

JUAN MANUEL GARCÍA "PINCHO"

DEFINICIÓN Y ÁMBITOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL



JM Pincho
CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

CONTENIDO

DEFINICIÓN DE LA
COMUNICACIÓN NO
VERBAL 1

PROXÉMICA 2

CRONÉMICA 3

HÁPTICA 4

VESTIMENTA 5

EXPRESIONES
FACIALES 6

KINESIA 7

OBSERVACIONES
DEL ESCRITOR 8



OBJETIVOS DEL DOCUMENTO



**SABER
ESCUCHAR LO
QUE NO SE DICE.**

Este primer documento tiene como objetivo acercar al lector a los diferentes ámbitos de la Comunicación No Verbal. Es importante que se reconozcan las diferencias entre cada uno de ellos y, de esta manera, poder comprender mucho mejor los elementos que los caracterizan.

Asimismo, podrá reconocer dónde juega un papel importante la diferencia de elementos culturales implicados y dónde intervienen el consciente y el subconsciente.

A partir de este documento, el lector tendrá mucho más fácil la asimilación de conceptos en la estrategia de comunicación.



**CUANDO ERES
UN BUEN
OBSERVADOR,
TODO EL
MUNDO ES TU
MAESTRO.**



1. DEFINICIÓN DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

El eminente sociólogo norteamericano Raymond Birdwhistell, sentenció que: "El hombre es un ser multisensorial que algunas veces verbaliza" y añade Flora Davis: "Las palabras pueden ser lo que el hombre emplea cuando le falla todo lo demás".

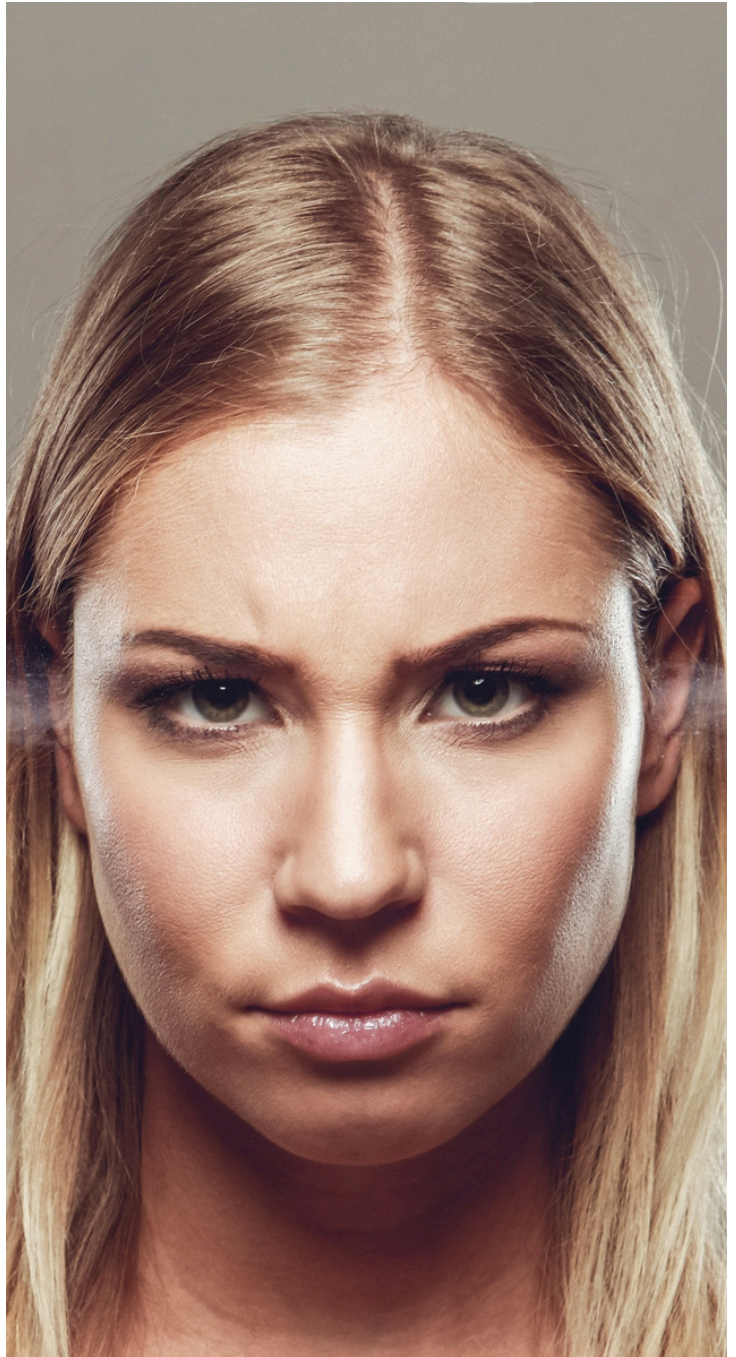
El Lenguaje No Verbal ha sido siempre un aspecto fundamental para la comunicación efectiva entre personas. A lo largo de la Historia, tanto artistas como profesionales de diferentes actividades, han tenido en cuenta la importancia que ofrece el comportamiento del cuerpo en la credibilidad de sus mensajes o de sus obras de arte. El refrán, "una imagen vale más que mil palabras", ha sido utilizado en innumerables ocasiones para confirmar que todo aquello que decimos ofrece mucha mayor credibilidad si es coherente con el comportamiento corporal.

