



No, la silla que escoges no tiene por qué definirte

## **Descripción**

## **Introducción**

Entras en una sala de reuniones. Hay una mesa rectangular, diez sillas, una pantalla al fondo, una ventana lateral y un aparato de aire acondicionado dispuesto a congelar a cualquiera que se siente debajo. Dos personas ya conversan junto a la cabecera. Otra ha colocado el ordenador cerca del único enchufe accesible. Tú llegas con cierta prisa, buscas un lugar desde el que puedas ver la presentación y eliges una silla en uno de los laterales.

Todavía no has abierto la boca, pero, según algunos cursos de comportamiento no verbal, ya te has delatado.

Quizá eres una persona cooperativa porque te has sentado en un lateral o, tal vez, careces de ambición porque no has ocupado la cabecera. Puede que sientas interés por quien está frente a ti o que evites a quien se encuentra más lejos. Incluso habrá quien afirme que la posición escogida revela tu liderazgo, tu seguridad, tu necesidad de control o el papel que pretendes desempeñar durante la reunión.

Resulta extraordinario todo lo que algunos son capaces de averiguar observando cómo alguien deposita el trasero sobre un mueble.

La promesa es irresistible, nada menos que comprender a una persona sin preguntarle nada, sin conocer su historia y sin invertir demasiado esfuerzo. Basta con identificar un gesto, una postura o una posición y consultar el significado correspondiente.

---

Brazos cruzados es defensa, una mirada desviada indica mentira, la cabecera muestra dominio, si está en esquina es inseguridad, si hay cercanía, hay interés. El ser humano convertido en un manual de instrucciones de una estantería sueca.

En cursos de comunicación no verbal, publicaciones de Internet y supuestos test de personalidad se repite esa idea seductora de que la silla que escogemos revela nuestro interés, nuestra seguridad, nuestra posición jerárquica o incluso determinados rasgos de personalidad.

El problema es que el comportamiento no funciona así. Elegir asiento no es una confesión psicológica, sino una decisión condicionada por las opciones disponibles, las personas presentes, la tarea, el espacio y el momento de llegada. La posición puede influir en cómo interactuamos y, en ciertos contextos, aportar indicios útiles, pero convertir esos indicios en diagnósticos personales exige ignorar casi todo lo que sabemos sobre el contexto, la causalidad y la complejidad del comportamiento humano.

La pregunta relevante no es si el lugar donde nos sentamos puede guardar alguna relación con nuestras intenciones, preferencias o estados, pues puede hacerlo, sino que la cuestión científicamente más exigente es si la elección de una silla permite inferir de forma fiable el interés, la personalidad o las intenciones de quien la ocupa.

La respuesta que se desprende de la evidencia no es nada deseada para quienes prefieren las certezas instantáneas. La posición puede aportar información, pero rara vez posee un significado único, estable y suficientemente preciso como para definir a una persona.

La silla puede formar parte del comportamiento, pero lo que no puede hacer es explicarlo por sí sola.

## **El atractivo de convertir indicios en certezas**

Las interpretaciones populares sobre la elección de asiento suelen partir de observaciones que contienen una parte razonable.

Una persona situada en una posición central puede disponer de mayor visibilidad. Alguien que se coloca cerca de otra persona tiene más oportunidades de conversar con ella. Quien ocupa la cabecera de una mesa rectangular puede resultar más perceptible para el grupo. Sentarse enfrente facilita el contacto visual directo, mientras que hacerlo en ángulo puede reducir la sensación de confrontación.

Nada de esto es absurdo.

La investigación clásica sobre interacción grupal ya observó que determinadas posiciones centrales favorecían el contacto visual con más integrantes y podían facilitar la participación o la aparición de conductas de liderazgo. También encontró que las tareas basadas en la comunicación interpersonal tendían a asociarse con configuraciones más próximas, mientras que el trabajo individual favorecía mayores distancias.

Pero una cosa es afirmar que una configuración espacial modifica las oportunidades de interacción y otra muy distinta concluir que la persona que escoge una determinada posición posee necesariamente un perfil psicológico concreto.

La primera afirmación habla de probabilidades, oportunidades y contexto. La segunda pretende leer la mente. La divulgación más superficial salta de una a otra sin detenerse en el abismo metodológico que las separa.

