

# EL LENGUAJE DE LOS GESTOS

## Breve estudio sobre la comunicación no verbal.

Por Sandra M<sup>a</sup>. Cerro. Miembro de ACEF.

Los silencios de algunas personas muchas veces hablan. La voz de los silencios viene dada por aquello que no se dice, pero que sabe expresarse de otras formas, a través del lenguaje del cuerpo y de los gestos. La mayor parte de las veces, es esta comunicación no verbal la que prima a la hora de tomar un primer contacto con alguien, la que nos da la primera imagen, esa que es tan difícil de borrar o difuminar después.

Un estudio realizado por el antropólogo **Albert Mehrabian** lanzó un resultado sorprendente: tan sólo un 7 % de la comunicación entre dos personas se realiza mediante palabras. Un 38 % se comunica mediante la voz y todos sus componentes (volumen, entonación...) y el 55 % restante se lleva a cabo a través del lenguaje corporal (gestos, posturas, mirada...).

A la hora de analizar este tipo de lenguaje corporal hay que tener en cuenta varios factores. Uno de ellos, y fundamental, es el hecho de que todos los gestos no tienen el mismo valor en las distintas culturas o en distintos lugares del mundo. El gesto de realizar un círculo uniendo los dedos pulgar e índice: en Estados Unidos significa "OK", "correcto"; en Francia significa "cero" o "nulo", y en Japón simboliza el dinero, una moneda.

Otro de los aspectos a tener en cuenta es el hecho de que no pueden juzgarse gestos aislados, sino un conjunto de ellos, y dentro de una cierta y adecuada congruencia entre el contexto de lo que se dice y lo que gestualmente se expresa. Suele apreciarse que un gesto o expresión puede ser más sincero que la palabra que lo acompaña; por ello debe entenderse la palabra como apoyo del gesto, y no a la inversa.

### La Kinesia

La kinesia trata sobre la comunicación no verbal expresada a través de los distintos movimientos del cuerpo.

La postura corporal: la posición del cuerpo nos va a dar señales sobre la predisposición o no a la interacción entre interlocutores; por ello se

habla de posturas abiertas o cerradas. Una posición frente al interlocutor es abierta cuando hay un contacto y una disposición de entrega; es una posición avanzada, donde no se ponen barreras al intercambio. Por el contrario, encontramos como ejemplo de postura corporal cerrada, aquella en la que uno de los interlocutores ofrece una posición desplazada o invertida y se cruza de brazos o de piernas, impidiendo la entrada o acercamiento del otro, y ofreciendo una actitud de desinterés o desconfianza.

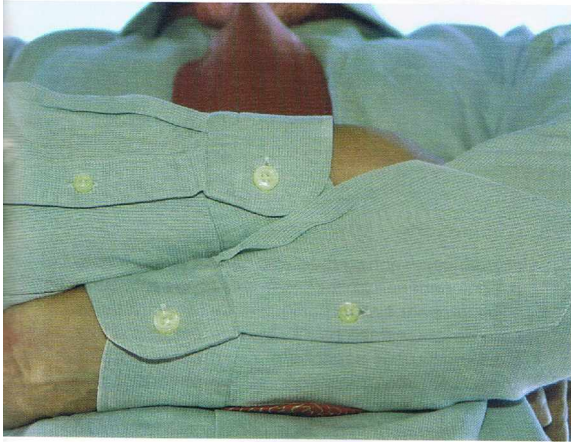
El ángulo u orientación del cuerpo también nos va a indicar distintos tipos de implicación. Dos personas con intención de competir normalmente se situarán una frente a la otra; si lo que pretenden es cooperar se sentarán una junto a la otra y la orientación idónea para conversar será sentarse formando un ángulo recto.

También es importante observar el movimiento del cuerpo. Es claro que unas personas son más dadas a la expresividad gesticular que otras, pero es esencial mantener una cadencia congruente con el contexto verbal. Un exceso de gesticulación podría hacer perder el hilo de la conversación y provocar nerviosismo o distracción en el interlocutor, del mismo modo que un defecto de gestos acompañantes del verbo, podrían dotar de un excesivo formalismo y seriedad a la conversación.