La Comunicación No Verbal comprende elementos de la gestualidad, pero también otros relacionados con la cronología de estos gestos, las expresiones faciales, la vestimenta utilizada en los encuentros, la distancia en la que se establece la relación, etc. En la comunicación también podemos incorporar todo aquello que nos proporciona información acerca de las personas con las que interactuamos ya que según lo que conozcamos de los demás, nos permitirá sentirnos más o menos receptivos. Cualquier herramienta que nos permita acercarnos a la personalidad y la manera de comportarse de nuestros interlocutores, incrementará el valor y la efectividad de la comunicación.

A la hora de definir la Comunicación No Verbal, podemos establecer que se trata de aquella manera de relacionarnos entre los seres humanos, sin el uso de la palabra. Puede ejecutarse desde una perspectiva consciente, semiconsciente o no consciente e incluye elementos relacionados con la mirada, la expresión facial, otras reacciones faciales, gestos, posturas, movimiento corporal, etc.

Los comportamientos no verbales constituyen, aproximadamente, entre el 60 y el 65% de toda la comunicación interpersonal y, en algunas ocasiones, puede llegar a constituir hasta el 100%.

Albert Mehrabian estableció, en 1971, que la comunicación contempla tres aspectos que intervienen en mayor o menor medida: Todo aquello que decimos y que se sitúa en el ámbito puramente verbal, sólo ocupa el 7%. La entonación vocal y aspectos relacionados (paraverbal), supone un 38%. Nuestro lenguaje no verbal representa, sin embargo, un 55% del total. Estos porcentajes, que aún mantienen vigencia, nos demuestran lo importante que es el saber interpretar, de una manera correcta y validada, el lenguaje corporal.



Esta regla resume las conclusiones de una serie de estudios realizados por el antropólogo y hay que tener en consideración que sólo se aplica a la comunicación donde las emociones o sentimientos juegan un papel primordial. En las presentaciones profesionales habituales, más centradas en el pensamiento lógico y racional, no solemos hablar de nuestros sentimientos o gustos, por lo que el lenguaje verbal contribuye en un porcentaje mucho mayor a la transmisión del mensaje, cercano al 100%.

Esta circunstancia es importante que la tengamos en consideración ya que nos equivocaremos si no somos capaces de prestar atención al contenido de una exposición verbal por el hecho de que el cuerpo no nos esté transmitiendo lo que esperamos o deseamos.





Este tipo de comunicación también puede revelar los verdaderos pensamientos, sentimientos e intenciones de una persona. Las conductas no verbales nos hablan del verdadero estado de ánimo del individuo. El hecho de que la persona no suele ser consciente de cómo se está comportando su cuerpo, permite asegurar que lo que éste dice suele ser mucho más sincero que lo que dicen sus palabras las cuales, antes de articularse, siempre pasan por el consciente y, por tanto, por el filtro de la voluntad del individuo.

Asimismo, el conocimiento del Comportamiento no verbal, nos permite adaptar nuestra estrategia de comunicación para hacer más efectiva la interrelación con nuestros interlocutores. Por ejemplo, si detectamos que nuestra conversación está generando comportamientos de cierre, y nos interesa que la persona se abra para que sea más receptiva, al detectar esta circunstancia podremos modificar nuestro mensaje hasta constatar la apertura deseada. Por tanto, el conocimiento de este lenguaje tan potente, nos permitirá hacer muchísimo más efectiva nuestra comunicación.

El descubrimiento de la existencia de las neuronas espejo resultó clave para entender comportamientos de nuestros congéneres y porqué, al imitar de manera inconsciente, sus movimientos y posturas, generamos una interacción mucho más efectiva.

Asimismo, el avance en el conocimiento del funcionamiento de nuestro cerebro también nos ayuda a interpretar, cada vez mejor, las claves del comportamiento de nuestro cuerpo por lo que el futuro del estudio y de la interpretación del lenguaje corporal nos dará cada vez más claves que nos ayudarán a hacer que nuestra comunicación adquiera cada vez más valor.

**Todo aquello que decimos
y que se sitúa en el ámbito
puramente verbal, sólo
ocupa el 7%.**

**El lenguaje verbal
contribuye en un
porcentaje mucho mayor a
la transmisión del mensaje,
cercano al 100%.**

Otro aspecto a tener en consideración es que la Comunicación No Verbal ha sido estudiada desde diferentes puntos de vista:

1. Etológico: Al estudiar la conducta animal, se evidenció la existencia de procesos de comunicación claros entre ellos. Estos procesos comprenden pautas como son las señales aprendidas o modificadas a lo largo de la experiencia, las cuales evidencian la intención del sujeto en el acto de la comunicación. Estas señales constituyen mensajes para los individuos de la misma especie, o incluso para individuos de otras especies, en tanto en cuanto, influyen o pueden influir en el comportamiento de otro individuo. Los etólogos defienden la posibilidad de que el hombre, al tratarse de un “animal” evolucionado, puede adquirir conductas instintivas y la adecuación de éstas a su contexto vital.



2. Antropológico: Los antropólogos fueron los pioneros en el estudio de la comunicación no-verbal. Cuando un investigador estudia una cultura que desconoce, obtiene gran información de las conductas y formas de relación que observa: distribución de las viviendas en un poblado, relaciones de parentesco, saludos, etc... Toda acción llevada a cabo a través de canales no verbales, confirma que todo hecho cultural es comunicativo. Los individuos viven en comunidades y se relacionan entre sí y, por tanto deben crear pautas que les permitan subsistir, protegerse y procrear, como base de la evolución.

