

## Sinergología

(Es la disciplina que descifra lo que decimos sin decir nada, es decir lo que revela nuestro cuerpo)

Cumplimiento, viene de cumpro y miento, es decir, que hago lo que tengo que hacer, pero sin ganas. Cuando nosotros conversamos con alguien, emitimos dos tipos de mensaje, El primero surge del cumpro y es el único que nosotros oímos, sin embargo hay otro que proviene del miento y está relacionado con nuestra intención y con nuestra situación emocional. Si mi intención es irme de allí cuanto antes y me encuentro a disgusto, salvo que sea un actor profesional y de los buenos, la persona lo captará.

Las personas pasamos, aproximadamente, el 70% de nuestro tiempo comunicándonos, tanto como emisores del mensaje como receptores del mismo.

¿Y de que dispone el hombre para comunicar?

- comunicación verbal
- comunicación no verbal

Una comunicación óptima o lograda, permitiría comprender un mensaje al 100%. Ahora bien, si ciframos en porcentajes la parte respectiva de intervención de los tres componentes en la comprensión de un mensaje, llegamos a unos datos muy sorprendentes:

- Las palabras y su sentido cuentan con el 7%
- El tono con el 38%
- El gesto con el 55%

Así pues, en comunicación oral corriente, la información prioritaria es la no verbal y la visual.

El tono de voz es reconocido por el hemisferio derecho del cerebro a una velocidad muy superior a la que el hemisferio izquierdo registra el significado de las palabras. Por lo cual el tono de nuestra voz ya afecta el estado emocional de quien nos escucha antes incluso de que se haya interpretado el mensaje emitido. Esto quiere decir, que el tono con el que decimos las cosas puede tener mucho más impacto en nuestros destinatarios que las palabras que usamos y, por tanto, que el mensaje que queremos transmitir.

Podemos (en cierta medida) controlar lo que decimos, pero la comunicación no verbal no está en nuestra mano. Puedo ralentizar voluntariamente (y artificialmente) mi discurso oral y afirmar al otro: “!no créeme, no estoy nervioso!”, pero no controlaré el tono nervioso de mi voz, y el golpeteo nervioso de mi pie, por debajo de la mesa. Y si quiero convencer a mi interlocutor de mi convicción profunda de lo que estoy diciendo, tendré que casar mi mensaje verbal a mi expresión no verbal.

Por supuesto que las palabras son muy importantes pero en último lugar, el interlocutor formará su opinión a partir del modo de expresión, de su soporte no verbal.

## PEQUEÑOS DETALLES

- El hemisferio derecho es el hemisferio más implicado con respecto a las emociones.
- La actividad del hemisferio derecho se lee en la parte izquierda de la cara y el cuerpo.
- Miramos a las personas que nos interesan más tiempo y más a menudo que a otras que nos interesan menos. Así damos a estas personas la información de que son más apreciadas. Al mirarnos a los ojos lo que queremos es “fijar” al otro en nuestra mente y nuestros ojos miran, casi veinte puntos de su rostro es el periodo de unos doce segundos.
- En una situación de bienestar, miramos más la parte izquierda
- La parte izquierda de un rostro nos dice mucho más que la parte derecha, ya que ofrece más información sobre las emociones que la parte derecha del rostro.
- Dos personas emocionadas se miran principalmente a los ojos, realmente lo hacen al ojo izquierdo de cada una de ellas.
- Para mostrar que nos interesa algo, hablamos principalmente con la parte izquierda de la cara, y para crear un clima dulce, inclinamos la cabeza
- Cuando estamos en actitud de control o dominio mostramos más a menudo la parte derecha de la cara. Para expresar rechazo mantenemos la cabeza muy derecha y rígida, si la inclinamos a la derecha el efecto será mayor.
- Generalmente, un ser humano en buen estado de salud, muestra dos partes blancas en los ojos; uno a cada lado de la pupila. Durante la segunda guerra mundial, un japonés llamado Oshawa descubrió que cuando nuestro interlocutor nos muestra tres partes blancas de su ojo nos está indicando que no nos aprecia a nosotros o a nuestro discurso.

- Con respecto a la sonrisa, se puede distinguir una sonrisa falsa de una verdadera; una sonrisa que solo implica la boca puede ser obra de la voluntad, pero aquella que involucra los pequeños músculos de alrededor de los ojos, deja entrever una autenticidad de los sentimientos.

...pero el cuerpo dice muy alto lo que el espíritu piensa muy bajo