



No toda la comunicación que emitimos utiliza el lenguaje de la palabra. Además de la comunicación estrictamente verbal, existe una igual de relevante: la comunicación no verbal. Este tipo de interacción recoge todos los gestos, expresiones, movimientos, etc. que nuestro cuerpo realiza mientras nos estamos comunicando. Es parte de nuestra imagen integral y, por tanto, competencia de la Asesoría de Imagen.



Es imposible no comunicar

Está demostrado que esta comunicación no verbal es uno de los principales canales de transmisión de información, ya que con nuestro cuerpo decimos mucho más de lo que pronunciamos en voz alta. Aunque no seamos conscientes, con ella estamos emitiendo continuamente conductas y pensamientos. Incluso en aquellas ocasiones en que elegimos "no comunicar", estamos transmitiendo a nuestro interlocutor lo que sentimos sin expresarlo con palabras. Por ello, este tipo de comunicación economiza el contacto social, precisando los mensajes y aportando una gran cantidad de feedback.

Se trata de una comunicación sumergida, la zona oculta del "iceberg", que muchas veces constituye la parte principal de la

comunicación diaria. Tanto es así que algunos antropólogos aseguran que un 60% de nuestras comunicaciones son no verbales.

Esto se debe a que nuestro cuerpo es extremadamente expresivo y según algunos estudios puede producir alrededor de 700.000 signos diferentes. Sólo la cara puede generar 250.000 expresiones distintas. Muchos de estos movimientos ya se han catalogado, pero otros muchos quedan todavía por descodificar.

Arma eficaz del asesor de imagen

Para un asesor de imagen es imprescindible dominar los conceptos fundamentales del lenguaje corporal. Para proyectar la imagen integral de un cliente es necesario, además de trabajar el aspec-

to físico, el vestuario, los complementos, los modales..., controlar y dominar las armas de la comunicación verbal y también la no verbal, puesto que toda la expresión corporal del asesorado está transmitiendo su verdadera esencia.

Por ello, un asesor de imagen ha de conocer los conceptos de psicomotricidad, armonía y precisión de las posturas; el lenguaje de los ojos y la boca; el movimiento de brazos, manos y piernas; así como otros gestos complementarios.

La asesoría de imagen, por tanto, consigue que el cliente transmita unos objetivos a través del aspecto físico, de la ropa, de los objetos personales, de su manera de utilizar el idioma, de sus formas sociales... Pero también de los gestos y la expresión corporal. Todos estos elementos en su conjunto configuran la imagen integral, porque permiten a la persona que nos escucha hacerse una idea de quiénes somos y cómo somos.

Cómo expresar e interpretar

Las habilidades de expresar y también interpretar los símbolos de la comunicación no verbal reportan un valor añadido a los méritos personales y profesionales de cualquier individuo. Quien domina y sabe utilizar este tipo de comunicación tiene todos los puntos para lograr influencia en sus interlocutores.

A continuación haremos referencia a los temas clave de la comunicación no verbal. En el siguiente artículo seguiremos desgranando los significados de gestos y posturas, para que todos los profesionales de la imagen personal puedan aplicarlos en sus clientes y, por que no, en ellos mismos.

Mirar a los ojos: Los ojos son las ventanas del alma. La persona que mira a los ojos de otros es una persona segura, amistosa, madura y sincera. Los ojos tienen la capacidad de expresar prácticamente todas las emociones y transmiten muchas veces lo que se piensa o lo que se siente. Por eso constituyen una ayuda poderosa en la conversación.

Control de la mirada: Al mantener una conversación, es fundamental que no se distraiga la mirada mirando a todos los lados: a la ventana, al techo, al suelo... Tampoco se han de observar descaradamente detalles como el vestuario, calzado o peinado del que habla. El contacto ocular se debe mantener, pero sin fijar excesivamente la mirada. Un truco muy práctico, si te cuesta mirar a los ojos, es fijar la mirada en el entrecejo de tu interlocutor; para él no habrá diferencia.

Por M^a Carmen Cazcarra
Directora de la Escuela Superior de Imagen personal



Uso adecuado de las manos: Las manos son el órgano ideal para complementar las palabras y dar fuerza a la conversación. No se han de utilizar inútilmente y mucho menos para distraer al otro. Tampoco se han de utilizar violentamente, palmoteando o pasándolas por el rostro de la otra persona.

Mesura el contacto personal: Hay muchas personas que suelen dar palmadas en la espalda o tocar los brazos del otro para llamar su atención. Es correcto demostrar cariño, pero también se debe guardar el debido respeto a los demás, no tocando a la persona innecesariamente. Tampoco es correcta una actitud completamente contraria, en la que se escuche con las manos metidas en los bolsillos, porque denota indiferencia y mala educación.

Aprender a sentarse: Al sentarse, se ha de repartir equitativamente el peso del cuerpo, para no cansarse si se está conversando. Sentarse en el borde de la silla es indicativo de que existe impaciencia por finalizar el encuentro. Si se cambia constantemente de posición, lo que se expresa es aburrimiento. El movimiento incesante de los pies indicará al interlocutor que se está molesto, inseguro, nervioso, cansado o aburrido. Lo correcto es sentarse en una posición cómoda y descansada que te permita respirar mejor y modular correctamente la voz.

algunas ideas

- Un 60% de nuestras comunicaciones son no verbales.
- Nuestro cuerpo produce alrededor de 700.000 signos diferentes y sólo la cara 250.000 expresiones distintas.
- La comunicación no verbal hace referencia a todos los gestos, expresiones, movimientos, etc. que nuestro cuerpo realiza mientras nos estamos comunicando.
- Un asesor de imagen ha de dominar los conceptos de psicomotricidad, armonía y precisión de los gestos y las posturas de su cliente.
- Expresar e interpretar los símbolos de la comunicación no verbal incrementan los méritos personales y profesionales de la persona.