3. Lingüístico: Existen otro tipo de investigaciones que intentan establecer un cierto paralelismo entre el lenguaje verbal y comportamientos no verbales.

4. De la Teoría de la Comunicación: Se trata de un campo de estudio que pretende dar explicación al hecho de los intercambios comunicativos, mediante el uso de algoritmos matemáticos y de otra índole. Investiga el conjunto de principios, conceptos y regularidades de la comunicación como proceso social. Está en estrecha relación con otras ciencias.

En definitiva, la comunicación No verbal es fundamental en la interacción y en el desarrollo de las civilizaciones hasta tal punto que el desconocer los mensajes que transmite nuestro cuerpo, puede suponer una desventaja fundamental a la hora de poder alcanzar nuestros objetivos primordiales en nuestras relaciones como los demás.

En la actualidad, cualquier profesión o actividad tiene una connotación comunicativa imprescindible. El que escuche tan sólo con el oído, perderá información básica en aspectos estratégicos donde puede encontrarse la diferencia entre el éxito y el fracaso.

A continuación, vamos a mencionar y explicar algunos de los ámbitos clásicos de la Comunicación No Verbal.



2. PROXÉMICA

Concepción, estructuración y uso del espacio entre los individuos que se sitúan en el acto de la comunicación. Empleo y percepción que la persona hace de su espacio físico, de su intimidad personal y de cómo y quién lo utiliza.

El término fue acuñado por Eduard T. Hall (1914-2006), antropólogo estadounidense.

Espacio	Público	Social	Personal	Íntimo
Distancia	Más de 360 cm	120 a 360 cm	46 a 120 com	15 a 45 cm
Inteacción	Es la distancia usada cuando se dirige a un auditorio o grupo numeroso	Lo usamos con personas que conocemos y con las que tenemos relación de amistad	Distancia en una conversación. Podemos llegar a tocarlas. Se generan en reuniones, conversaciones amistosas, oficinas	Sólo acceden personas con las que nos unen lazos afectivos o emocionales

Tabla 1. Eduard T. Hall

Las distancias entre personas son reflejo de las distancias emocionales entre los diferentes interlocutores que aparecen en cualquier escena. Las distintas culturas tienen diferentes espacios en los cuales las personas se encuentran cómodas y están muy relacionados con ámbitos emocionales.

Cuando se produce un descontrol emocional, estas distancias se modifican sin respetar los límites sociales. En nuestras relaciones realizamos movimientos que protegen nuestro espacio vital. En muchas ocasiones, sin embargo, abrimos la posibilidad. Sólo acceden personas de nuestra de que nuestro interlocutor se adentre en el mismo.

Es muy importante conocer cómo existen diferencias en la proxémica de las diferentes culturas ya que nos interesará, para establecer una comunicación acertada, adecuar nuestro comportamiento a estas circunstancias.

El propio Hall estableció estas diferencias proxémicas calificándolas como de alto contacto y de bajo contacto, con dos niveles intermedios tal cual se establecen en el siguiente esquema:

BAJO	MEDIO-BAJO	MEDIO	ALTO
Europeos del Norte Suizos	Angloamericanos	Europeos del Sur Oriente Medio	Asiáticos Indios Americanos Hispanos Afroamericanos

La proxémica permite a las personas establecer un marco de interacción en el que aspectos como el sexo, la cultura, la procedencia, edad, etc pueden marcar restricciones u ofrecer, por el contrario, mayor laxitud en la comunicación. La proxémica, por tanto, nos condiciona en nuestro comportamiento con otros individuos.

Su origen está relacionado en la etología y la importancia de la distribución espacial en las interacciones entre animales. En los años sesenta del siglo XX, un grupo de científicos, entre ellos el antropólogo Edward T. Hall, aplicaron el modelo que etólogos como Huxley o Lorenz habían diseñado para el mundo animal. Hall identificó varios tipos de espacios creados por los participantes de una interacción y que varía en función del tipo de encuentro, la relación entre los interlocutores, sus personalidades y otros factores. Diseña el siguiente modelo con las subsiguientes categorías:

- 1. Espacio íntimo:** Desde el contacto físico, hasta aproximadamente 45 cm: entre 0 y 15 cm, distancia en situaciones comunicativas de máxima intimidad. Entre 15 y 45 cm, distancia en un contexto de privacidad. Es el más cercano y limitado a personas con las que se tengan algún vínculo íntimo, como puede ser la pareja.
- 2. Espacio personal:** Desde 45 cm a 120 cm. Es la distancia habitual en las relaciones interpersonales y permite el contacto físico con la otra persona. El que se usa en relaciones cercanas, como entre familiares y amigos.
- 3. Espacio social:** Desde los 120 cm hasta los 364 cm y concurre en intercambios NO personales. Es el que usamos para interactuar con las personas en nuestra vida cotidiana, con las que interactuamos con frecuencia, pero sin relación directa.
- 4. Espacio público:** Es el que se suele utilizar en los lugares públicos, donde están presente las personas desconocidas. Generalmente es de 12 pies (3.60m) en adelante.



3. CRONÉMICA

Concepción, estructuración y uso del tiempo que hace la persona durante la interacción con el otro (Bruneau, 1980).

El tiempo también comunica, ya sea aportando una gran información de las prioridades culturales, como un refuerzo a otros elementos de la comunicación. La cronémica forma parte de la comunicación no verbal, ya que actúa generalmente, transformando o completando el significado de los elementos más básicos de comunicación, añadiendo información social o cultural al contexto particular de un individuo.

