



READ MATTHEWS

TRAINING IN MANAGEMENT & COMMUNICATION SKILLS

In form

In Form no. 26

The Body Shop

Empecemos con una pregunta dirigida a nuestras lectoras: Señoras... ¿alguna vez os habéis preguntado por qué vuestros maridos y compañeros interpretan vuestros sentimientos de una forma tan pobre?

Y a continuación otra para nuestros lectores: Señores... ¿alguna vez os habéis preguntado por qué es tan difícil mentir a vuestras esposas y compañeras sin que os pillen?

Las respuestas a estas preguntas tienen mucho que ver con el grado de sensibilidad que tengamos con respecto al lenguaje corporal. Estudios tan tempranos como los realizados en los años 50 ya indicaban que el lenguaje corporal era el factor individual más importante del impacto comunicativo total del mensaje. Trabajos más recientes han señalado que alrededor del 60% de la comunicación en una conversación cara a cara es no verbal. Es la historia de siempre: No es lo que se dice, sino como se dice.

Y es que las mujeres tienen una mayor sensibilidad hacia el lenguaje corporal que los hombres. Psicólogos de la Universidad de Harvard han descubierto que las mujeres son capaces de interpretar el lenguaje corporal con exactitud el 87% de las veces, mientras que los hombres sólo lo captan correctamente un 42% de las veces. Así pues, la famosa intuición femenina podría no ser más que la facultad de leer esas señales no verbales que están ahí para que todos los veamos.

Mujeres u hombres, todos tenéis que tener los ojos bien abiertos para no malinterpretar estas señales. Allan y Barbara Pease, co-autores de *El Lenguaje del Cuerpo* (ISBN 978-8-4973-5254-3), nos aconsejan seguir tres reglas básicas para no equivocarnos.

Regla nº 1: Leer las Señales en Grupos

No interpretar nunca un gesto aisladamente. Al igual que las palabras, los gestos pueden tener más de un significado. Y tal y como los significados de las palabras únicamente pueden llegar a entenderse con claridad si se leen en su contexto lingüístico, así mismo los gestos sólo pueden definirse con precisión si se aprecian dentro de un panorama más amplio. En otras palabras, no puedes llegar a la conclusión de que el señor con el que estás hablando te está mintiendo sólo por el hecho de que se esté rascando la nariz. ¡Puede que sencillamente le pique la nariz! Para estar seguro de que te está mintiendo necesitas más pruebas, quizás si se rasca continuamente a la vez que empieza a apartar la mirada de ti.

Regla nº 2: Buscar la Congruencia

Congruencia significa que los canales del lenguaje verbal y corporal están en armonía, es decir, que están emitiendo el mismo mensaje. La confusión surge cuando se reciben señales contradictorias, cuando el lenguaje corporal contradice lo que la persona está diciendo. Cuando observes que un conjunto de

gestos coincide con el mensaje verbal, puedes estar seguro de que estás interpretando el lenguaje corporal correctamente.

Regla nº 3: Leer los Gestos dentro del Contexto

Los gestos del lenguaje corporal tienen que considerarse siempre dentro del contexto. ¿Cómo sabes si la mujer que está sentada con los brazos y las piernas cruzados está a la defensiva o sencillamente quiere entrar en calor? La respuesta depende totalmente del contexto. Si está sentada en un banco del parque un frío día de otoño, nos imaginamos que sencillamente quiere entrar en calor. Pero si los mismos gestos se dan cuando está sentada en una reunión, nuestra interpretación muy probablemente sea distinta. Realmente no es más que aplicar el sentido común.

Teniendo en cuenta estas tres sencillas reglas te ayudará a acertar a interpretar el lenguaje no verbal más a menudo. Si quieres aprender más sobre el impacto de tu lenguaje corporal, inscríbete en uno de nuestros cursos de Habilidades Comunicativas e Interpersonales. Encontrarás más información en www.readmatthews.com/coursese.html

Nota de aviso para nuestras lectoras: ¡No olvidéis lo que le pasó al Doctor Frankenstein! Cuando vuestros hombres empiecen a saber más sobre el lenguaje corporal, veréis que son más conscientes de vuestros sentimientos. ¡Pero también os encontraréis con que se han convertido en unos consumados mentirosos! ¡Ah! La vida está llena de elecciones difíciles...

READ MATTHEWS Lope de Vega 36, 28014 Madrid, España
e-mail: rm@readmatthews.com - **Teléfono:** (+34) 914 292 115 - **Fax:** (+34) 913 691 965
© Read Matthews. Página actualizada el 8/10/08