

Comunicación del cuerpo.

Lic. Galo Guerra. Psicólogo Modificador de Conducta,
Director del Instituto Cognitivo Conductual INCO
Oficina 255 1380 correo: info@incocr.org

La semana anterior se hizo una anotación sobre cómo decir bien las cosas. En esta oportunidad reforzaremos esta idea respecto a la asertividad con la unión del comportamiento no verbal.

El encuadre entonces no se refiere a la manera en que organizamos el contenido de lo que decimos, sino a la “forma de acompañamiento” de lo que decimos. Hay que considerar varios puntos acá, como por ejemplo la postura del cuerpo, la dirección de la mirada, el movimiento de las manos, el de los pies, etc.

Cuando hablamos con otra persona, y queremos que ésta se sienta atendida, es necesario mirarla a los ojos, o en su efecto al entrecejo, hay que mirarla con una intensidad leve para denotar interés. Si la mirada es demasiado intensa, puede interpretarse como enojo, aún más si encima frunzo las cejas o levanto solamente una de ellas. Si del todo no miro a la persona, le denoto falta de interés total por lo que dice o bien, desafío a su persona.

En cuanto al cuerpo, la postura del cuerpo hacia delante, o sentarse derecho implica interés. Sentarse hacia atrás, denota aburrimiento.

El movimiento de los pies constante denota ansiedad o impaciencia, lo que le hace sentir al interlocutor que tiene prisa por que acabe de hablar. De igual manera los movimientos de la cabeza hacia otros lugares que no sean la persona, tienen las mismas implicaciones.

Los movimientos de las manos ayudan a gesticular y dan un gran apoyo a lo que se está diciendo. Mas sin embargo, si es que los movimientos son muy fuertes, éstos suelen desorientar al escucha, pues se interpretan como enfado. En caso contrario, si se es poco expresivo o lento con las manos, se suele demostrar una actitud de calma.

Estos son tan solo algunos apuntes que le pueden ayudar a mejorar sus relaciones interpersonales. Aplicarlos suele dar un buen resultado.