**Comunicación no verbal desde el entorno social, la vestimenta, el saludo y la etiqueta o protocolo en la mesa**

**Por: Alan Andrey Sanchez Caro, Jose Manuel Rivera Bedoya, Isabella Ramos Ampudia.**

**¿Qué es?:** La comunicación no verbal es**la manera de comunicarse sin usar el lenguaje hablado ni escrito.**No utiliza signos lingüísticos, sino que recurre a otro tipo de medios para establecer una comunicación, como hacer determinados gestos, la distancia física, o la emisión de algunos sonidos.

**¿Para qué sirve?:** Sirve **de apoyo o refuerzo en la expresión de emociones o estados**. Mover la cabeza indica negación y puede sustituir a la palabra «no», pero también puede acompañarla para reforzar la negación.

Aunque existen elementos universales, **la comunicación no verbal puede ser muy diferente de una cultura a otra**: el comportamiento social no es el mismo en todas ellas. Por ejemplo, mover arriba y abajo la cabeza significa afirmación en algunas culturas, pero en otras (como en Bulgaria) significa negación.

**características**:

1. Involuntaria: No siempre somos conscientes de los mensajes que transmitimos con nuestro cuerpo.

2. Universal: Muchos gestos no verbales son interpretados de la misma forma en todas las culturas.

3. Ambigua: Los gestos pueden tener diferentes significados según el contexto y la persona.

4. Continua: Se da durante toda la interacción, no solo en momentos específicos.

5. Multifacética: Se compone de diversos elementos, como la expresión facial, la mirada, la postura, etc.

6. Influyente: Puede tener un gran impacto en la forma en que nos perciben los demás.

7. Complementa la comunicación verbal: No la sustituye, sino que la complementa.

8. Revela emociones: Puede ser un buen indicador de las emociones que estamos sintiendo.

9. Culturalmente específica: Algunos elementos varían según la cultura.

10. Dinámica: Cambia constantemente, por lo que es importante prestar atención al contexto

**Uso**: **1. Presentarnos:** Vestimenta, peinado, postura corporal para crear una buena primera impresión.

**2. Demostrar respeto:** Contacto visual, sonrisa, tono de voz adecuado, gestos de cortesía.

**3. Facilitar la interacción:** Iniciar y mantener conversaciones, expresar emociones, comprender intenciones, crear confianza.

**4. Regular las interacciones:** Indicar si queremos hablar, si estamos de acuerdo o en desacuerdo, si nos sentimos cómodos.

**5. Atraer la atención:** Mirada, sonrisa, voz, gestos para llamar la atención o enfatizar un punto.

**6. Expresar emociones:** Alegría, tristeza, enfado, sorpresa, miedo, etc.

**7. Seducir:** Contacto visual, sonrisa, lenguaje corporal, voz para enviar señales de interés.

**8. Negociar:** Observar gestos y expresiones faciales para comprender intenciones y obtener mejores resultados.

**9. Mentir:** Incongruencias entre palabras y lenguaje corporal, sudoración, tics nerviosos, evitar contacto visual.

**10. Detectar mentiras:** Útil, pero no infalible. Considerar contexto y comportamiento habitual de la persona.

**Película:**

**Enlace:** https://www.youtube.com/watch?v=6UcenkaW2BY