

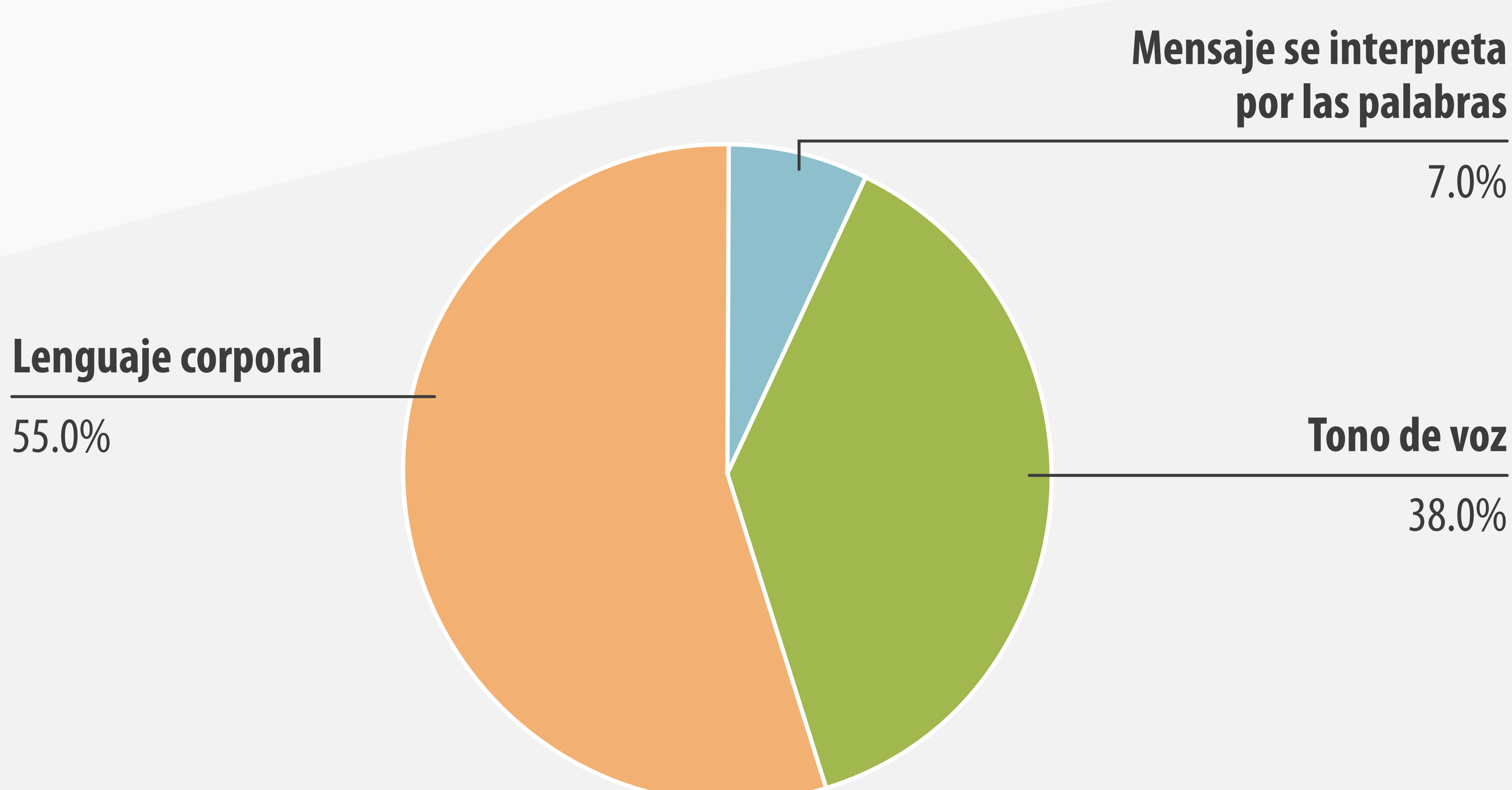
Más allá de las palabras: cómo realmente se interpreta lo que decimos

¿Has escuchado hablar de la “regla 7-38-55”?

Fue desarrollada por el psicólogo Albert Mehrabian para explicar cómo entendemos lo que otra persona realmente quiere decir cuando se expresa.

Su investigación reveló que, cuando una persona dice una cosa, pero su tono de voz o su lenguaje corporal dice otra, la mayoría de nosotros cree más en cómo lo dice... que en las palabras mismas.

Así nace la “regla 7-38-55”, que dice que el **7% del mensaje se interpreta por las palabras, el 38% por el tono de voz y el 55% por el lenguaje corporal.**



Por ejemplo: si alguien dice “estoy bien” con cara seria, brazos cruzados y tono apagado, lo más probable es que **no le creamos**. No por lo que dijo, sino por cómo lo dijo.

Este mes, te invitamos a observar tu comunicación silenciosa, para comunicar mejor, incluso sin hablar:

- **Mantén contacto visual sin invadir:** muestra interés y cercanía.
- **Observa tu postura corporal:** estar encorvado o con los brazos cruzados puede cerrar la conversación.
- **Usa el silencio con intención:** una pausa puede dar énfasis o espacio, pero el silencio total puede parecer indiferencia.
- **Sé coherente entre lo que dices y cómo lo dices:** si hay contradicción, tu lenguaje no verbal será el que la otra persona creerá.
- **Sonríe más (cuando sea genuino):** es uno de los gestos más universales de apertura y empatía.

Esto no significa que lo que decimos no importe, sino que **la coherencia entre lo que decimos y cómo lo decimos es clave** para lograr una comunicación efectiva.