

Lo que hay detrás de un saludo

El Ciudadano · 28 de julio de 2017

El saludo es algo muy común de todas las culturas, pero a veces no nos fijamos en la forma en que lo hacemos, por ello, es una buena opción para descubrir qué hay detrás de esa persona, pero, ¿qué esconde un saludo?

De acuerdo con una investigación de la **Universidad de Glasgow, en Escocia**, publicada en **PLOS One**, desde la primera palabra que emite una persona como la palabra “hola”, se forma una impresión sobre ella.

La forma en que emites tu saludo demuestra rasgos de tu personalidad, por eso es muy importante la forma en cómo lo emites. Entre las cosas importantes que revela un saludo verbal se encuentran:

- Honradez
- Agresividad
- Confianza

- Dominación
- Calidez o amabilidad

En tanto, una investigación de la **Universidad de Lethbridge (Canadá)**, especifica que la entonación de un simple saludo ofrece información acerca de la personalidad y condiciona la opinión que el oyente se crea sobre ese alguien.

Por ejemplo, los hombres que tienen un tono de voz alto son percibidos como personas dignas de confianza. Mientras que aquellos que utilizan tonos bajos son considerados como dominantes.

Otra cosa que te ayuda a identificar personas confiables es la fluidez con que expresan las palabras. Recuerda que en menos de un segundo se puede elaborar un juicio muy rápido sobre la personalidad de alguien, por lo que al escucharlo podemos elegir acercarnos o alejarnos de inmediato. **Y tú, ¿cómo dices hola?**

Por otra parte, dentro del saludo **no verbal**, esta aquello en lo que usamos signos visuales que no son palabras, como los gestos.

Cuando conocemos a alguien nuevo tenemos muy en cuenta la información no verbal que obtenemos y emitimos, ya sea de forma **consciente o inconsciente**. Ser consciente de ello nos ayudará a evitar prejuicios que distorsionen la realidad. El psicólogo *Albert Mehrabian* llevó a cabo experimentos psicológicos y descubrió que como regla general la comunicación no verbal está sobrevalorada en el mensaje.

Solo el 7% de la información se atribuye a las palabras, mientras que el 38% se atribuye a la voz (entonación, proyección, resonancia, tono, etcétera) y el 55% al lenguaje corporal (gestos, posturas, movimiento de los ojos, respiración, etcétera).

Según estudios éstos son algunos de los gestos que tenemos al comunicarnos y que pueden servirnos como herramienta para lograr entender algunos pensamientos y emociones sobre el otro:

Gesto de acariciarse la mandíbula: Toma de decisiones.

Gesto de entrelazar los dedos: Autoridad.

Gesto de dar un tirón al oído: Inseguridad.

Gesto de mirar hacia abajo: No creer en lo que se escucha.

Gesto de frotarse las manos: Impaciencia.

Gesto de apretarse la nariz: Evaluación negativa.

Gesto de golpear ligeramente los dedos: Impaciencia.

Gesto de sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás: Seguridad en sí mismo y superioridad.

Gesto de inclinar la cabeza: Interés.

Gesto de palma de la mano abierta: Sinceridad, franqueza e inocencia.

Gesto de caminar erguido: Confianza y seguridad en sí mismo.

Gesto de ararse con las manos en las caderas: Buena disposición para hacer algo.

Gesto de jugar con el cabello: Falta de confianza en sí mismo e inseguridad.

Gesto de comerse las uñas: Inseguridad o nervios.

Gesto de la cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el suelo: Aburrimiento.

Gesto de unir los tobillos: Aprensión.

Gesto de manos agarradas hacia la espalda: Furia, ira, frustración y aprensión.

Gesto de cruzar las piernas, balanceando ligeramente el pie: Aburrimiento.

Gesto de brazos cruzados a la altura del pecho: Actitud a la defensiva.

Gesto de caminar con las manos en los bolsillos o con los hombros encorvados: Abatimiento.

Gesto de manos en las mejillas: Evaluación.

Gesto de frotarse un ojo: Dudas.

Gesto de tocarse ligeramente la nariz: Mentir, dudar o rechazar algo.

[Labioguia](#)

Fuente: [El Ciudadano](#)