

Microexpresiones: 4 puntos para entender lo que no se dice



¿Te ha pasado que puedes adivinar lo que una persona quiere decir con solo mirarla?

Apolo Vélez Solís, profesor de la **PrepaTec en Saltillo**, explicó cuatro puntos básicos para interpretar los **mensajes no verbales** y mejorar tu comunicación con los demás.

De acuerdo con el experto en análisis y expresión verbal, las **microexpresiones** son respuestas faciales o corporales instintivas que, al no durar lo suficiente como para ser acciones conscientes, demuestran las **reacciones más sinceras**.

"Este tipo de lecturas son útiles porque, a pesar de que no puedas controlar tus propias reacciones, puedes saber si el discurso que llevas está teniendo el efecto deseado", dijo.

Estos son **cuatro puntos** que cualquier persona puede considerar para interpretar un mensaje:

1. El interés

Apolo aseguró que aunque hay diversas formas para demostrar interés, existe una que no se puede ocultar: la **mirada**.

"Un ejemplo claro es cuando hay atracción entre dos personas. Es de lo más normal que hagan contacto visual y rápidamente lo rompan para ocultar la mirada", señaló.

Explicó que inconscientemente sabemos que la mirada demuestra **interés** y quizá no queremos que esa persona lo sepa por el momento.



width="900" loading="lazy">

¿Brillo en los ojos?

El entrevistado explicó que esta expresión no habla de un **brillo literal**, sino que se refiere a la manera en la que **cambia el ojo** al recibir una imagen que le interesa.

"Las pupilas se dilatan al ver algo que te gusta. Al abrirse más, permiten un espectro de luz mayor, haciendo que el reflejo se denote. Ese es el brillo", dijo.

2. La sorpresa

"Imagina que planeaste una fiesta sorpresa. Puedes saber si en realidad sorprendiste al festejado si tan solo observas sus cejas", indicó.

De acuerdo con el experto, el movimiento de las cejas, además de ser **inevitable**, es un factor clave ya que ni siquiera somos **conscientes** de que las tenemos.



width="900" loading="lazy">

3. El enojo

Apolo señaló que cuando una persona está molesta no siempre va a mostrar una reacción.

"Hay muchas maneras de manifestar rechazo, por ejemplo voltear la cara o tensar la boca, pero esas son acciones conscientes. Inconscientemente se denota enfado con la nariz", resaltó.

Con el enojo se **tensa** la nariz, esta también se puede **ensanchar** y a una persona sumamente molesta le puede llegar hasta a **temblar**.



width="900" loading="lazy">

4. Veracidad de un discurso

Si a lo largo de un discurso el emisor dirige constantemente la mirada a su lado **derecho** con dirección hacia **abajo** quiere decir que es un mensaje **limitado** y **mal estructurado**.

“Inconscientemente te dan a entender que están mintiendo, que no saben cómo continuar con la mentira y están buscando maneras de mantenerla”, señaló Apolo.

Por el contrario, explicó que si el interlocutor dirige su mirada a su lado **izquierdo** con dirección hacia **arriba**, quiere decir que su mensaje es uno **inspirado y seguro**.



width="900" loading="lazy">

“Recuerda que las microexpresiones son en su totalidad instintivas y automáticas. No puedes controlar las tuyas pero al identificar cómo se siente el receptor con tu mensaje puedes cambiar el tema, suavizarlo, cambiar de tono o cambiar de lugar”, finalizó.

LEE TAMBIÉN: