



COMUNICACIÓN



LENGUAJE NO VERBAL: EL CONTACTO CORPORAL Y LA IMPORTANCIA DE LOS GESTOS



Para poder plantear nuestras ideas de forma correcta, necesitamos saber qué factores influyen en nuestra comunicación. Durante esta actividad, se pondrá énfasis en la importancia que tiene el lenguaje no verbal a la hora de expresarnos, específicamente, en el papel que cumplen los gestos y el contacto corporal.

Como postula Allan Pease (1984) en su libro sobre lenguaje corporal, con frecuencia los mensajes no verbales tienen más significado que los mensajes verbales. De hecho, la comunicación no verbal es inevitable, y cumple la función expresiva y emocional en el proceso de la comunicación. Por esta razón, es de gran importancia concientizar nuestro lenguaje corporal para poder entregar un mensaje de buena forma.

OBJETIVOS DE LA ACTIVIDAD

- Expresarnos con claridad
- Distinguir la importancia del lenguaje no verbal, específicamente del contacto físico y los gestos.

PASO A PASO

1. El facilitador inicia la conversación preguntando a los participantes ¿Qué es la comunicación?, ¿Por qué es importante identificar y manejar nuestra forma de comunicarnos? Luego de un par de comentarios explica lo importante que es tener conciencia de cómo nos comunicamos, especialmente cuando se quiere liderar equipos y proyectos.
2. A continuación, el facilitador puede realizar uno o más de los siguientes ejercicios, dependiendo del tiempo disponible y del perfil de los participantes.

EJERCICIO 1 – SINTIENDO A TRAVÉS DEL CUERPO

1. Nos dividimos en dos grandes grupos y pedimos un o una representante de cada grupo para hacer una demostración.
2. Le pedimos a ambas personas que se pongan frente a frente. A una le tapamos los ojos con un pañuelo, y a la otra le pedimos que saque una tarjeta al azar, en la cual estará inscrita alguna de las siguientes emociones: miedo, ira, tristeza, alegría, sorpresa o asco.
3. Sin decirnos cuál es, le pediremos que intente sentir la emoción que le tocó, invitándole a recordar alguna situación en la que se sintió así.
4. Cuando se sienta preparada, le diremos que intente transmitir la emoción mediante el contacto corporal a la compañera o compañero que se encuentra vendado.
5. La persona con los ojos vendados indicará qué sentimientos y sensaciones ha percibido.
6. La persona encargada de la actividad dirá cuál era el sentimiento, e invitará a comentar al grupo de qué otras formas no verbales se transmite ese sentimiento.
7. Luego, ambos grupos se pondrán frente a frente formando parejas. Repetiremos la actividad para que todos puedan experimentarla.
8. Preguntas para la Reflexión: ¿Qué les ha parecido? ¿Ha sido fácil? ¿Ha sido difícil? ¿Pudieron expresarse con claridad? ¿Hemos entendido todos lo que estaban diciendo? ¿Nos expresamos con claridad generalmente? ¿Qué importancia tienen los gestos?

9. Se llama a estar atento para que nuestros gestos expresen realmente lo que sentimos.

MATERIALES

- Tarjetas de emociones [Ver al final de la guía]

EJERCICIO 2 – LOS GESTOS NOS GUÍAN

1. El o la facilitadora explica que haremos un diálogo con la menor cantidad de palabras posibles y pide dos personas voluntarias para salir delante del grupo.
2. Se posicionan **sentadas** frente a frente, y les entregamos un papel a cada una sin que lo vean las demás personas. El papel indicará 2 gestos que deben realizar al dialogar.
3. El o la facilitadora les da un tema sencillo de conversación, y les pide que sean muy exactos a la hora de realizar el gesto.
4. Ambas personas se cuentan algo con muy pocas palabras, de manera que lo más importante es que realicen los gestos que dice el papel.
5. El o la facilitadora llama a una reflexión, y explica el significado de los gestos.
6. Hacemos la actividad con otra pareja y otros dos papeles.
7. Finalmente, el o la facilitadora hace al grupo las siguientes preguntas: ¿Cómo se sintieron?, ¿Qué expresaron?, ¿Qué entendieron?, ¿Qué gestos no-verbales vieron?, ¿Cómo han influido en la conversación?

