

## ¿Eres consciente de tu comunicación no verbal?

Por Jorge A. Oriza Vargas © 208-2014

Hemos escrito diversos artículos sobre el tema de la comunicación interpersonal<sup>1</sup>, y hemos destacado de manera importante, cómo la gran mayoría de mensajes que enviamos a los demás, o que los demás reciben de nosotros, se derivan de nuestra comunicación no verbal; es decir, no son nuestras palabras las que transmiten los principales contenidos de nuestra comunicación, sino nuestras actitudes, nuestras expresiones y nuestros gestos, nuestros silencios, nuestras acciones o nuestras ausencias, etc. En este artículo, me propongo revisar nuevamente este tema, por la importancia que tiene para nuestras relaciones humanas, particularmente en el ámbito familiar o en el laboral; a continuación algunos aspectos importantes que ponemos a su consideración.

1. Para hacer consciencia de la influencia de nuestra comunicación no verbal en nuestra relaciones con los demás, es importante, antes que todo, tener las bases conceptuales que nos permitan comprender cómo se da el proceso de comunicación; sobre todo, comprender que conforme a las teorías contemporáneas<sup>2</sup>, se ha concluido que la comunicación es permanente, es decir, no puedes dejar de comunicarte o de comunicar mensajes, verbales y no verbales. Por ejemplo, en una comunicación interpersonal, cara a cara, en el mejor de los casos, es apenas el 35% del mensaje, el que se transmite de manera oral, con las palabras, y alrededor del 65% del o los mensajes, se transmiten por la comunicación no verbal (Birdwistell<sup>3</sup>). Por supuesto, no obstante la importancia de la comunicación no verbal, no debemos descuidar que en el mensaje oral, conviene ser claros, objetivos, oportunos y respetuosos con nuestro interlocutor, entre otras cosas.
2. En el título de este artículo subrayo la idea de *ser conscientes*, precisamente porque por lo general, al comunicarnos con otras personas, no somos conscientes de los aspectos comentados en el punto anterior; difícilmente somos conscientes de los mensajes diversos que de manera no verbal, estamos enviando a nuestros interlocutores, simultáneamente a nuestras palabras, y más aún, con nuestras actitudes o nuestras acciones cotidianas. Esta inconsciencia, a menudo afecta los propósitos de nuestras comunicaciones orales, porque nos quedamos pensando en que habíamos dicho o expresado verbalmente alguna cosa, pero la persona o personas que nos escucharon, o que nos observan, se quedaron con otra idea,

---

<sup>1</sup> Ver por ejemplo, cápsulas ADEF números 15 a 17; 31, 61, 66 y 73, entre otras.

<sup>2</sup> Concepto de la Escuela de "Palo Alto" Birdwihstel, Bateson, y otros. Ver como referencia: West y Turner, *Comunicación, teoría y análisis y aplicaciones*; Mc Graw Hill, 2005, p.7,8

<sup>3</sup> Tomado de Eileen McEntee, *Comunicación oral para el liderazgo en el mundo moderno*, Editorial Mc Graw Hill, 1996, México, p.206

captaron otros mensajes, a partir de nuestra comunicación no verbal. Más, si además nuestras palabras estuvieron cargadas de ironía, enojo, burla o sarcasmo.

3. Por eso, como atributo de inteligencia emocional, es importante *ser conscientes* en todo momento, de nuestras emociones, de las tendencias que genera nuestro temperamento en todas nuestras comunicaciones; de los sentimientos guardados, etc. Si somos conscientes de esto, recordemos entonces que las emociones y los sentimientos, son una de las componentes más importantes de las actitudes (otra componente importante, es la cognitiva); y las actitudes se comunican sólo el 7% de manera verbal; el 38% es de las señales vocales que se derivan de **la entonación, el volumen, la fuerza de la voz**; y 55% en **las señales faciales, la mirada, los gestos, la expresión y los movimientos corporales**, etc. (Merabian<sup>4</sup>). Por lo tanto, si estamos cargados de emociones negativas, nuestras actitudes estarán enviando mensajes negativos de manera no verbal. Ejemplos de actitudes que transmiten por si mismas mensajes inadecuados, pero claros, son las actitudes de enojo o de ira, actitudes de desatención, de desesperación, de desánimo, apatía, etc.
4. Ser conscientes también, de que las ausencias (no estar físicamente), la falta de interés, los silencios, siempre estarán comunicando algo; es decir, dejarán en la persona con la que “*no nos estamos comunicando (debiendo hacerlo)*”, mensajes de desinterés, apatía, desamor, enojo o rencor, irresponsabilidad, etc. Es decir, esa persona puede pensar y suponer cualquier cosa, menos que estamos muy ocupados; por eso, es importante comunicar las cosas de preferencia de manera verbal, siguiendo los atributos de una *comunicación efectiva*<sup>5</sup>. Todas las interpretaciones que puedan hacer nuestros receptores de nuestra comunicación no verbal, pueden ser correctas o no, pero por lo general, difícilmente las conoceremos.
5. Por eso, nuestra recomendación es *ser conscientes*. Ser conscientes de la importancia de la comunicación no verbal, en todas nuestras relaciones interpersonales, nos permitirá hacer todo lo posible por enviar mensajes no verbales, que refuercen siempre nuestra comunicación verbal. También, procurar no comunicarnos o apartarnos del lugar<sup>6</sup>, cuando estemos sujetos a un “*asalto emocional*”, de enojo, furia, ira, o tristeza, pues nuestras emociones serán los elementos más importantes de la comunicación no verbal, y de los mensajes que estaremos enviando. Por todo lo anterior, le recomiendo que cuide que su comunicación no verbal, sus actitudes, sus acciones, estén siempre alineadas con los mejores propósitos de sus relaciones interpersonales.

Espero esté de acuerdo conmigo; si no, me gustaría saber su punto de vista. Hasta la próxima.

---

<sup>4</sup> Ibid, McEntee, p.184

<sup>5</sup> Sugiero leer la cápsula ADEF 177, sobre la comunicación efectiva.

<sup>6</sup> Leer esta sugerencia y otras, en la cápsula ADEF 44, relacionada con *la Inteligencia emocional en la práctica*.



Jaov'

**Cualquier comentario u opinión, se agradece de antemano y se puede recibir en mi mail: [iem@iema-oriza.com](mailto:iem@iema-oriza.com)**

**NOTA: Este artículo puede ser compartido, con cualquier persona interesada en el tema, siempre y cuando se  mencione la referencia de su autor, y no sea para fines de lucro. El autor se reserva todos los derechos sobre sus artículos, conforme a las leyes vigentes. Todas las Cápsulas de ADEF, tienen registro de derechos de autor vigente.**