

Si colocamos a una cría de mono enfrente de dos humanos que no conoce, uno que le sonrío y otro que no, el animal se irá siempre con el primero. Motivo: **la sonrisa es el pegamento social**. Sonreír nos acerca al resto de personas (y al resto de los mamíferos, podemos añadir). Evidentemente, estamos hablando de sonrisas genuinas, no las artificiales que se saben que no son sinceras y que también percibimos. Ahora bien, la ciencia está descubriendo que la sonrisa tiene muchas más ventajas de las que podíamos imaginarnos a priori. Ron Gutman, como experto en sonrisas, puede ayudarnos en descubrirlas. Ron lleva años estudiando de cerca el fenómeno y recopilando estudios sobre sonrisas, que ha recogido recientemente tanto en el artículo **The Untapped Power Of Smiling**, publicado en la revista Forbes, así como en la charla que ofreció a través de **TED** en 2011. Junto a él, la científica LaFrance y Dr. Niedenthal y su equipo están revolucionando la ciencia con sus estudios sobre sonrisas. Veamos algunas de las conclusiones más importantes:

- **Dime cómo es tu sonrisa y te diré cuánto vivirás.**

Investigadores de la Wayne State University examinaron en 2010 fichas con fotografías de jugadores de baloncesto que procedían de las mayores ligas estadounidenses previas a los años cincuenta. Examinaron los datos vitales de cada jugador tratando de ligarlos a la longevidad de cada uno y encontraron que **la envergadura de la sonrisa predecía la longevidad del jugador**. Aquellos jugadores que no sonreían en las fotos vivían una media de 72,9 años, mientras que los jugadores que mostraban amplias sonrisas en las fotografías vivían una media de 80 años. La conclusión del estudio no significa que sea cierta la ecuación de sonreír = longevidad. Cuando una persona es risueña, actúan otras emociones de fondo que ayudan a que aumente nuestra esperanza de vida, como hemos ido comentando en el Laboratorio de la Felicidad.

- **La sonrisa es universal: aquí y en las tribus, sonreímos a menudo.**

Paul Ekman, el mayor investigador de la historia de expresiones faciales, publicó en 1980 un libro con diversos estudios sobre expresiones faciales en tribus de Nueva Guinea. Ekman, con su espíritu curioso, se interesó por la tribu Fore, debido a que se encontraba completamente desconectada de la cultura Occidental (y que además era conocida por sus rituales caníbales... de esto último aspecto Ekman no habló) y encontró que los miembros de la tribu sonreían en las mismas situaciones que lo hacemos en Occidente: es decir, que todos **sonreímos a menudo para expresar disfrute y satisfacción** y no depende de la cultura a la que pertenezcamos. Así pues, una vez más, olvidémonos de las excusas.

- **Dependiendo de la cultura, se identifica más la sonrisa con la boca o con los ojos.**

Un innovador estudio realizado con emoticonos ha puesto sobre la mesa nuevos hallazgos en la diferencia en la percepción de la sonrisa entre occidentales y orientales. Mientras los europeos y los americanos localizan la expresión en la boca ;) o :(los japoneses la localizan en los ojos ^_^ o ;_;

- **Nos cuesta fruncir el ceño a una persona que nos sonríe.**

Un estudio sueco realizado en Uppsala University que estudiaba las reacciones automáticas y controladas de las expresiones faciales, presentó a los participantes diferentes caras que mostraban expresiones faciales positivas y negativas mientras se les pedía que trataran de mantenerse neutros (que no sonrieran ni fruncieran el ceño). Los resultados mostraron que **cuando una persona veía una cara sonriente era más propensa a sonreír que cuando le mostraban una cara con el ceño fruncido**. La sonrisa es evolutivamente contagiosa y si no, recordemos cuando éramos niños y jugábamos a mirarnos a la cara y a ver quién aguantaba antes en perder la sonrisa. Es todo un desafío a nuestro propio cerebro.

