



MERKABA
TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN
••••



EL ESPECTACULAR MUNDO DEL LENGUAJE NO VERBAL

“El lenguaje corporal, el gesto, crea las pausas cuando hablamos y transmite intenciones. Hablar es una acción de todo el cuerpo. La mayoría de las veces incluso dice más el cuerpo que las propias palabras”. (Del Barrio y Borragán, 2011).



MERKABA
TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN
• • • •

Referirse al lenguaje no verbal, es entrar en un mundo de numerosas y diversas expectativas sobre la decodificación de los mensajes que emiten las tonalidades de la voz, movimientos, posturas del cuerpo y gestos del rostro que, liberados del control de la mente, expresan los estados emocionales, la tensión, la posición ante la vida, la percepción de la realidad; en síntesis, lo que siente y piensa una persona, cuyo resultado puede ser la empatía, antipatía, apoyo, indiferencia, atracción o repulsión.

Durante mucho tiempo se creyó que la comunicación verbal era la mejor forma para relacionarse; sin embargo, en la cotidianidad muchas veces no se logra entender el mensaje que quieren transmitir las otras personas o no se puede comunicar las ideas y se complican las relaciones, los afectos y sentimientos por los llamados malos entendidos. En las últimas décadas los estudios sobre la comunicación con el apoyo de la psicología van descubriendo la importancia de la vía no verbal, porque pone de manifiesto las verdaderas expectativas, creencias e intenciones internas de las personas.

Quienes saben leer el lenguaje corporal tienen una herramienta interesante para el logro de metas y solución de conflictos que mejoran las relaciones familiares, laborales y sociales; lo contrario acarrea obstáculos continuos, barrera que impide comunicarse. El lenguaje corporal se encuentra ligado a la vida afectiva y a la inteligencia emocional que marca canales de comunicación más directos entre las personas, habilidades comunicacionales que al manejarse con autenticidad son de mayor utilidad que las cognitivas. Los perfiles laborales están cambiando, se va reconociendo la importancia de “la iniciativa, la empatía, la adaptabilidad y la persuasión”. (Goleman, 1999).



MERKABA
TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN
• • • •

El lenguaje corporal como toda habilidad tiene un componente propio de cada persona, posible de educarlo. Políticos, artistas, líderes, maestros y todos quienes desea abrir canales de comunicación trabajan intensamente en su estudio, conocimiento y aplicación para sacar su mayor provecho que expresa los mensajes en un porcentaje superior al verbal, de acuerdo con investigaciones. Las transacciones comunicativas diarias se realizan con todo tipo de personas: alegres, optimistas, positivas, analíticas, creativas, así como pesimistas, negativas, depresivas y la comunicación requiere identificar con alguna precisión, cuál de estas características es la dominante para moderarla, momento en cual la lectura del lenguaje corporal se convierte en una ayuda necesaria.

Toda comunicación interpersonal verbal o no verbal se realiza en un escenario y responde a un contexto, la comprensión de sus mensajes para que vayan cobrando significado se interpreta considerando las circunstancias que les rodean. La expresión facial, la sonrisa, el movimiento de las manos, la posición del cuerpo adquiere un significado diferente si la comunicación se da en una entrevista o en un diálogo familiar; en una conferencia o en una llamada de la atención.

En una transacción comunicacional el lenguaje no verbal se expresa tanto en el emisor como en el receptor y cumple con dos funciones: en el emisor, el estudio y conocimiento de este tema le permite una transferencia del mensaje más comprensivo, preciso, abierto, persuasivo y le facilita leer como va recibiendo el mensaje el receptor, su nivel de aceptación o rechazo, respuestas con las que va modificando el lenguaje verbal y no verbal para alcanzar los propósitos fijados.

Todas las personas han experimentado los resultados de una sonrisa y del ceño fruncido, de manos abiertas y brazos cruzados, que dejaron sentimientos



MERKABA
TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN
• • • •

positivos o negativos, cuya interpretación pudo ser mejor si se conocía la decodificación de este lenguaje olvidado por mucho tiempo, confirmándose su importancia para los profesionales y las personas que quieran experimentar verdaderos cambios en sus relaciones interpersonales.

Este breve estudio inicia con el análisis del cruce de brazos, expresión corporal más utilizada y aporta con recomendaciones generales para concluir con recomendaciones particulares para los docentes que mejoren su comunicación. En próximas entregas se analizará otras manifestaciones del lenguaje corporal.

El cruce de brazos

El cruce de brazos al igual que todo el lenguaje no verbal tiene algunos mensajes y es necesario apoyarse en las situaciones del contexto y en las gesticulaciones, así como en el tono de voz para lograr una mejor interpretación. Se inicia con la explicación e interpretación del auto abrazo para luego analizar los otros mensajes.



Cuando el abrazo es una posición común de la persona que lo hace en varias oportunidades se convierte en una caricia personal y para su completa interpretación se debe observar todo el mensaje del cuerpo, si éste demuestra tranquilidad, sosiego, relax no hay motivo de preocupación, se trata de un auto abrazo y no de una barrera en la comunicación y se puede continuar el diálogo de manera abierta, es un mensaje positivo. En esta misma línea de pensamiento el auto abrazo es un mecanismo reconfortante para el estrés que le dice al mundo interior de la persona “mantente tranquila, te quiero”.