Si una posición central facilita la intervención, se concluye que quien se sienta allí desea liderar. Si una silla lateral ofrece menor exposición, se atribuye introversión. Si alguien deja un asiento vacío entre él y un desconocido, se interpreta frialdad, inseguridad o rechazo.

La inferencia parece lógica porque somos muy buenos construyendo historias después de observar una conducta. Cuando la explicación encaja, tendemos a confundir plausibilidad con demostración.

Ese es uno de los problemas centrales de parte de la formación comercial sobre comportamiento no verbal. No siempre inventa conductas inexistentes, sino que toma asociaciones posibles, elimina las explicaciones alternativas y las presenta como traducciones universales.

La silla deja entonces de ser una elección condicionada y se convierte en un horóscopo con respaldo de madera.

## **Una conducta no es su interpretación**

Para analizar correctamente una elección de asiento conviene separar tres elementos:

- La conducta observable: una persona se sienta en una silla determinada.
- Las condiciones en las que ocurre: qué opciones tenía, quién estaba presente, cuál era la tarea y qué características tenía el espacio.
- La interpretación psicológica: qué intención, necesidad o rasgo pudo contribuir a esa decisión.

Solo el primer elemento es directamente observable. Los otros dos deben reconstruirse.

Cuando alguien afirma que una persona se ha sentado cerca del director porque desea ganar influencia, no está describiendo la conducta, lo que está haciendo es proponer una hipótesis causal. Podría ser cierta, pero también podría suceder que aquella fuera la única silla desde la que veía la pantalla, que conociera al director, que oyera mal, que necesitara un enchufe, que quisiera evitar una corriente de aire o que simplemente hubiera seguido al compañero con quien entró.

Una misma conducta puede ser compatible con muchas explicaciones.

Dos personas pueden terminar sentadas en la misma silla por motivos completamente distintos. Y una misma persona puede escoger posiciones opuestas en situaciones diferentes sin que su personalidad haya mutado durante el trayecto.

Quien se sienta en el centro durante una reunión de trabajo puede buscar visibilidad porque debe presentar un proyecto. Esa misma persona puede escoger una esquina durante una comida informal porque está cansada, porque debe irse antes que el resto o porque quiere mantener una conversación tranquila. No existe contradicción. Han cambiado el objetivo, el grupo y las condiciones.

Por eso una señal aislada posee poco valor interpretativo cuando existen muchas causas plausibles capaces de producirla.

Esto no significa que debamos renunciar a comprender el comportamiento, sino que significa que debemos dejar de confundir una posibilidad con una conclusión.

## **La elección nunca se produce en el vacío**

Hablar de “la silla que escoges” transmite una imagen engañosa de libertad absoluta. Parece que una persona entra en una sala neutra, contempla un conjunto de alternativas idénticas y expresa espontáneamente su verdadera naturaleza al seleccionar una de ellas.

Las salas reales no funcionan así. Las sillas no son equivalentes, las personas tampoco entran al mismo tiempo y las relaciones previas no están distribuidas de manera uniforme. Algunas posiciones permiten ver mejor, otras facilitan salir. Además, ciertas plazas están ocupadas y otras quedan simbólicamente reservadas.

A veces existe una norma no escrita sobre quién ocupa la cabecera. Otras veces el organizador indica dónde sentarse. Incluso cuando nadie da instrucciones explícitas, la

configuración del espacio sugiere lo que se espera de cada participante.

La psicología de la personalidad utiliza el concepto de fuerza situacional para describir hasta qué punto una situación impone señales, restricciones y consecuencias que limitan la expresión individual. Cuanto más fuerte es la situación, menos informativo resulta el comportamiento sobre los rasgos personales.

Una sala con asientos asignados es una situación especialmente fuerte en la que la elección personal prácticamente desaparece. Una reunión a la que llegas el último también restringe las alternativas y escoges entre lo que queda. Una entrevista en la que el entrevistador señala una silla introduce una instrucción social difícil de ignorar. En cambio, una sala vacía con veinte plazas equivalentes ofrece mayor libertad y podría permitir que se expresaran ciertas preferencias. Pero ni siquiera en ese caso conoceríamos automáticamente su significado. Mayor libertad no equivale a significado unívoco.

