**Fuente:** [**https://hipertextual.com/2016/01/lenguaje-corporal**](https://hipertextual.com/2016/01/lenguaje-corporal)



**LENGUAJE CORPORAL, EL IDIOMA DE LO QUE NO SE DICE**

*Entender el lenguaje corporal de las personas con las que conversas puede otorgarte una gran ventaja en términos de comunicación.*

por [**Marianne Díaz Hernández**](https://hipertextual.com/author/mariannediaz)

12 de enero de 2016

Última actualización 11 de marzo de 2021

A todos nos ha sucedido encontrarnos en una **conversación** con alguien y no creerle lo que nos están diciendo. Una sensación nos dice que algo no encaja, como si estuvieran diciendo una cosa con su voz y otra con su rostro. Esto se debe a que solamente un porcentaje del contenido de nuestras **comunicaciones** es **verbal**, y el resto se encuentra contenido en **gestos**, **posiciones del cuerpo**, y otros **aspectos psicológicos** y **no verbales** de la comunicación. La **comunicación no verbal** es anterior al **lenguaje**, y se encuentra también en los animales, sin embargo no ha sido estudiada en la misma proporción que la comunicación verbal, posiblemente por ser más difícil de interpretar.

Esto es lo que conocemos por "**lenguaje corporal**", un flujo de información y datos tan amplio, que si estamos verdaderamente atentos y aprendemos a prestarle la atención debida, puede resultarnos de una inmensa utilidad para aprender a comprender mejor a otras personas y comunicarnos con ellos de manera más efectiva, tanto al comprender e interpretar sus mensajes como al ser más conscientes de los mensajes que nosotros enviamos.

**CONFIANZA: FÍNGELO HASTA QUE LO LOGRES**

Existen **signos** y **señales** que indican con facilidad si una persona tiene confianza en sí mismo: pararse derecho, con los hombros hacia atrás, mantener el contacto visual, hablar con claridad. Lo contrario -encorvarse, hablar demasiado rápido o en voz demasiado baja, evadir la mirada- indican lo contrario, que una persona no tiene confianza o está nerviosa. Al saber esto, puedes adoptar los gestos y posturas necesarias en una situación en la que necesitas proyectar confianza, incluso cuando no la estés sintiendo del todo.

Otros signos clásicos son, por ejemplo, señales de que una persona está a la defensiva: los brazos cruzados sobre el pecho mientras habla o escucha, o alejar el cuerpo de su interlocutor. Una persona que está escuchando de manera abierta tendrá los brazos descruzados y apuntará con los pies a la persona con quien habla. Estos son mecanismos que pueden servir para saber si el grupo a quien hablas en una presentación está en desacuerdo o no está recibiendo tus ideas de la manera más ideal.

Otros signos pueden indicarte que tu audiencia está aburrida o no está conectándose con el contenido: la cabeza hacia abajo, los ojos distraídos o mirando hacia otra parte, gestos con las manos -como jugar con un bolígrafo- o sentarse en la silla en una posición demasiado relajada, en lugar de alerta.

**¿ME ESTÁS MINTIENDO?**

Una de las conductas más sencillas de delatar a través del lenguaje corporal es la mentira. Una persona que miente muy probablemente mantendrá poco contacto visual, y puede realizar gestos como cubrirse la boca con los dedos al hablar. También puede experimentar cambios en la voz, como un registro elevado, una voz más aguda o aclararse la garganta de manera continua. Algunos signos más difíciles de detectar a simple vista son el incremento en la tasa de respiración, la contracción de las pupilas o el leve enrojecimiento del rostro.

Es importante tener en cuenta que el lenguaje corporal varía no sólo de persona a persona, sino también de cultura a cultura por lo cual es importante no aventurar conclusiones apresuradas, sino tomarlo como un factor a ponderar junto con otros vehículos de información, incluyendo el lenguaje verbal. Algunas de las señales de que una persona está mintiendo pueden indicar simplemente que está nerviosa, y ese estado de nerviosismo podría ser causado por otros factores. El lenguaje no verbal puede ser simplemente una señal a tener en consideración para investigar más, en vez de tomarte lo que te digan por cierto a la primera de cambio.

**ACTIVIDADES**

**ANTES DE LA LECTURA**

**Batería de preguntas similares a estas:**

1. Lee el título del texto: ¿cuál crees que es su contenido?

2. ¿Qué quiere decir “lenguaje corporal”?

3. ¿Qué informaciones puedes comunicar con tu cuerpo?

4. ¿Qué es un idioma? ¿Qué características tiene?

**DURANTE LA LECTURA**

**La lectura se hará con un lápiz en la mano. Se pedirá a los alumnos que subrayen palabras del campo de la experiencia del lenguaje.**

1. ¿En qué lugar del texto se determina la idea principal? ¿Cuál es esa idea?

2. ¿Cuál es la finalidad de este post de un blog de psicología:

 A) Narrar un hecho

 B) Opinar para convencernos de algo

 C) Informar y explicar algo

 D) Enseñar cómo se hace algo

3. Identifica: titular, introducción, desarrollo (ejemplo 1 y ejemplo 2), conclusión y autoría.

**DESPUÉS DE LA LECTURA**

**Batería de preguntas de reflexión, opinión e investigación como estas:**

1. ¿Te habías parado a pensar alguna vez en la importancia de tus gestos?

2. Si una persona te dice que sí con la cabeza

3. El lenguaje corporal no es universal:

* En español, asentimos moviendo la cabeza de arriba abajo. ¿De qué manera asienten los búlgaros?
* Si un español levanta dos dedos, simboliza “victoria”. ¿Qué significa ese gesto para un inglés?

4. Comunicamos siempre, hasta estando en silencio. Imagina una situación en la que el silencio tenga un valor comunicativo.

