia o las corazonadas. ...¿ tienen alguna relación con la interpretación de los gestos?

Sí, así es. La interpretación consciente del lenguaje no verbal comparado con las palabras que se escuchan, da lugar a saber si alguien está mintiendo, está triste o alegre, cansado, etc... Si la interpretación de los gestos que hace quien está hablando, la realiza el que escucha y observa inconscientemente, entonces tendrá una intuición o corazonada de que por ejemplo está mintiendo, está triste, alegre o cansado, a pesar de que sus palabras no lo expresen. Muchas personas que trabajan como supuestas videntes y que se supone que tienen facultades paranormales extrasensoriales desarrolladas, lo único que hacen es interpretar el lenguaje corporal de su cliente.

¿Cuándo se descubrió científicamente que el lenguaje no verbal existía y que era tan importante?

El hecho sucedió con el científico inglés Charles Darwin que vivió entre 1.809 y 1.882. ¿Recuerda? fue el famoso científico naturalista que expuso, que el hombre descendía del simio.

¿El lenguaje no verbal es idéntico en todas las partes del mundo?

El lenguaje no verbal que expresa los sentimientos o el estado interno como el hambre, la tristeza, la alegría, el miedo, la indignación, el enojo, la sorpresa, la timidez etc... no conoce fronteras. Es igual en todo el mundo. Dos investigadores americanos llamados Friesen y Sorenson, lo comprobaron estudiando la similitud de los gestos fundamentales, con individuos de los cinco continentes. Todos ellos, vivieran donde vivieran, realizaban la misma mímica básica. Por lo tanto demostraron que los gestos es el «idioma» internacional de la humanidad.

Pero hay que tener en cuenta que igual que se aprende un idioma, a veces también se aprenden gestos, imitándolos porque forman parte de la cultura del país. Entonces el idioma internacional no verbal, se convierte en una especie de «dialecto» siendo en esas ocasiones, cuando el significado de los gestos puede variar de un país a otro. No obstante los gestos fundamentales son invariables en los recién nacidos de cualquier continente. Si un bebé necesita algo, tiene hambre, malestar físico o psicológico, llora, o cuando se le satisface su necesidad sonríe para comunicar su alegría. El dialecto gestual que ha alterado su raíz original, se adquiere a medida que se crece, recibiendo la cultura del país donde se vive. Pero aun así, el lenguaje original de los gestos no deja de existir en su mayor parte.

¿Qué gesto podría pertenecer al lenguaje no verbal, que al depender de la educación tiene significados diferentes en lugares también diferentes?

Un buen ejemplo es mover la cabeza de arriba a abajo y de abajo a arriba, como afirmando algo o transmitiendo un «sí». En un país como la India este gesto significa lo contrario, o sea, «no». Y mientras nosotros movemos la cabeza de izquierda a derecha y de derecha a izquierda para realizar una negación, ellos, los hindúes, indican con el mismo gesto una afirmación.

¿Cuál es el origen del lenguaje de los gestos?

Parece que la explicación más convincente, es que el origen de la comunicación no verbal se remonta al origen animal del ser humano. De hecho, los animales al igual que el hombre, muestran los dientes indicando rabia, amenaza u hostilidad.



¿Cuál es la edad en que el lenguaje no verbal es más fiable y por qué?

Los niños se mueven de forma más inconsciente, por eso su lenguaje gestual es más sincero que el de los adultos. Ya que con la edad aumentan los complejos, las represiones psicológicas, las huellas de la educación etc... y por este motivo, el adulto reprime sus expresiones naturales, bloqueando la expresión pura al disimular su gestos. Cuanta más edad se tiene, más inexpresiva es una persona, y por lo tanto más difícil de traducir bien el lenguaje de sus gestos.

¿El status social influye en la expresión de los gestos?

Sí. Cuanto más elevado es el status social, más moderados son los gestos, y cuanto más bajo es dicho status, más amplia y auténtica es la expresión del lenguaje no verbal. Quizás la clave de la explicación al por qué ocurre esto, resida en que a más educación para «saber estar», más represión hay sobre la autenticidad personal.

¿El lenguaje corporal puede modificarse voluntariamente para beneficio personal?

