

Las mascarillas y su impacto en el lenguaje corporal

En muchas ocasiones, el contenido de un gesto, de una sonrisa o incluso de la postura no solo complementan el mensaje, sino que aportan más información que las palabras.

El valor de la comunicación no verbal está ampliamente estudiado e influye tanto en las relaciones sociales como en las familiares y laborales.

En concreto, un estudio de Albert Mehrabian demuestra que el 55% de la comunicación corresponde al lenguaje gestual, por delante del 38% que pertenece a la intención al hablar y del 7% de la propia comunicación oral.



¿Cómo influye en el lenguaje no verbal el hecho de llevar mascarilla?

Como en otros muchos terrenos, el coronavirus también ha generado cambios en la comunicación no verbal, haciendo de la mascarilla un elemento que limita en cierto modo la capacidad de expresión facial, pero al que deberemos adaptarnos durante la famosa "nueva normalidad".

Es por eso por lo que en este artículo nos gustaría contarte las limitaciones que genera en nuestra comunicación habitual y cómo podemos minimizar dichos efectos.

1. Confía en tu capacidad de adaptación

Ya Darwin adelantó que "sobreviven los que mejor se adaptan", y por suerte el cerebro es perfectamente capaz de afrontar cambios y asumirlos con normalidad.

La sensación inicial de extrañeza al mantener una conversación con una persona con parte de la cara tapada se transforma de forma progresiva en algo natural y por tanto se interioriza dicho patrón sin generar alteraciones significativas.

Lo mismo se replica en el ámbito afectivo; en un primer momento era peculiar llegar a un sitio y no saludar con los códigos anteriores, y ahora no produce sorpresa la ausencia de dicho contacto físico. Es precisamente esa plasticidad del cerebro la que permite no solo reforzar conexiones neuronales que ya existen sino generar circuitos nuevos que se ejerciten con el tiempo.

2. La mirada, más importante que nunca

A pesar de que gran parte de la comunicación facial pertenece a los ojos y cejas, perder la información de la sonrisa puede reducir la capacidad de mostrar empatía y confianza. Además, la mascarilla altera el tono y el volumen al hablar, por lo que puede ocasionar dificultades en la comprensión.

Por este motivo, debemos compensar ese déficit potenciando otros aspectos de la comunicación no verbal, como movimientos corporales o la gesticulación con las manos.

El hecho de focalizarnos en la mirada de la persona con la que hablamos y que esta sea la fuente más rica de información, nos convertirá en expertos tanto en su interpretación como en su uso en

nuestra expresión. Desde este punto de vista el uso de la mascarilla puede generar efectos positivos en el detalle de la expresión facial.

3. Cuidado con los malentendidos

Los cambios en la proyección del tono y la ausencia de cierto apoyo gestual pueden generar interpretaciones erróneas en la comunicación. Esto puede afectar de forma más concreta a la ironía, siendo más complicado abstraerse de la parte literal sin expresiones que faciliten el entendimiento de la intención.

De la misma manera que la comunicación a través de mensaje es propensa a producir malentendidos, esta modalidad especial de comunicación puede requerir en algún momento la aseguración por parte del hablante de que el mensaje enviado y el recibido se corresponden.

4. No pierdas de vista su función

A pesar de las dificultades que aparecen con el uso de la mascarilla, no debemos olvidarnos de su objetivo principal, protegernos.

Además, el hecho de que formen parte de nuestra rutina actual puede ser una vía más para expresar aspectos de nuestra personalidad, gustos o preferencias, ya que el mercado se ha multiplicado y la oferta de mascarillas y de personalización de las mismas es prácticamente infinita.

Colectivos especiales

Por último, es necesario aclarar que ciertos colectivos se pueden ver especialmente afectados por su uso, es el caso por ejemplo de las personas con dificultades de audición, que requieren del apoyo de los labios en muchos momentos o de los niños, quienes gran parte de la información la obtienen de los gestos del adulto.

A nivel profesional también puede producir hándicaps en trabajos en los que las muestras de empatía y confianza sean importantes, es el caso de educadores y trabajadores sociales o psicólogos entre otros.

No obstante, debemos una vez más, verlo como una aportación útil que el virus deja en nuestras vidas, ya que nos puede permitir ser más conscientes de algo que antes era automático y por tanto, mejorar una parte fundamental de las habilidades de comunicación.

VÍDEO: Persuade con tu voz. Estrategias para sonar creíble.

NOTA: Para visualizar subtítulos, haz clic sucesivamente en la rueda de Opciones del vídeo, Subtítulos, Traducir automáticamente, seleccionar el idioma.

La voz tiene una poderosa influencia. En esta didáctica charla, Emma nos muestra las claves de cómo usar nuestra voz para ser más persuasivos. Estas claves las extrae de las últimas investigaciones hechas por ella misma.

Emma lleva más de 20 años investigando y enseñando cómo utilizar la voz para hablar en público.

Ver vídeo

Si no te funciona el enlace, también lo tienes aquí:
<https://www.youtube.com/watch?v=YII-e4QJWGO>