Los gestos: existe un tipo de gestos, llamados "emblemas", que pueden ser fácilmente reconocidos porque, sencillamente, significan palabras. Pongamos por ejemplo el gesto de mover la cabeza de un lado a otro, que todos entendemos como un "no" más o menos rotundo, o aquel de agitar una mano en señal de despedida. Otro tipo de gestos son los llamados "ilustradores", que no significan o están íntimamente asociados a una palabra, sino que la acompañan.

### Las manos

Una mano honesta, que invita a la confianza, al acercamiento, a la verdad, se mostrará en la extensión de su palma hacia el otro; por el contrario, el



gesto de mostrar la palma hacia abajo indica autoridad, posición de dominio. Este mismo simbolismo se aplica al caso del apretón de manos, donde significará también sumisión o dominio el hecho de colocar la mano chocada por debajo o por encima de la del otro. Si la posición es vertical, indicará igualdad y respeto entre las dos personas.

La mano cerrada en un puño es signo de agresividad, tensión contenida.

El gesto de frotarse las manos comunica una expectativa positiva.

Llevarse las manos a la cara en sus distintas actitudes (taparse la boca, morderse las uñas, frotarse el ojo...) indica inseguridad y, en muchos casos, mentira y ocultamiento.

Tocarse la barbilla es un gesto de duda, de reflexión. Indica que la persona está a punto de tomar una decisión.

Las manos en los bolsillos con los pulgares hacia fuera es un estado de contención; la persona está intentando disimular una actitud dominante o de superioridad. Curiosamente, este gesto suele ir acompañado de un balanceo sobre los pies, que invita a la impresión de tener mayor estatura.

También es gesto de superioridad mantener las manos cogidas detrás de la espalda; es claro indicador de arrogancia.

La actitud de poner las manos detrás de la cabeza, en posición sentada, es signo de seguridad y confianza en uno mismo. Véase que es una posición completamente abierta.

La persona de pie y con las manos en las caderas está indicando que está preparada para la acción; es una actitud combativa.

## Los brazos

El cruce de brazos es un gesto muy frecuente. Es una forma de protegerse y pone una barrera frente a los otros. También puede indicar superioridad, acentuándose cuando la persona cruza los brazos manteniendo los pulgares hacia arriba.

El cruce parcial de brazos (sujetarse un brazo con una mano) o el hecho de mantener unidas las manos, también son barreras sociales que indican falta de seguridad y de confianza en uno mismo.

## La mirada

"Quien no comprende una mirada, tampoco entenderá una larga explicación" (Proverbio árabe)

Sólo cuando dos personas se miran directamente a los ojos existe una base real de comunicación, pero pueden existir miradas variantes dependiendo de la relación entre esas personas y el tipo de comunicación que se entabla entre ellas.

Para entablar una buena relación con otra persona, se le debe mirar a los ojos entre un 60% y un 70% del tiempo. Todo lo esté por debajo de este intervalo, implica evitar la mirada del otro y, por tanto, ciertas dosis de ocultamiento y deshonestidad.

Si la relación entre los interlocutores está limitada al ámbito profesional o de negocios, es mejor evitar una mirada directa, que pudiera intimidar al otro o mostrar un exceso de confianza; por tanto, es más correcto imaginar un triángulo en la frente de la otra persona y dirigir a él nuestra mirada, lo cual crea una sensación de seriedad y franqueza.

La mirada social cae un poco más abajo; el triángulo abarca desde los ojos hasta la boca del interlocutor, creando una atmósfera agradable.

Por último, la mirada íntima, hace un recorrido más amplio, desde los ojos hasta el mentón y, desde allí, hacia otras partes del cuerpo.

La mirada, el movimiento de los ojos, además de proporcionar una gran cantidad de información sobre el otro, refleja una amplia gama de expresiones y sentimientos humanos.