- **La sonrisa genuina es difícil de fingir.**

Las sonrisas genuinas, aquellas que combinan la sonrisa de los labios con la de los ojos, son difíciles de imitar. Ekman y Freisen realizaron un estudio en 1988 en el que dividieron a un grupo de enfermeras en dos grupos a los que se presentó un vídeo desagradable y uno agradable. Se instruyó a ambos grupos para que, tras la visualización del vídeo, afrontaran una entrevista grabada sosteniendo que el vídeo proyectado había sido agradable (es decir, un grupo debía mentir y un grupo debía decir la verdad). El análisis demostró que comparando las grabaciones, **el grupo que mentía mostraba menos sonrisas genuinas que el grupo que decía la verdad**.

- **Sonreír nos hace sentir mejor.**

Parece obvio pero no lo es. La sonrisa en muchas ocasiones es el resultado de un estado de bienestar o placer, pero en otros casos el simple hecho de sonreír nos hace sentir mejor. Aunque nuestro sentido común conozca esta teoría, la ciencia le puso un nombre hace ya algunos años cuando Charles Darwin enunció la hipótesis del feedback facial. Bien los avances de la neurociencia han revelado que Darwin, una vez más, tenía razón. Esto nos explica por qué es beneficioso hacer sonreír a alguien que no está pasando por un buen momento y aún más interesante, cuando estamos mal nosotros, cambiar nuestra sonrisa y nuestra postura corporal nos ayuda a transformar nuestras emociones.

- **La sonrisa tiene múltiples usos.**

Además de la sonrisa genuina, Ekman describió otros 17 tipos de sonrisas, utilizadas cuando las personas se encuentran flirteando, mintiendo, o se sienten atemorizadas. Además, el estudio con chimpancés ha revelado que unas veces sonríen por placer, otras

cuando juegan con otros y otras cuando tratan de establecer o de fortalecer un vínculo social. En otras ocasiones lo hacen para mostrar su poder y superioridad. El Dr. Niedenthal y su equipo están desarrollando un nuevo modelo en el que conciben la sonrisa no como una mera expresión de un sentimiento interno, sino como la parte visible de un mecanismo de unión entre dos mentes.

- **Tanto hombres como mujeres sostienen que las mujeres sonríen más a menudo.**

Un punto curioso, según defiende la científica LaFrance, es que las situaciones embarazosas o socialmente tensas llevan a las mujeres a sonreír más que a los hombres, sin embargo, las situaciones felices o tristes no lo hacen. La sonrisa tiene un uso muy ligado a las relaciones sociales. Tanto hombres como mujeres tenemos la capacidad de producir sonrisas genuinas, sin embargo los hombres afirman sonreír menos que las mujeres y ambos sexos creen que esto es cierto.

- **La sonrisa de otros nos hace sentir mejor.**

Pero hay más, la simple sonrisa de otra persona nos hace sentir mejor a nosotros. Un estudio llevado a cabo con técnicas de neuroimagen ha demostrado que **la sonrisa de otra persona activa nuestro propio circuito de recompensa**. Por ello es tan importante para las personas que pasan por un mal trago estén en compañía de personas y que estas les sonrían de un modo amable y genuino. Si además, son capaces de utilizar el sentido del humor, aún nos podrían ayudar más.

¿La buena noticia del día? Nacemos sonriendo. Las técnicas 3D de ultrasonido han demostrado que **desde somos fetos sonreímos mientras nos desarrollamos dentro del vientre materno**. Cuando nacemos continuamos sonriendo, especialmente mientras dormimos. Incluso los bebés ciegos sonríen cuando escuchan una voz humana. **La sonrisa es una de las muestras de expresión biológicas comunes entre todos los humanos**. Los bebés de 10 meses interpretan las expresiones faciales con excepcional precisión y son capaces de sonreír selectivamente ofreciendo una sonrisa educada a un extraño y reservando la sonrisa genuina para su madre. La sonrisa comienza siendo más amplia y **se reduce con la edad**. **Así pues, nacemos sonriendo, lo que tenemos que hacer es trabajar para no perderla e incluso, para ayudar a otros a desarrollarla.**

Fórmula:

La sonrisa es el pegamento social y además, nos ayuda a ser más longevos y a cambiar las emociones.

Recetas:

- 1 ¿Eres una persona risueña? Indaga en lo que dice tu entorno.
- 2 En un momento en el que estés mal, acuérdate de sonreír. El mero gesto comienza a activar emociones positivas en tu

cerebro.

Y si quieres ayudar a alguien, ya sabes, una sonrisa genuina es un gran pegamento social.