

Nota de clase

No hay palabra que valga cuando el cuerpo por sí mismo habla.

No word is worth enough when the body speaks for itself.

María-José Escobar-Domingo^{1,a}, Lina Becerra^{2,a}

1. Estudiante de Medicina, Semillero de Innovadores en Salud ISSEM.
 2. Médica, Magister en Ciencias Biomédicas, Doctora (e) en Ciencias Biomédicas, Profesor Departamento de Ciencias Básicas de la Salud.
- a. Facultad de Ciencias de la Salud, Pontificia Universidad Javeriana Cali (Colombia).

CORRESPONDENCIA

María José Escobar Domingo
Programa Académico de Medicina
Facultad de Ciencias de la Salud
Pontificia Universidad Javeriana Cali
E-mail: mjescobard@javerianacali.edu.co

CONFLICTO DE INTERESES

Los autores del artículo hacen constar que no existe, de manera directa o indirecta, ningún tipo de conflicto de intereses que pueda poner en peligro la validez de lo comunicado.

RECIBIDO: 18 de julio del 2018.
ACEPTADO: 20 de diembre del 2018.

RESUMEN

Como seres humanos, somos especies que estamos en constante comunicación. Generalmente, se tiende a asociar tal concepto únicamente con lo relacionado con las palabras y el habla. Sin embargo, la comunicación engloba múltiples movimientos que no se restringen a las cuerdas vocales, los cuales componen el lenguaje no verbal. Gran parte de este es inconsciente, de ahí la importancia de saber leerlos en los demás o impedir ser leídos, con el fin de ejecutar nuestra capacidad de fingir o mentir.

Palabras clave: Comunicación, lenguaje corporal, movimiento.

ABSTRACT

Human beings are in constant communication with each other. That is why they are considered like a social species. The concept of communication is usually related to the act of speaking. However, there is so much more implicated in it. It implicates multiple movements, which are part of non verbal language. Much of this is unconscious, so there lies the importance of knowing how to read them in others or to prevent being read, in order to execute our ability to pretend or lie

Key words: Communication, body language, movement.

Escobar-Domingo MJ, Becerra L. No hay palabra que valga cuando el cuerpo por sí mismo habla. *Salutem Scientia Spiritus* 2019; 5(1):48-49.



La Revista *Salutem Scientia Spiritus* usa la licencia Creative Commons de Atribución – No comercial – Sin derivar:

Los textos de la revista son posibles de ser descargados en versión PDF siempre que sea reconocida la autoría y el texto no tenga modificaciones de ningún tipo.

INTRODUCCIÓN

Una de las maravillosas características que diferencia la especie humana de los demás animales es su capacidad de fingir, y con esto de mentir. En la sociedad actual, mentir es una acción que se ejecuta día a día y que trae consigo consecuencias negativas y positivas. Normalmente se tiene la idea de que para mentir solo basta con no decir la verdad, sin embargo las palabras se quedan cortas en la comunicación, puesto que componen tan solo el 7% de esta. Por lo tanto, saber interpretar el restante 97%, que corresponde al lenguaje no verbal, es la clave para identificar mentiras y ejecutar esta acción de manera más eficaz.¹

La realización de este ensayo hizo parte de la asignatura “Bases Neurofisiológicas del Movimiento”, la cual pertenece al componente de énfasis en Ciencias Básicas del programa de Medicina de la Pontificia Universidad Javeriana de Cali. La materia permite profundizar en los mecanismos que se llevan a cabo por el sistema nervioso durante la planeación, regulación, coordinación y ejecución del movimiento en el ser humano.

Se aborda una perspectiva desde las bases con el fin de aportar herramientas para el diagnóstico clínico. Durante una de las últimas clases del programa, la profesora Lina Becerra propuso esta actividad de escritura con el propósito de que cada estudiante escogiera un tema trabajado previamente y elaborara un texto donde se expusiera la problemática y su opinión personal.

EL LENGUAJE NO VERBAL

El lenguaje no verbal comprende el lenguaje paraverbal (38%) y el corporal (55%).² El primero de estos alude a todo lo relacionado con la entonación, volumen y tono del habla, es decir, la prosodia. En cuanto al corporal, incluye gestos, postura, movimientos de los ojos y extremidades, e incluso la respiración. Al lenguaje no verbal se le atribuyen diversas funciones como reemplazar y/o complementar la comunicación verbal, regular las conversaciones y contextualizar interacciones, mediante patrones sociales o culturales particulares.³ Sin embargo, la función que más se relaciona con la acción de mentir es la de contradecir (intencionalmente o no) lo que se dice, además de expresar emociones y actitudes interpersonales.

En este orden de ideas, otro aspecto importante a resaltar es que el lenguaje no verbal tiene un componente consciente y otro inconsciente. Sin embargo, la mayor parte del tiempo, los gestos, posturas y otros movimientos se realizan de forma autónoma y las personas no caen en cuenta de cada uno de estos. Además, todos los movimientos están influenciados en gran medida por las áreas límbicas del cerebro. Por ejemplo, la ínsula, la cual tiene un mapa visceral asociado a emociones, y mantiene la comunicación continua con la corteza motora.⁴

CONCLUSIÓN

Es posible decir que la comunicación no verbal, que se transmite en su mayoría de forma involuntaria, representa respuestas físicas no planeadas. Por lo tanto, tiende a revelar y ser más honesto que la comunicación verbal, o la no verbal cuando se transmite conscientemente. Entre el amplio espectro de funciones y usos de este tipo particular de lenguaje, se encuentra el de contradecir lo que dicen las palabras. Como dijo el autor Garth Stein en su libro “El arte de conducir bajo la lluvia” (2008): “*El lenguaje humano, con sus miles de palabras, es preciso, pero también es maravillosamente vago*”.⁵ Es decir, con las palabras se nos facilita la comunicación, pero también renunciamos a que nos comprendan por completo, ya que solo comprende el 7% de nuestra compleja comunicación.

REFERENCIAS

1. Riggio R, Feldman R. Applications of nonverbal communication. Psychology Press: New York; 2009.
2. Mehrabian A, Ferris S. Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. *Journal of Consulting Psychology*. 1967;31(3):248-252. DOI: 10.1037/h0024648
3. Eunson B. Communicating in the 21st Century. Fourth edition. John Wiley & Sons: Sidney; 2015.
4. Escobar M, Pimienta H. Sistema Nervioso. Neuroanatomía funcional y clínica. Segunda edición. Programa Editorial Universidad del Valle: Cali; 2016. .
5. Stein G. El arte de conducir bajo la lluvia. Suma de Letras: Madrid; 2008.