Al igual que en el caso de la proxémica, el aspecto cultural está muy relacionado y se considera que existen culturas monocrónicas y otras policrónicas en relación a la importancia que conceden al tiempo y a los horarios, en la interacción entre los Individuos.



**"EL TIEMPO ES
ALGO CREADO.
DECIR 'NO
TENGO
TIEMPO' ES
COMO DECIR
'NO QUIERO'.
LAO TZU**



En el estudio del tiempo se consideran tres diferentes categorías:

1. El tiempo conceptual. Relacionado con los hábitos de comportamiento de las diferentes

culturas y la incidencia que el tiempo tiene en las interacciones. Tiene que ver con la planificación o la realización de varias actividades a la vez. En esta categoría se incluye la puntualidad o impuntualidad.

2. El tiempo social. En esta categoría se incluye la duración de los diferentes encuentros sociales,

la estructuración de las actividades diarias (comer, desayunar, etc), o los momentos del día apropiados para diferentes actividades sociales.

3. El tiempo interactivo. Hace referencia al mayor o menos duración de los signos o señales que se emiten durante la comunicación. Por ejemplo, la duración de algún sonido de alguna palabra, uso de las pausas, la duración de algún gesto presente en el proceso de comunicación, etc.

En lo que respecta a culturas monocrónicas o polícronicas, las monocrónicas se caracterizan por ser conscientes del tiempo y los horarios y tienden a promover ciertas expectativas sobre la puntualidad, la rapidez, la planificación y la priorización. Suelen percibir el tiempo como algo lineal y secuencial, con la práctica de una única actividad en cada momento y la realización de diferentes actividades de forma secuencial.

Las policrónicas conciben el tiempo de un modo cíclico y más flexible, permitiendo la realización de diferentes tareas simultáneamente.

Estados Unidos es considerada una cultura monocrónica. Tiende a valorar el tiempo por encima de otras cuestiones, ('el tiempo es oro'). La planificación y los horarios son lo más importante en las culturas monocrónicas.

En China, la puntualidad es un aspecto que se considera para los individuos de bajo rango social, pero no para los de alto rango.

Por lo tanto, la puntualidad y el tiempo de espera nos comunican los diferentes estatus y el prestigio. Concretamente hay algunas clasificaciones:

Tiempo de espera o 'waiting-time': nos indica la posición de poder o subordinación de un individuo respecto a alguien, ya que el sujeto que debe esperar a otro implica que su tiempo es menos importante respecto al que hace esperar.

El 'walk-time': se basa en que una persona subordinada tarda menos en responder que uno superior, que se toma su tiempo. Además, la duración del habla se ve afectada por el estatus relativo de los sujetos que interactúan, donde el individuo de menor estatus sigue al de mayor estatus.

Tiempo de trabajo o 'work-time': los individuos de mayor estatus tienen la libertad de desperdiciar el tiempo de los otros mientras esperan por parte de los demás que se respeten sus horarios.

**NO ES QUE
TENGAMOS
POCO TIEMPO,
SINO QUE
PERDEMOS
MUCHO.
SÉNECA**





4. HÁPTICA

Se trata del estudio del comportamiento del contacto y las sensaciones corporales. El sentido del tacto es extremadamente importante para los seres humanos, pues no solo provee información sobre las superficies y texturas, es un componente de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales, y es vital para llegar a la intimidad física.

El contacto físico genera oxitocina, sustancia conocida como la hormona de la fidelidad.

La produce el hipotálamo y se segrega desde la hipófisis. Nos ayuda a conectar mejor con nosotros mismos y con los demás. Está involucrada en el aprendizaje y la memoria, en el reconocimiento facial y en el de emociones en otros. Por lo tanto, el contacto durante la comunicación nos va a permitir acercarnos mucho más a nuestro interlocutor.

Las diferentes sociedades y culturas establecen normas (en ocasiones no escritas y en otras incluso reales) con respecto al contacto físico entre las personas. Lo que puede considerarse absolutamente normal dentro de un grupo, en otro puede resultar una provocación, una falta de respeto o incluso una infracción de la ley.



TODAS NUESTRAS VIDAS EMPEZARON CON EL AFECTO HUMANO COMO PRIMER SOPORTE. LOS NIÑOS QUE CRECEN ENVUELTOS EN AFECTO, SONRIÉN MÁS Y SON MÁS AMABLES. GENERALMENTE SON MÁS EQUILIBRADOS (DALÁI LAMA TENZIN GYATSO)

América Latina tiene fama de ser la más permisiva en ese sentido. El contacto físico constante y la cercanía interpersonal resultan algo habitual en estas sociedades con fama de cálidas, incluso entre personas sin demasiada relación. Prácticamente no se concibe el trato humano sin contacto físico. Sin llegar a ese punto, la sociedad europea (mucho más la mediterránea que la del centro y el norte, donde el trato personal suele ser más frío y reservado) también apuesta por una mayor cercanía.

En los países árabes, sin embargo, no suele estar bien visto el contacto físico entre hombres y mujeres en público, aunque el trato entre varones sea tan cercano como en cualquier sitio o incluso más. En muchos lugares del lejano Oriente también resulta muy fuerte el peso de la tradición y se considera una falta de respeto las expresiones de amistad, cariño y amor delante de la gente.