Lo realmente interesante no es saber dónde se ha sentado alguien sino qué alternativas reales tenía cuando lo hizo. El orden de llegada cambia la decisión

Imaginemos una reunión de ocho personas. La primera entra cuando todas las sillas están disponibles y la última llega cuando solo queda libre una plaza. Ambas terminan sentadas en extremos opuestos de la mesa. Un observador apresurado podría asignarles perfiles diferentes. Tal vez describa a la primera como dominante por ocupar una posición visible y a la última como retraída por situarse lejos del centro, pero, en realidad, solo una de ellas pudo elegir realmente. La otra administró los restos.

El orden de llegada no es un detalle anecdótico. Modifica el conjunto de alternativas, la distribución social y el coste de cada decisión. Una silla inicialmente neutra puede dejar de serlo cuando alguien se sienta al lado. Un espacio atractivo puede volverse incómodo si obliga a interrumpir una conversación ya iniciada. Una persona que entra acompañada puede coordinar su elección con quien la acompaña.

Llegar tarde también introduce presión temporal. Quien entra cuando los demás ya están acomodados suele decidir deprisa para evitar convertirse en el centro de atención. En esas condiciones, el objetivo puede no ser expresar afiliación o liderazgo, sino reducir la interrupción.

Interpretar la posición final ignorando la secuencia temporal equivale a analizar una partida de ajedrez observando únicamente la última casilla ocupada por cada pieza.

El comportamiento no es una fotografía, es un proceso.

## Un proceso de análisis



Una misma conducta puede tener muchas causas. Cuanto menos contexto conozcas, más difícil será entenderla. Observa. Analiza. Contrasta. Y concluye solo lo que la evidencia permita.

## No elegimos solo una silla, elegimos una relación espacial

En muchos espacios compartidos, la decisión no se refiere tanto al objeto como a la relación que establecemos con el resto del entorno.

Escogemos una distancia respecto a otras personas, una orientación respecto a la pantalla, un grado de exposición visual, una proximidad a la salida o una posición desde la que participar, observar, proteger nuestra privacidad o reducir molestias.

La proxémica estudia cómo utilizamos y regulamos las distancias interpersonales. Aunque las categorías clásicas propuestas por Edward T. Hall tuvieron una enorme influencia, las distancias preferidas no son medidas universales grabadas de forma rígida en nuestra biología. Varían según la cultura, la relación, la familiaridad, la tarea, el entorno y las diferencias individuales.

La investigación sobre elección de asiento en espacios compartidos ha encontrado preferencias por posiciones que reducen el contacto visual involuntario o proporcionan cierto anclaje espacial mediante paredes, esquinas u otros límites. Estas configuraciones pueden facilitar la regulación de la privacidad y disminuir la sensación de exposición.

Pero preferir un asiento protegido en una cafetería concurrida no demuestra introversión, puede expresar simplemente una necesidad situacional de control y tranquilidad.

La misma persona que elige una esquina cuando trabaja sola puede buscar el centro de una mesa en una cena con amigos. No existe incoherencia porque no está resolviendo el mismo problema.

La distancia interpersonal es regulada, no simplemente expresada. Nos acercamos o alejamos para mantener un nivel adecuado de contacto, intimidad, seguridad y estimulación. Ese equilibrio cambia con la situación. Quien desea privacidad no tiene por qué ser introvertido, quien se acerca no necesariamente siente afecto, quien se aleja no siempre rechaza. A veces solo intenta escuchar, trabajar o no recibir directamente el chorro de una máquina de aire acondicionado diseñada por alguien que odiaba a la humanidad.

## La tarea modifica el significado del espacio

La disposición adecuada para debatir no tiene por qué ser adecuada para concentrarse.

Una configuración circular facilita que los participantes se vean entre sí. Las filas orientan la atención hacia una dirección común. Los pequeños grupos permiten colaborar, aunque también pueden incrementar las conversaciones ajenas a la tarea. Una posición central puede favorecer la participación en una discusión y resultar molesta durante una actividad individual.

La investigación educativa muestra que la organización de los asientos puede influir en la interacción, la atención y determinados comportamientos académicos. Las filas pueden favorecer la conducta centrada en la tarea durante trabajos individuales, mientras que las agrupaciones facilitan la interacción cuando la actividad requiere colaboración.

Esto demuestra que el espacio importa, pero no demuestra que el asiento revele por sí mismo una personalidad. De hecho, introduce una dirección causal que a menudo se olvida, esto es que no solo las personas escogen posiciones en función de lo que desean hacer, sino que la posición disponible también puede modificar lo que finalmente hacen.