Sí, de hecho puede ser una buena terapia de autocontrol mental y físico. Sin embargo no es fácil realizarla, puesto que las reacciones subconscientes son automáticas y espontáneas. Si se desea cambiar el lenguaje corporal voluntariamente, lo mejor es empezar por modificar los gestos más llamativos y vistosos, puesto, que los pequeños mensajes corporales, como la dilatación o contracción de las pupilas, los tics nerviosos, el rubor en la mejillas, o los temblores entre otros, son mucho más difíciles de dominar, y también expresan sus propios mensajes. Es muy importante recalcar aquí, que el hecho de modificar unos gestos por otros mejores, puede transformar a un fracasado en triunfador, a un estúpido repulsivo en un simpático atractivo, a un pobre en un rico, o sea, a un desgraciado en una persona feliz.

¿Cuáles son los lugares más apropiados para estudiar el lenguaje corporal?

Lo ideal es sentarse cómodamente y sin prisas, para observar el lenguaje no verbal de los demás, en los lugares donde puede ser más natural y auténtico, porque la gente está sometida a sentimientos y emociones elementales. Por ejemplo en las salas de espera de médicos, clínicas u hospitales, escuelas, discotecas, estaciones de trenes o autobuses, aeropuertos, metros, etc..., y si hay un grupo numeroso de personas mejor, porque el lugar se convertirá en un libro de gestos abierto para usted. Pero no olvide que lo principal es observarse a sí mismo, auto analizándose según su propio lenguaje corporal para conocerse mejor.

¿Qué lenguaje corporal conviene adoptar para ser más agradable a los demás?

Lo principal es mantener la distancia entre ellos y usted, para que no sientan violadas sus zonas íntimas o su terreno más personal, y luego procure hacer gestos abiertos, sin barreras ni autoprotecciones. Si usted



consigue estar agusto con ellos de verdad, ellos también lo estarán con usted.

Si se pretende mentir a alguien muy intuitivo, puesto que el lenguaje corporal suele decir la verdad...

¿Existe alguna técnica para evitar que la mentira sea descubierta o sospechada?

Lo mejor para conseguir que una mentira sea creíble, es evitar decirla cara a cara. Se puede utilizar el teléfono o la escritura, y si no es así, lo ideal es estar detrás de algo como una mesa por ejemplo, a fin de evitar que muchos gestos que inconscientemente se hacen cuando se miente, sean captados por aquella persona a la que se le dice la mentira. Y recuerde que cuanto más intensa sea una relación personal, más difícil será hacer creíble una mentira.

¿Se sabe la cifra de gestos o señales corporales no verbales que existen?

Hasta el momento los investigadores han descubierto cerca de un millón de claves no verbales, pero la búsqueda todavía no ha terminado.

¿Cuáles son los gestos más difíciles de interpretar?

Es curioso, pero algo tan bello y natural como son los gestos de seducción, resultan ser los que más dificultades tienen para interpretarse correctamente.

Los gestos para seducir forman parte de la misma naturaleza. Son gestos que pretenden cautivar, fascinar, motivar o presionar psicológicamente a alguien, por lo general en el terreno amoroso, despertando los instintos básicos sexuales y pasionales. Pero en las sociedades donde la ética moral está acentuada, los gestos de seducción son reprimidos, dominados o reducidos a menudo, desde la infancia, como si una expresión tan natural, fuera un desacato contra la integridad espiritual del ser humano, una insolencia maleducada o una grosería. Por eso los gestos condicionantes que la cultura provoca en los gestos de seducción, hace que se repriman tanto, que incluso haciéndolos de forma natural parecen artificiales, dando lugar a interpretaciones erróneas.

¿Los gestos de seducción siempre se relacionan con el amor físico o el sexo?

En absoluto. No siempre es así. Los gestos de seducción correspondientes al amor físico o sexual, están reservados a la morfología sexual, que instintivamente se complementa entre los sexos generalmente opuestos (masculino y femenino). Pero sí es verdad, que de los gestos de seducción amorosa, surgen los demás lenguajes gestuales de seducción. y como seducir es acercar, cautivar, reducir o esclavizar a los demás a las ideas propias, deseos o esperanzas, es evidente que existen muchos otros tipos de seducción además de la amorosa.

Entre ellos se encuentran, la seducción laboral (motivada por intereses de trabajo), la seducción política, la seducción psicológica, la seducción familiar, la amistosa, la de compañerismo, etc... Todas ellas motivadas por intereses particulares.

¿Hay algún método fácil para empezar a traducir los gestos?

