

Hablar en público

Comunicación sin miedo, transmisión eficaz





Módulo 5. Descubrir el poder de la mirada

5.1. El valor de la mirada

Las señales visuales que lanzamos, según sean su dirección y forma, pueden indicar también una gran diversidad de expresiones emocionales y comunicar datos muy interesantes en relación con el estado de ánimo de los individuos. Algunos de los tipos de miradas por su 'calidad' son:

1. Mirada **firme** y franca: cuando es sostenida hacia algo o alguien indica interés, atención, inteligencia. Lleva aparejada una elevación vigorosa del párpado superior.
2. Mirada **feroz** (o de padre crítico): la que utilizamos para amonestar, los ojos contemplan a la 'víctima' muy abiertos y con el ceño fruncido.
3. **Bajar los ojos**: es una señal de humildad, modestia, sumisión. Generalmente la utilizan los subordinados en la escala social y suele ir acompañado de inclinación de cabeza.
4. Mirada **huidiza**: se produce cuando alguien logra que su mirada coincida exactamente con la nuestra –pupila con pupila- y a nosotros nos resulta desagradable, ya que creemos que puede captar nuestros secretos y pensamientos más recónditos, retiramos la vista. Es un comportamiento típico de personas con complejo de culpabilidad o de una gran timidez. En este caso la persona se avergüenza de que la observen, intenta evadirse para no ser captado. Puede ir acompañado de enrojecimiento o sonrojo.
5. **Ojos desenfocados**: este efecto se produce cuando el individuo mira paralelo al infinito. Es lo que decimos 'sueña despierto', cuando está enamorado o fascinado por algo o alguien y mira a través de una ventana; o simplemente indica una situación de estrés o cansancio y mira 'desenfocadamente' al extremo de la habitación.



Fuente: Pixabay (<https://pixabay.com/es/%C5%93il-ojos-mirada-iris-visual-sepia-1140447/>)

6. Mirada **hacia lo alto** o hacia arriba: es una variación de la anterior. El sujeto está embelesado y embriagado de una devoción 'casi religiosa' y su punto de atención está en lo alto. La imaginería religiosa está plagada de este tipo de miradas.
7. Mirada **desde arriba** o de arriba abajo: es una mirada inquisitoria, típica de los interrogatorios.
8. Mirada lateral o de **soslayo**: es la típica mirada de persona recelosa, tímida y que desea disimular sus intenciones. También es característico de las personas vanidosas y orgullosas que prestan una 'reprimida atención' a los demás y sin embargo no pueden soportar que no se las atienda convenientemente.



5.2. Los ojos

Los ojos dan la clave de los pensamientos de las personas. Usamos a menudo expresiones como:

- 'Sus ojos echaban rayos y centellas'.
- 'Tiene una mirada tierna, o infantil'.
- 'Su mirada es huidiza'.
- 'Tiene ese brillo en los ojos'.
- 'Me echó mal de ojo'...

En realidad, cuando utilizamos estas expresiones nos estamos refiriendo al tamaño de las pupilas y a la calidad de la mirada. En las mismas condiciones de luminosidad, las pupilas se dilatan o se contraen según la actitud de las personas y por consiguiente su humor cambia:



Fuente: Pixabay (<https://pixabay.com/es/el-marco-pintura-%C3%B3leo-sobre-lienzo-1138286/>)

- Cuando alguien se entusiasma, las pupilas se dilatan hasta tener cuatro veces el tamaño normal.
- Cuando alguien está de mal humor, enfadado o tiene una actitud negativa, las pupilas se contraen y los ojos reciben calificativos tales como 'ojos de vidrio' u 'ojos de víbora'.
- En la conquista amorosa, cuando se gustan dos personas, se dilatan las pupilas.
- En el póquer se suelen usar gafas oscuras porque cuando se recibe una buena jugada las pupilas se dilatan rápidamente. El armador Aristóteles Onassis, por ejemplo, usaba gafas oscuras para cerrar sus tratos para que sus ojos no revelaran sus pensamientos, aunque según muchos investigadores es una mala táctica por cuanto hacen sentir a la otra persona que está siendo observada.

5.3. Comportamiento de la mirada

Como dice Allan Pease en 'El lenguaje del cuerpo' (Paidós, 1997), "Sólo cuando dos personas se miran directamente a los ojos existe una base real de comunicación".