Las maneras de saludarse o la semántica de los gestos varían, por tanto dependiendo del lugar y de la cultura de cada lugar.



5. VESTIMENTA

Dentro del ámbito de la comunicación no verbal, los investigadores consideran que el aspecto físico es una de las partes más importantes.

La vestimenta interviene en la receptividad de los individuos y, por tanto, en la efectividad de la comunicación. La coherencia con el contexto permite una mayor o menor credibilidad de los mensajes trasladados.

“La ropa que nos ponemos es capaz de alterar la manera en la que interaccionamos con el resto del mundo porque determina el modo en el que nos ven los demás de la misma manera que condiciona lo que pensamos de nosotros mismos” Dr. Galinsky



Nuestro aspecto constituye, por tanto, uno de los pilares de la CNV, al tratarse de la imagen que proyectamos. Ésta viene determinada en gran medida por las prendas y complementos que usamos en cada una de las actividades que realizamos en nuestro día a día. Por tanto, a pesar de la “etiqueta de superficialidad” que puede ostentar la vestimenta, se trata de una gran herramienta de comunicación.

La imagen que se transmite a través de la manera de vestir, influye en el desarrollo de relaciones personales y profesionales.

Las prendas de vestir, así como los complementos, están formados por una serie de características que pueden llegar a transmitir una imagen u otra (seriedad, cercanía, seguridad, distanciamiento...). La vestimenta, predispone códigos de información. Nos descubre aspectos como la personalidad, las aspiraciones, el estatus social, las aficiones.





6. EXPRESIONES FACIALES

Las expresiones faciales son fundamentales en las relaciones entre personas. Algunas de ellas son de carácter universal por lo que son independientes de la cultura, origen, edad y cualquier otra característica que pueda llegar a diferenciar a unos individuos de otros. Estas expresiones reflejan las emociones que sentimos y, como tal, resultan fundamentales en la comunicación.

Al tratarse de una de las materias que se tratarán, de manera exhaustiva, a lo largo de este curso, en este apartado general sólo contemplamos cómo se constituyeron en elemento básico de la comunicación entre personas.



En la investigación pionera de Darwin expresada en su libro “La expresión de las emociones en los animales y en el hombre (1872/1984)” encontramos un primer razonamiento sobre la universalidad de algunas expresiones y su continuidad evolutiva en hombres y animales. Cuando Darwin, a mediados del siglo pasado, comenzó a abordar el tema de la expresión facial, se encontró con que, para los estudiosos del momento, el problema de la expresión resultaba inexplicable en toda su amplitud. Si bien el Dr. Duchenne había tratado la cuestión de las contracciones musculares y el sometimiento de ciertos músculos al control de la voluntad, nunca intentó explicar por qué ciertos músculos y no otros, se contraían bajo la influencia de ciertas emociones.

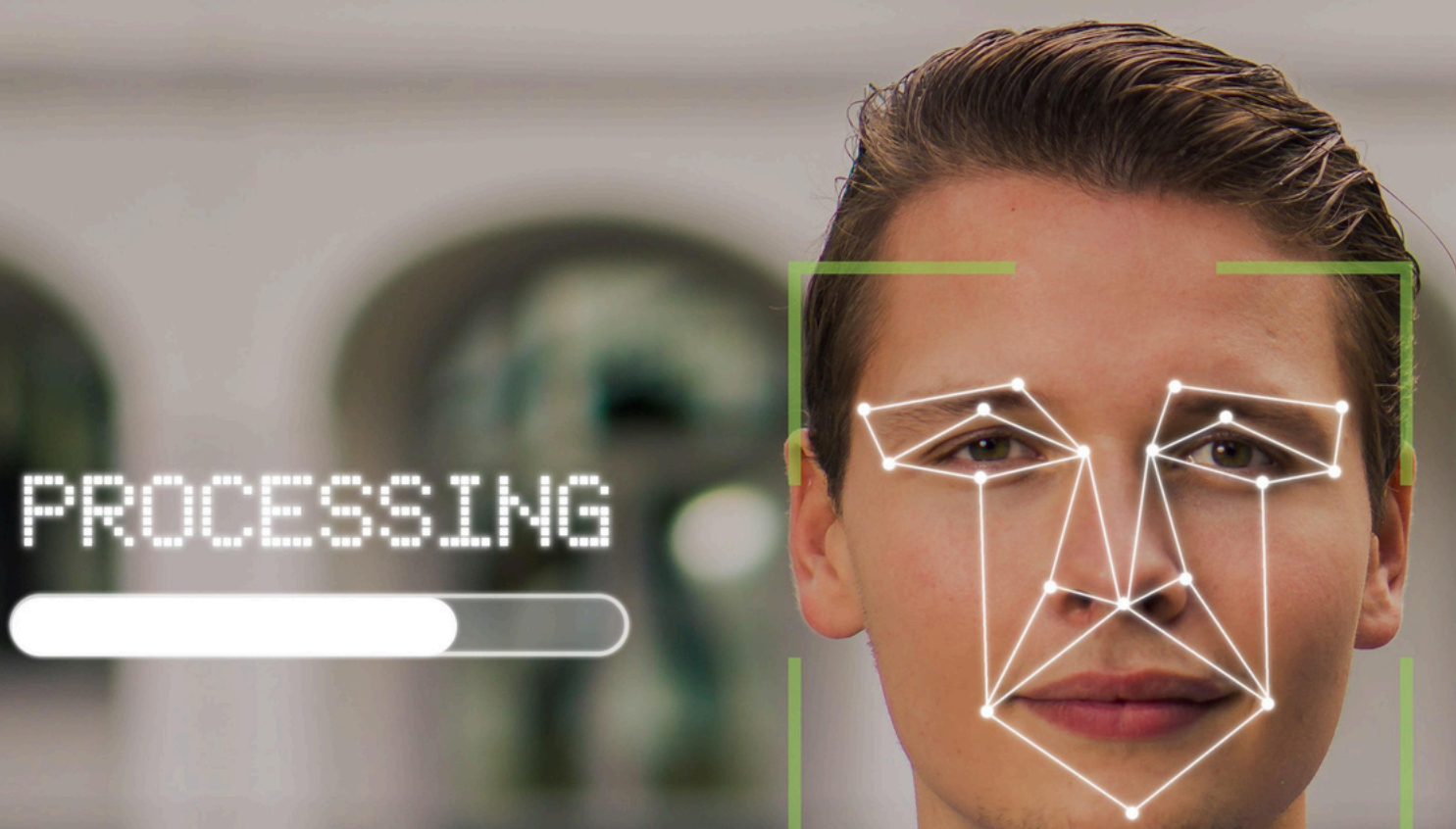
Darwin fundamentó su trabajo siguiendo pautas de observación (expresiones en los niños y en los enfermos mentales), estudios comparativos, tanto entre distintas culturas como entre distintas especies animales, además de utilizar material fotográfico (p. e. fotos faciales realizadas por el Dr. Duchene), obras de arte y cuestionarios que incluían preguntas relativas a las expresiones faciales.