Sentarse en un lugar visible puede aumentar las oportunidades de intervenir. Estar cerca del profesor puede facilitar el contacto. Ocupar una posición periférica puede reducir las ocasiones de participar. La ubicación no es únicamente consecuencia de una disposición psicológica previa, también constituye una condición que moldea la conducta posterior.

Por eso resulta peligroso afirmar que alguien participa más porque es extrovertido y que sabemos que es extrovertido porque se sentó donde era más fácil participar. La explicación termina mordiéndose la cola.

## **El entorno físico también decide**

Una de las debilidades más llamativas de muchas interpretaciones de la comunicación no verbal es que tratan el entorno como un decorado. Las personas serían los únicos agentes relevantes, mientras que la temperatura, la luz, el ruido o la accesibilidad formarían parte de un fondo sin importancia.

La psicología ambiental lleva décadas mostrando lo contrario.

Los espacios ofrecen posibilidades y restricciones y facilitan unas conductas, dificultan otras y modifican la experiencia de quienes los ocupan.

A la hora de elegir asiento pueden intervenir múltiples aspectos como la visibilidad de una pantalla o de quien habla, la luz natural y los reflejos, el ruido procedente de una puerta, una máquina o un pasillo, la temperatura y las corrientes de aire, la proximidad a

enchufes, la comodidad de la silla, la facilidad para levantarse, el espacio para dejar objetos, la accesibilidad, la necesidad de ver o escuchar mejor, la presencia de obstáculos, la posibilidad de apoyar o proteger la espalda, la cercanía a una ventana, el deseo de evitar interrupciones o la previsión de tener que salir antes, entre otros.

Algunas de estas variables son deliberadamente consideradas mientras que otras apenas llegan a la conciencia, pero todas pueden influir en la elección.

Los estudios recientes que utilizan sensores de ocupación y modelos espaciales en

# La silla no revela tu personalidad

Interpretaciones populares vs. explicaciones

| POSICIÓN / CONDUCTA OBSERVADA                                                                                                    | INTERPRETACIÓN POPULAR (LO QUE SE SUELE DECIR)                        | EXPLICACIONES (MÁS PROBABLES Y B)                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>Se sienta en la cabecera</p>              | <p>Quiere liderar.<br/>Necesita control.<br/>Dominante.</p>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es el organizador o quien p</li> <li>• Esa posición estaba cultura</li> <li>• Llegó primero y tomó el as</li> <li>• Desde ahí ve mejor la pan</li> </ul>                                |
|  <p>Se sienta enfrente de otra persona</p>    | <p>Quiere confrontar.<br/>Competitivo.<br/>Desafiante.</p>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es la disposición habitual d</li> <li>• o evaluaciones.</li> <li>• Es la única forma de verse</li> <li>• La mesa o el mobiliario lo i</li> </ul>                                        |
|  <p>Se sienta junto a otra persona</p>        | <p>Quiere agradar.<br/>Busca alianza.<br/>Confianza inmediata.</p>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce a la persona y pref</li> <li>• Quiere colaborar en la mis</li> <li>• Hay pocas plazas disponib</li> <li>• Entraron juntos y se coord</li> </ul>                                  |
|  <p>Se sienta en diagonal</p>                 | <p>Comunicación abierta.<br/>Equilibrado.<br/>Evita el conflicto.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es la geometría natural de</li> <li>• Resultado accidental del o</li> <li>• Permite ver a varias perso</li> <li>• Prefiere una distancia cóm</li> </ul>                                 |
|  <p>Se sienta en un extremo o esquina</p>     | <p>Inseguro.<br/>Se aísla.<br/>Poca implicación.</p>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prefiere privacidad y menos</li> <li>• Hay ruido, corriente de aire</li> <li>• en otras zonas.</li> <li>• La silla está pegada a la pa</li> <li>• Es su costumbre para conce</li> </ul> |
|  <p>Se sienta cerca de la puerta o salida</p> | <p>Quiere escapar.<br/>Compromiso bajo.<br/>Desinterés.</p>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesita entrar/salir con fr</li> <li>• Llega tarde y elige lo que q</li> <li>• Le genera ansiedad sentir</li> <li>• La salida es su referencia</li> </ul>                              |

## La historia previa también se sienta con nosotros

Las personas no entran solas en una sala, aunque físicamente lo hagan. Entran con hábitos, experiencias, expectativas, molestias, aprendizajes y recuerdos.