Hay personas que nos hacen sentir cómodos y otras que nos hacen sentir molestos o que no nos parecen merecedores de nuestra confianza cuando hablamos con ellas. Estas sensaciones están muy relacionadas con la cantidad de tiempo que nos miran de forma directa o que pueden sostener nuestra mirada en una charla. Este 'tiempo' varía mucho en virtud de la cultura de cada uno, los españoles sostenemos más la mirada sin 'herir' que los japoneses, por ejemplo, que apenas se miran a la cara. No obstante, por regla general, las personas deshonestas, mentirosas o que tratan de ocultar algo suelen mantener la mirada menos de la tercera parte del tiempo de la conversación, del mismo modo que las personas que 'se gustan' o que 'se desafían' suelen mantener la mirada casi todo el tiempo de la conversación.



Fuente: Pixabay (<https://pixabay.com/es/la-cara-chico-la-cabeza-937888/>)

5.4. Tipos de mirada, según intereses

Según Pease, la zona del cuerpo a la que dirigimos la mirada tiene un efecto poderoso sobre el resultado del diálogo cara a cara. Por la zona a la que dirigimos la mirada, existen cinco tipos de mirada según nuestros intereses:

1. **La mirada de negocios:** es el triángulo formado por los ojos y la frente. Si mantienes la mirada dirigida a esa zona, creas una atmósfera de seriedad y la otra persona percibe que hablas en serio (se alude a la inteligencia)
2. **La mirada social:** la mirada se dirige al triángulo formado por los ojos y la boca. Con esta mirada desarrollamos una atmósfera social con el interlocutor.
3. **La mirada íntima:** la mirada recorre los ojos, pasa por el mentón y se dirige hacia la zona genital. Se usa en el cortejo.



Fuente: Pixabay (<https://pixabay.com/es/cr%C3%A1neo-arte-demonio-resumen-657477/>)

4. **La mirada de reojo:** se usa para transmitir interés u hostilidad. Cuando se combina con elevación de cejas o una sonrisa comunica interés; combinada con cejas fruncidas o con las comisuras hacia abajo son señal de sospecha o crítica y hostilidad.
5. **El bloqueo visual:** el gesto es inconsciente y representa el intento de dejar fuera de la vista a la otra persona porque le aburre, ha perdido el interés o porque se siente superior.



5.5. La sonrisa

De entre todas las expresiones, la sonrisa es la que ya Aristóteles señaló como la **marca de fábrica del ser humano**. Y otro filósofo, Henri Bergson, se atrevió a decir que 'el bebé sólo adquiere la condición de persona cuando empieza a sonreír', pues antes sólo es un organismo vivo no muy diferente a otros cachorros de mamíferos.

La verdad es que ningún tratadista se ha puesto de acuerdo en el origen y fundamento de la sonrisa –Darwin lo consideraba un 'punto oscuro'–, pero todos coinciden en que está claramente asociada a un estado emocional de alegría. Un estado que lleva a quien lo tiene a afirmar el valor de sus vivencias, reafirma su voluntad, sus objetivos y es una fuente de actividad espontánea. Conduce al humor, la paradoja, al proceso de relación de las ideas con su opuesto o su absurdo, en una palabra: conecta con la creatividad humana. Y genera un campo de adhesión inmediata en quien la recibe.

La sonrisa, siendo la expresión emocional más sencilla de todas –se activa con un solo músculo–, cuando es auténtica es la más:

- Reconocible.
- Empática.
- Contagiosa.
- La que más respuesta inmediata recibe.
- El mejor recurso para adherir voluntades.

Ekman ha catalogado y definido hasta dieciocho tipos distintos de sonrisas, de las que vamos a destacar las más características:

1. **Auténtica** (dura más y es más intensa).
2. **De temor** (más horizontal, la emoción no es 'positiva').
3. **De desdén** (provoca un hoyuelo en las comisuras).
4. **Amortiguada** (disimula los sentimientos positivos, los labios se aprietan).
5. **Triste** (hay emociones negativas. Se trata de una mueca. Indica depresión y suele ser asimétrica).
6. **Sádica o cruel** (afinamiento de los labios y elevación del labio superior).
7. **Conquistadora** (la del flirteo. Mira, se aparta y vuelve otra vez de forma furtiva).
8. **De turbación** (se bajan o apartan los ojos para no tropezar con los del otro).
9. **Chaplinesca** (los labios se elevan en un ángulo mucho más pronunciado que en la auténtica, es burlona, insolente).
10. **Falsa** (la del mentiroso. Es asimétrica, no se cierran los ojos, no se alzan las mejillas, no hay patas de gallo, ni leve descenso de las cejas, sólo abarca movimientos de la parte inferior del rostro y del párpado inferior).