Para quien nunca lo ha hecho, es una buena táctica el ver en video una película que ya se ha visto anteriormente, pero quitándole la voz, para que el sentido del oído no influya al de la vista. Mientras se ve, se analizan todos los gestos de cada escena que se perciban, tomando nota de ellos y de su significado. Cuando la película haya finalizado, conviene volverla a ver de nuevo, esta vez con sonido, comparando el entendimiento que se obtuvo de ella la primera vez que se vio con sonido, la segunda sin él y la tercera otra vez con él. Seguramente se sorprenderá al comprobar que sin voz, ha sabido «ver cuando miraba», por- que ya sabe... «una imagen vale más que mil palabras».

¿Han habido profesionales pioneros relacionados con el lenguaje corporal?

El lenguaje corporal para uso personal ha existido siempre, pero hubo una época en que los actores del cine mudo como Charles Chaplin entre otros muchos, demostraban su profesionalidad según gesticulaban, ya que sus movimientos, posturas o gestos era el único lenguaje que transmitía la película de cine mudo. Si el actor sabía gesticular bien la idea que deseaba transmitir al público, era un buen



actor, de lo contrario no podía ser un buen profesional. Cuando pasó cierto tiempo y se introdujo el sonido en la pantalla, los actores gestuales fueron sustituidos por aquéllos que dominaban la palabra con una buena técnica oral. De este modo, la información que emitían las películas era más completa, ya que al lenguaje corporal le acompañaba el oral y vocal. Lo trágico ha sido, que mucha gente se ha olvidado del lenguaje corporal, cegándose por el oral y vocal (sonidos, palabras, tono y otros matices de la voz).

Se dice que las mujeres son más intuitivas que los hombres. ¿Tiene alguna relación este concepto tan extendido, con una mayor facilidad para interpretar los gestos?

Generalmente el sexo femenino es más intuitivo que el masculino de forma innata. Las mujeres traducen más perspicazmente la información no verbal del lenguaje corporal, y eso motiva que inevitablemente sean más intuitivas. Todavía no se sabe a ciencia cierta, cuál es el motivo de esta característica. Unos científicos opinan que es una cualidad natural de los cromosomas femeninos XX, puesto que en la mayoría de los casos traducen mejor los gestos ya desde niñas. Otros sin embargo, creen que la intuición femenina aumenta al dar luz a los hijos y criarlos, o al tener por la causa que sea, un contacto especialmente directo con ellos. Ya que mientras lo bebés crecen, la madre se comunica con los niños mediante el lenguaje no verbal.

Lógicamente también existen hombres que por circunstancias particulares, educan y crían a niños pequeños utilizando solamente el lenguaje corporal, pero a pesar de que su intuición aumenta con respecto a otros hombres que no cuidan a niños, las mujeres siguen manteniendo un mayor porcentaje de intuición.

Una curiosidad... ¿La forma de comer también denota cómo es una persona?

Claro que sí. Los gestos acompañan a cualquier situación de la vida. Por ejemplo, quien mueve la comida con un cubierto como cansado o desganado, indica con su actitud que el resto de sus actividades también las hace con desgana, incluida la sexual. Si se trata de alguien que acostumbra a comer solamente de dieta es una persona nerviosa, que suele estar siempre en tensión.

Si come rápidamente, generalmente también actuará precipitadamente en sus decisiones, y será rápido en sus hechos. Si le gusta invitar a los demás a lugares sin ambiente (tascas o bares «corrientes») le falta imaginación

e interés por las cosas, y si admira la bebida o el menú, complaciéndose en sus deleites con piropos, suspiros etc... es alguien que disfruta de cada momento de la vida. Es positivo y soñador.

Como se ve, nada de lo que se hace queda en un vacío silencioso de significado. Entonces... ¿la postura que adopta un conductor para conducir, también tiene un significado?

Efectivamente. La postura y los gestos que se usan para conducir un coche, tienen una estrecha relación con la forma de llevar la vida personal. Por ejemplo, el conductor que coge el volante firmemente con sus dos manos, es alguien muy responsable y preocupado por las consecuencias que sus acciones puedan ocasionar. Quiere hacer bien las cosas. Quien conduce sujetando el volante sólo con una mano, mientras la otra la saca por la ventanilla del coche colgando el brazo por fuera de la puerta del mismo, es más despreocupado, tranquilo y se desvincula fácilmente de los problemas, y el que conduce con una mano en el volante, y tiene el codo del otro brazo apoyado en la ventanilla del coche, con la mano en una posición analítica sujetando su cara, es una persona que se abstrae con facilidad en sus pensamientos, y se distrae por una gran capacidad de concentración, que bien empleada le convierte en un genio.