Tres son los principios que establece para explicar el origen o el desarrollo de la mayoría de las expresiones y gestos involuntarios llevados a cabo por el hombre, bajo la influencia de diversas emociones y sensaciones:

✓ El primero es que, si se repiten a menudo los movimientos útiles para satisfacer algún deseo, llegan a hacerse tan habituales que se ejecutan, sean o no de utilidad, cada vez que se siente el mismo deseo incluso en un grado muy débil.

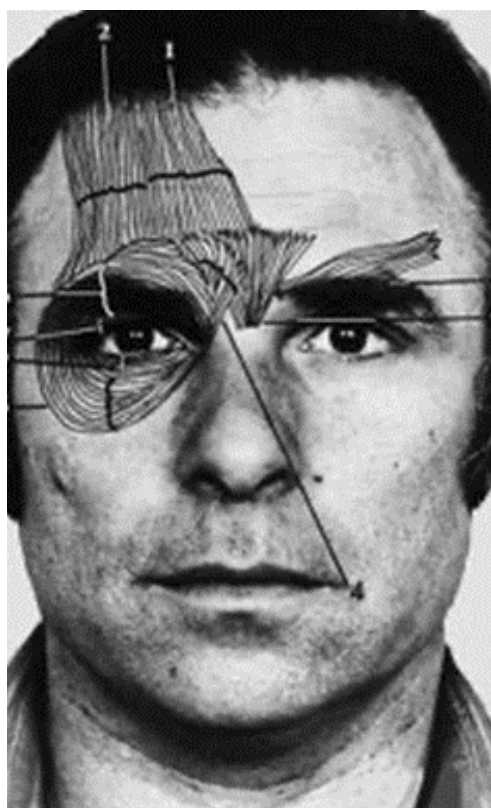
✓ El segundo principio es el de la antítesis. El hábito de ejecutar voluntariamente movimientos opuestos ha llegado a establecerse en nosotros mediante la práctica de toda nuestra vida.

✓ El tercer principio es el de la acción directa del sistema nervioso excitado sobre el cuerpo, con independencia de la voluntad y en gran medida, con independencia del hábito.



Ekman y sus colaboradores (1973) iniciaron experimentos en los años sesenta para intentar demostrar la universalidad de expresiones faciales. En este sentido, compararon variadas culturas.

A los estudiantes representantes de países con una cultura desarrollada, se les mostraron treinta fotografías de los rostros de catorce personas que expresaban seis emociones consideradas primarias: felicidad, miedo, sorpresa, tristeza, ira/enfado y asco. Los resultados revelaron que las interpretaciones fueron las mismas en la mayoría de los sujetos encuestados.



El primer experimento realizado por Paul Ekman en 1967 en Borneo y Nueva Guinea presentó dificultades, ya que los habitantes no sabían leer ningún idioma. Para sortear este obstáculo, se les enseñaron palabras que representaban emociones básicas. Sin embargo, los resultados de este experimento fueron más débiles que los obtenidos con estudiantes de culturas desarrolladas.

Al año siguiente, Ekman repitió el experimento exclusivamente con habitantes de Nueva Guinea. Esta vez, en lugar de palabras, se emplearon historias emotivas acompañadas de fotografías con distintas expresiones faciales. Se pedía a los participantes que eligieran la imagen que mejor se correspondía con la emoción descrita en cada historia. Los porcentajes de concordancia fueron muy altos y similares a los del experimento original con estudiantes occidentales, lo que evidenciaba una interpretación compartida de las emociones, independientemente de la cultura o el idioma.

En un estudio posterior, Ekman invirtió el enfoque: utilizó fotos de expresiones emocionales de hombres de Nueva Guinea y pidió a participantes estadounidenses que las interpretaran. Nuevamente, los resultados mostraron un alto grado de acierto. Al concluir sus investigaciones, Ekman afirmó: “Las mismas expresiones faciales son asociadas con las mismas emociones, independientemente de la cultura o el idioma.”

