



EL EFECTO CARA FELIZ

EL CONCEPTO

El cerebro humano parece preferir los rostros felices y los reconoce más fácil y rápidamente que los que expresan emociones negativas.

Una sonrisa es conectiva. Una cara de concentración, de preocupación o de enfado es poco atractiva. El efecto cara feliz (descrito por Goleman en su libro Inteligencia Social) nos sugiere que ganaremos muchos puntos si en una intervención aparecemos en escena exhibiendo una cara sonriente (sin que sea una descarada y fingida sonrisa).

Los humanos nos queremos relacionar con personas afables (a nadie se le ocurre preguntar por la calle por una dirección a una persona con cara de malas pulgas) por tanto un buen comienzo siempre partirá de una expresión afable. Evidentemente, si luego nos toca explicar un drama no vamos a mantener esa sonrisa. Pero si la habremos exhibido al aparecer en público como tarjeta de presentación. La sonrisa es sin ninguna duda un gran activo comunicativo.

Ejemplo: El ponente salió a escena reflejando en su cara su extrema concentración: músculos faciales tensos, boca prieta y mirada al suelo. Empezó su intervención, y comenzó a mostrar una expresión más relajada. La presentación fue espectacular, pero estaba contaminada de la primera impresión. El comentario más generoso que oí fue: “pues no es tan antipático como parecía”.

LA RECOMENDACIÓN

Justo antes de salir a escena para realizar una intervención, olvida por un instante el contenido de lo que vas a contar y piensa en algo que te guste o que te conecte con un sentimiento positivo. Puede ser un hijo, un paisaje, un episodio vivido, o una imagen inspiradora. La evocación de ese recuerdo cambiará toda la fisionomía de tu rostro, haciéndote aparecer con una expresión afable, y activando por tanto el efecto cara feliz.