Alguien puede elegir siempre una plaza próxima a la salida porque suele recibir llamadas urgentes. Otra persona puede preferir los laterales porque oye mejor desde una orientación determinada. Quien sufre dolor cervical quizá evita girar la cabeza hacia una pantalla lateral. Un alumno puede sentarse atrás porque allí están sus amigos, no porque deteste la asignatura. Un profesional puede ocupar habitualmente la misma silla porque la repetición reduce el esfuerzo de decidir.

También influyen las normas aprendidas. En algunas organizaciones la cabecera está reservada, aunque nadie lo haya escrito. En determinados contextos se espera que el invitado ocupe una posición concreta. Las diferencias culturales pueden afectar a las distancias aceptables, la orientación corporal, la importancia de la jerarquía y la interpretación del contacto visual.

Por tanto, una misma posición puede adquirir significados diferentes en grupos distintos y posiciones distintas pueden desempeñar la misma función psicológica.

Una persona que quiere observar sin ser interrumpida puede escoger una esquina, un extremo o un asiento cercano a una pared dependiendo de la geometría del lugar. El objetivo permanece; la conducta visible cambia.

Otra razón para desconfiar de los diccionarios corporales.

Pero negar que la silla defina a una persona no obliga a sostener que las diferencias individuales carezcan por completo de relevancia. La personalidad, la ansiedad social, la necesidad de afiliación, la sensibilidad al ruido, la preferencia por la privacidad, el deseo de protagonismo o la percepción de seguridad pueden contribuir a determinadas elecciones.

Lo importante es el verbo, contribuir. No determinar.

Algunas investigaciones han identificado motivos relacionados con sociabilidad, rendimiento, visibilidad, deseo de pasar desapercibido o características ambientales. Esto sugiere que las elecciones no siempre son aleatorias y que pueden contener componentes relativamente estables. Sin embargo, estos estudios suelen apoyarse en autoinformes, muestras estudiantiles y contextos concretos. Además, una preferencia repetida no

permite distinguir automáticamente entre personalidad, hábito y adaptación.

Sentarse habitualmente cerca de una salida puede reflejar ansiedad, pero también una obligación logística recurrente. Elegir posiciones centrales podría relacionarse con extraversión o liderazgo, aunque también con experiencia, rol profesional o necesidad de intervenir.

Para inferir una característica personal necesitaríamos observar consistencia entre momentos, tareas y entornos, además de descartar causas situacionales plausibles.

Una sola silla en una sola sala es una muestra ridículamente pequeña para diagnosticar algo tan complejo como una personalidad.

Los seres humanos tendemos a explicar la conducta ajena mediante características internas y a infravalorar el peso de las circunstancias. Cuando alguien ocupa la cabecera, pensamos que es dominante. Cuando evita sentarse junto a nosotros, suponemos que no le interesamos. Cuando escoge el fondo, deducimos inseguridad, desmotivación o deseo de ocultarse.

Sin embargo, cuando somos nosotros quienes realizamos la misma conducta, recordamos inmediatamente las circunstancias, que allí estaba el enchufe, que llegamos tarde, que nos dolía la espalda, que necesitábamos salir antes o que la silla restante era la única que no cojeaba. Para los demás tenemos personalidad, pero para nosotros, contexto.

Esta asimetría contribuye a que las explicaciones simplificadas resulten convincentes. El asiento parece una elección voluntaria y, por tanto, una ventana a las preferencias internas. Pero la voluntariedad no es absoluta. Las decisiones pueden estar más o menos limitadas, automatizadas o guiadas por circunstancias que el observador desconoce.

El sesgo de confirmación ayuda además a conservar la creencia. Si quien ocupa la cabecera habla mucho, recordamos la predicción sobre liderazgo. Si permanece en silencio, afirmamos que domina mediante la observación, ejerce poder sereno o analiza estratégicamente al grupo.

Una teoría capaz de explicar cualquier resultado después de que ocurra no es especialmente poderosa, es simplemente imposible de refutar.

## **El espejismo de los significados universales**

---

---

Los cursos más dogmáticos de comunicación no verbal suelen presentar datos semejantes a estos:

- Posición en cabecera: Liderazgo, control o dominio
- Frente a otra persona: Confrontación o competencia
- Junto a otra persona: Cooperación o afinidad
- En diagonal: Comunicación abierta
- Extremo o esquina: Inseguridad, distancia o aislamiento

El problema no es que esas asociaciones sean imposibles, sino que se presentan sin condiciones.