MATERIALES

- Papeles con los gestos [Ver al final de la guía]
- Significado de los gestos [Ver al final de la guía]

MÁS INFORMACIÓN

- Pease, A. (1984). *Body language: How to read others' thoughts by their gestures*. Sheldon Press.
- <http://www.educarueca.org/spip.php?article949>



TARJETAS DE EMOCIONES

IRA

SORPRESA

TEMOR

ASCO

ALEGRÍA

TRISTEZA

GESTOS

Papel A	Pellizcarse o tocarse alguna parte de la cara (frente, pelo, cejas, oreja, labios) o morderse las uñas	Tocarse la nariz mientras se habla
Papel B	Entrelazar los dedos	Palma de la mano abierta y hacia arriba
Papel C	Tener los brazos cruzados a la altura del pecho	Asentir con la cabeza mientras habla la otra persona

Papel D	Cejas completamente levantadas	Mirada huidiza o esquiva
Papel E	Cejas medio fruncidas	Mirar con los ojos entreabiertos
Papel F	Cejas completamente fruncidas	Bajar la mirada
Papel G	Cejas medio levantadas	Mirar el reloj o frotarse las manos
Papel H	Mirar directamente a la cara, pero no de forma excesivamente continuada	Sonrisa amplia y sincera
Papel I	Moverse continuamente en el asiento	Balancear un pie mientras tenemos las piernas cruzadas
Papel J	Mantener una postura erguida y natural al estar sentados	Inclinación hacia delante
Papel K	Sentarse al borde de la silla	Encoger los hombros
Papel L	Piernas cruzadas	Parpadear frecuentemente
Papel M	Apretar los labios	Tocar a la persona
Papel N	Manos detrás de la cabeza	Levantar la barbilla

SIGNIFICADO DE LOS GESTOS

Papel A: Pellizcarse o tocarse alguna parte de la cara (frente, pelo, cejas, oreja, labios) o morderse las uñas: **Dudas, Inseguridad, nerviosismo**. Tocarse la nariz mientras se habla: Se está **mintiendo**.

Papel B: Entrelazar los dedos: **Autoridad y seguridad**. Palma de la mano abierta y hacia arriba: **Sinceridad, buenas intenciones**.

Papel C: Tener los brazos cruzados a la altura del pecho: **Actitud defensiva**. Asentir con la cabeza mientras habla la otra persona: **Interés, escucha activa**.

Papel D: Cejas completamente levantadas: **Incredulidad**. Mirada huidiza o esquiva: **Timidez, dificultad para integrarse, sin iniciativa**.

Papel E: Cejas medio fruncidas: **Confusión**. Mirar con los ojos entreabiertos: **Desaprobar** o no estar de acuerdo.

Papel F: Cejas completamente fruncidas: **Enfado**. Bajar la mirada: **Incredulidad** de lo que se escucha o lo que ve.

Papel G: Cejas medio levantadas: **Sorpresa**. Mirar el reloj o frotarse las manos: **Impaciencia**.

Papel H: Mirar directamente a la cara, pero no de forma excesivamente continuada: **Interés, concentración, confianza en ti mismo**. Sonrisa amplia y sincera: **Imagen positiva**.

Papel I: Moverse continuamente en el asiento: **Nerviosismo, ansiedad e inseguridad**. Balancear un pie mientras tenemos las piernas cruzadas: **Aburrimiento, desidia**.

Papel J: Mantener una postura erguida y natural al estar sentados: **Confianza, seguridad y sinceridad**. Inclinación hacia delante: **Atención o interés**.

Papel K: Sentarse al borde de la silla: **Indecisión, impaciencia, inseguridad**. Encoger los hombros: **Incertidumbre**.

Papel L: Piernas cruzadas: **Actitud defensiva y cerrada**. Parpadear frecuentemente: **Incomodidad, preocupación**.

Papel M: Apretar los labios: **desconfianza, rechazo o disgusto**. Tocar a la persona: **busca atención**.

Papel N: Manos detrás de la cabeza: **poder**. Levantar la barbilla: **agresividad**.



Guía de Actividades “Emociones” por [Grupo Ciencia Más Diálogo - ONG de Desarrollo Ciencia Más Diálogo](#) se distribuye bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional](#).