MERKABA

TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN

• • • •

Cruzar los brazos, bajar la barbilla y el ceño fruncido es una expresión de autocontrol cuando en un diálogo se siente contrariedad e inconformidad y la intención psicológica es detener cualquier movimiento del cuerpo que se exprese sin control. También apoya a encontrar una barrera para un momento de aislamiento psicológico con los demás.

Por otra parte, el cruce de brazos acompañado con la inclinación de la espalda o con movimiento de cabeza de negación, demuestra inseguridad de las personas en tanto que desafiar, retar e intimidar que es otra forma de inseguridad, la del poder, se expresa tomando una posición erguida del cuerpo, los brazos más altos de lo común que dan una sensación de mayor extensión al tórax y el ceño fruncido. Se trata de atemorizar.

El cruce de brazos y encoger los hombros traduce la sensación de frío, cuando la temperatura del ambiente en la que se produce la comunicación está acorde con esta señal; sin embargo, cuando es el resultado de una mala comunicación, de mensajes intencionales en el diálogo o el tono de voz de interlocutor es una señal de incomodidad y sorpresa.



El miedo intenso también se manifiesta con el cruce de los brazos, el inconsciente trata de proteger los órganos del cuerpo, generalmente esta posición se acompaña con movimientos dirigidos a tocarse la cara o el cuello, así como apretar los labios.



MERKABA
TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN
• • • •

Recomendaciones generales

- El auto abrazo es necesario para el bienestar y su identificación personal es necesaria para no confundir con los otros tipos de cruce de brazos que pueden obstaculizar la comunicación.
- En la comunicación interpersonal conviene evitar el cruce de brazos que envía mensaje de poder, porque es una manifestación de inseguridad que le resta credibilidad a lo que hace y dice, disminuyéndose las posibilidades de alcanzar los logros propuestos para la comunicación.
- La expresión de los brazos que indica autocontrol puede ser utilizada conscientemente porque ayuda a manejar las situaciones y al receptor le alerta que la comunicación no está desarrollándose en los mejores términos, buscando redireccionar la comunicación.
- Conviene interpretar con el mayor número de elementos la expresión de frío y de miedo, porque puede ser un anuncio de una comunicación que exagera el poder o que se está llevando en términos poco funcionales que no va a concluir en nada positivo.

Docentes

El estudio del lenguaje no verbal para aplicarlo en el aula constituye un aspecto relevante que completa las actuales visiones de la comunicación pedagógica. El nivel de conciencia personal que tenga el docente sobre su lenguaje corporal refuerza la coherencia del mensaje que emite a través de las diferentes vías y evita que el estudiante se confunda y pierda credibilidad en la medida que las personas dan mucha importancia al lenguaje no verbal por el impacto de su fuerza emotiva y por la necesidad



MERKABA
TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN
• • • •

que el maestro modele comportamientos coherentes como parte esencial de la formación.

Conviene reflexionar sobre la falta de estímulos no verbales en las actividades de aula que deja un vacío emocional en los estudiantes, porque el discurso se vuelve monótono y falta de interés, esto sucede con el uso excesivo de los audiovisuales porque restan la posibilidad de una comunicación no verbal y de su carga afectiva.

El conocimiento del lenguaje no verbal es una herramienta para que el docente decodifique las respuestas no verbales de los estudiantes frente a su discurso para sensibilizar comunicación y añadir un tinte afectivo que mejora considerablemente las condiciones para el aprendizaje

Recomendaciones para los docentes

- El docente requiere valorar la importancia de la comunicación no verbal como herramienta pedagógica que rescate el valor de lo subjetivo y la importancia de la expresión corporal de sus estudiantes, de ello en gran parte dependerá crear un ambiente de aprendizaje familiar, acogedor, seguro, de respeto y confianza que convierta al aula en una comunidad de aprendizaje.
- El auto abrazo por sus ventajas psicológicas debe constituir una práctica cotidiana de los estudiantes que el docente aplicará con diversos ejercicios de acuerdo con la edad de los estudiantes.



MERKABA

TRANSFORMACIÓN EN ACCIÓN



- El docente leerá con cuidado las expresiones de poder y de inseguridad de los estudiantes, contextualizará con las situaciones en las que se desarrollan y en conversaciones directas, pero llenas de afecto y respeto
- abordará de manera general o particular los mensajes que emiten estas posturas para que se tome conciencia de los efectos en la comunicación.
- Si existe alguna duda conviene preguntar al estudiante el motivo de su preocupación, desinterés, enfado o molestia que lleve a considerar que el docente está preocupado y que se da cuenta de lo que sucede.
- El docente con este conocimiento evitará posiciones con los brazos y sus gestos que atemoricen al estudiante, así como manejará una comunicación más asertiva.

¡GRACIAS!

malomia@merkaba.ec

0999387484