Cien años después de que Darwin publicara *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales*, la ciencia confirmaba una de sus intuiciones más potentes: algunas expresiones faciales de emoción poseen características universales en toda la especie humana.





7. KINESIA

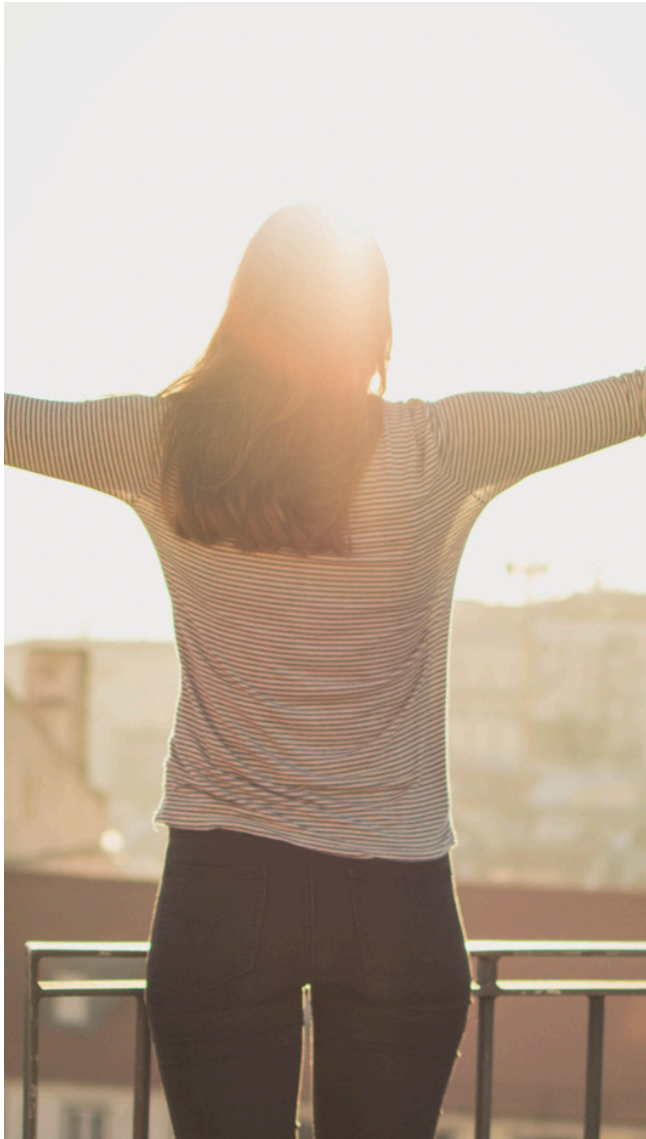
El término fue acuñado por Julius Fast para referirse a la ciencia que estudia la mezcla de todos los movimientos del cuerpo, desde los más deliberados hasta los totalmente inconscientes, desde los que corresponden a una cultura particular, hasta los que cruzan todas las barreras culturales.

Este asunto ha sido tratado por diferentes autores desde enfoques distintos. Hall se preocupaba por los aspectos culturales, y desde ahí aborda las diferentes maneras de interpretar un gesto o movimiento en diferentes culturas (aislados, conjuntos y pautas); Julius Fast, sin olvidar las características culturales e individuales, centra su interés en desentrañar el alfabeto del lenguaje de nuestro cuerpo; el Doctor Birdwhistell aborda el alfabeto, pero intentando llegar a un código de señales. Berger (1985) o Schinca (1988), manejan las diferencias individuales, tratando de crear un lenguaje corporal rico y creativo, pero dentro del mismo individuo.

La Kinesia, abarca el estudio del lenguaje corporal en el sentido más amplio (posturas, movimientos, gestos, mirada, etc) Este lenguaje puede ser consciente o no consciente; voluntario o involuntario y tener o no intencionalidad comunicativa.

Dentro de la Kinésica se sitúa la comunicación no verbal. Se trata, como veremos extensamente en el Módulo correspondiente del presente curso, de una disciplina joven, con metodología de análisis científico y que permite la interpretación de gestos, actitudes y micromovimientos que se llevan a cabo desde una perspectiva No plenamente consciente.

A la hora de estudiar el comportamiento humano, la Kinesia se vale de tres factores básicos para comprender el lenguaje no verbal de las personas:



Las posturas: son comportamientos estables que suelen durar varios minutos e incluso horas. Algunas de las posturas corresponden a la forma de caminar, de sentarse y/o de estar de pie. Estas posturas nos están indicando estados emocionales y afectivos en ciertos momentos concretos.

Los gestos: algunos de los gestos corresponden a los movimientos de la cara, las manos, los brazos, las piernas y/o la cabeza. Estos gestos nos ofrecen información sobre el estado de ánimo de la persona o la valoración que realizan sobre algo o alguien.

Los ojos: la mirada es una de las principales partes con las que identificamos a una persona y es por ello que la conocida como conducta ocular nos ofrece información sobre cuál es nuestro estado emocional o las intenciones que tenemos en un momento concreto sobre algo o alguien.

Es por ello que la Kinesia o lenguaje no verbal es muy importante en la vida cotidiana del ser humano puesto que ayuda a expresar y comunicar emociones, sentimientos e intenciones; nos adapta a posibles situaciones nuevas o de peligro y nos facilita la comunicación con otras personas sin necesidad de utilizar en todo momento, de forma obligada, nuestro lenguaje con palabras.

La Comunicación no verbal permite una lectura muy completa, dentro del campo de la Kinesia, ya que su sistemática nos obliga a analizar desde la globalidad de la estatua corporal, hasta la especificidad del gesto, lo que conlleva la necesidad de contemplar una serie de elementos que no se suelen considerar en otras disciplinas de la Comunicación No Verbal, como son los sentimientos impresos en el individuo y que se han ido consolidando con el transcurso del tiempo; los sentimientos expresados en una situación vivencial concreta y los sentimientos reprimidos, que pueden sobrevenir ante acontecimientos y circunstancias concretas. Nunca se llevará a cabo un análisis de gestos aislados.

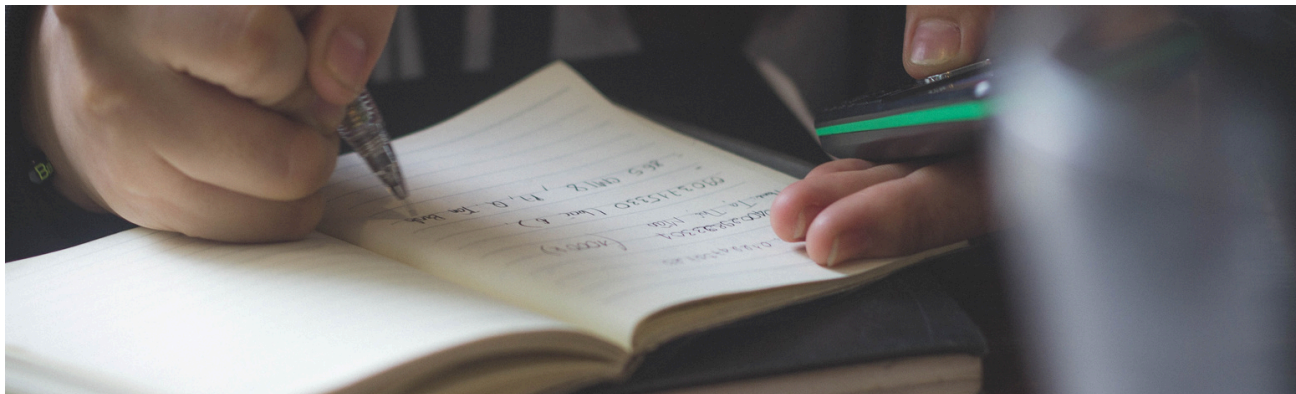
Esta disciplina es la base de este curso, por lo que dedicaremos el módulo más importante a la misma, con el objetivo de que el alumno adquiera las habilidades necesarias para su manejo, tanto en el ámbito personal como en el profesional.



8. OBSERVACIONES DEL ESCRITOR

A mí me gusta diferenciar dos terminos que en ocasiones son confundidos entre si creyendo que son lo mismo y, desde mi percepción, son muy diferentes. Tengo que dejar claro que es algo propio, particular, una conclusión a la que he llegado tras muchos años trabajando con estas disciplinas.

En primer lugar voy a definir el término “Comunicación no verbal” y después el de “Lenguaje Corporal” de manera que todos entendamos y que facilite la comprensión de ambos términos ya que, para mi, es primordial tener los conceptos más que claros para saber qué estamos leyendo en cada momento... vamos allá:



1.- COMUNICACIÓN NO VERBAL:

Serie de gestos, posturas y movimientos corporales que realizamos JUNTO a la comunicación verbal apoyando, enriqueciendo, y potenciando a ésta para dar más sentido y potencia a lo que estamos diciendo... Para ello necesitamos dos emisores, dos receptores, canal y mensaje.

2. - LENGUAJE CORPORAL:

Son los gestos resultantes de las “REACCIONES FISIOLÓGICAS” que produce el cerebro ante diferentes estímulos que tiene la característica de ser absolutamente movimientos no conscientes. Son reacciones del cuerpo cuando se prepara para LUCHAR, HUIR O PARALIZARSE (Fight-Flight-Freeze). Para ello, NO necesitamos dos emisores, dos receptores, canal y mensaje, simplemente el individuo que reacciona a un estado interno. (ejemplo, un persona que está sola viendo la TV y que reacciona a la visualización de unas arañas en un documental)

Pero también he de decir que cuando se habla del análisis del comportamiento a través de la parte verbal y no verbal yo suelo utilizar el término COMPORTAMIENTO NO CONSCIENTE.



GRACIAS POR FORMAR PARTE DE ESTA PASIÓN

JM Pincho
CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

* SOBRE JUAN MANUEL GARCÍA LÓPEZ

Especialista en el Análisis del comportamiento humano y Experto en las últimas Tendencias, Disciplinas, Ciencias y Herramientas que se basan en el funcionamiento del cerebro para poder comprender y gestionar personas. Utilizando la información que cada individuo arroja sin ser consciente para ser utilizado a nuestro favor.

* DISCIPLINAS

- Comunicación no verbal no consciente
- Negociación / Mediación
- Persuasión
- Obtención indetectable de información
- Liderazgo
- Comunicación estratégica



Profesionales formados

+20.000

Formaciones impartidas

+350

Años de experiencia

+20

CONTACTO



JM Pincho
CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

Teléfono/ Whatsapp:

+34 631 500 805

Email:

josegomez@lealpro.es

Website/

www.lealpro.es



La oficina product
management de
JM Pincho