Sentarse frente a alguien puede facilitar la confrontación, pero también ser la disposición normal de una entrevista, una comida o una consulta. Colocarse a su lado puede expresar cooperación, aunque también ser la única forma de mirar una pantalla compartida. Una esquina puede proporcionar aislamiento, pero asimismo una visión completa de la sala. La cabecera puede otorgar visibilidad, pero quizá la ocupa quien debe manejar la presentación o quien llegó primero sin conocer la jerarquía.

Los significados no residen dentro de la silla. En realidad, emergen de la relación entre posición, tarea, personas, normas y momento.

La arquitectura genera probabilidades, no destinos.

La posición puede convertirse en una señal social cuando la persona conoce su significado dentro del grupo y dispone de alternativas reales. Un directivo que ocupa deliberadamente la cabecera puede reforzar una jerarquía. Alguien que mueve su silla para acercarse a otra persona puede mostrar intención de colaborar. Un participante que cambia de lugar tras un conflicto puede intentar regular la distancia.

La diferencia está en la calidad de la inferencia.

Una interpretación gana fuerza cuando existen varias opciones equivalentes, la persona dispone de tiempo para elegir, conoce el significado social del espacio, la conducta se repite, aparece un cambio respecto a su patrón habitual y coincide con otras señales verbales y no verbales. También mejora cuando pueden descartarse explicaciones prácticas evidentes.

Aun así, seguimos hablando de probabilidades, no de lectura mental.

## Lo que sabemos y lo que todavía no sabemos

La evidencia permite afirmar con bastante seguridad que la configuración espacial influye en las oportunidades de contacto visual, interacción, participación, privacidad y atención. También sabemos que la elección de asiento está condicionada por múltiples variables sociales, ambientales, personales y temporales.

La distancia respecto a otras personas, el contacto visual, la cercanía a paredes, la visibilidad, el ruido, la temperatura, el orden de llegada y las plazas disponibles pueden modificar la decisión.

Sabemos igualmente que las restricciones situacionales pueden limitar la expresión de los rasgos individuales. Cuanto menos libre sea la elección, menos sentido tiene utilizarla para inferir personalidad.

Es probable que algunas personas mantengan preferencias relativamente consistentes relacionadas con privacidad, sociabilidad, visibilidad, ansiedad, seguridad o hábitos. También es plausible que ciertas posiciones aumenten la probabilidad de intervenir, liderar o establecer contacto porque facilitan esas conductas.

Pero todavía no disponemos de reglas universales capaces de traducir cada posición en una intención concreta. Faltan estudios longitudinales y transculturales que determinen hasta qué punto las preferencias se mantienen entre diferentes tareas y entornos. Muchas investigaciones se concentran en aulas, cafeterías, bibliotecas o escenarios simulados, por lo que su traslado a empresas, negociaciones o entrevistas debe realizarse con prudencia.

También resulta difícil separar cuánto de una elección procede de la personalidad, cuánto del hábito y cuánto de restricciones que el investigador ni siquiera ha medido.

La evidencia permite comprender mejor el fenómeno, pero no autoriza a convertirlo en un test de personalidad improvisado.

## Conclusión

La silla que escogemos puede decir algo sobre el momento, puede indicar que queremos ver una pantalla, hablar con alguien, proteger nuestra privacidad, escuchar mejor, evitar el frío, salir pronto o mantener una distancia que nos resulte cómoda y también puede reflejar hábitos, preferencias sociales o una intención deliberada de ocupar una posición visible, pero nada de ello permite afirmar, sin más información, que esa silla nos define.

---

La elección es el resultado de una negociación silenciosa entre quiénes somos, qué estamos haciendo, quién nos acompaña, qué alternativas tenemos y cómo está diseñado el lugar. La personalidad puede intervenir, pero comparte la decisión con la arquitectura, la tarea, las normas, la secuencia de llegada y hasta con el enchufe que alguien decidió colocar en la pared equivocada.

La ciencia del comportamiento no debería enseñarnos a convertir muebles en oráculos. Debería enseñarnos a observar sin precipitarnos, a diferenciar los hechos de las inferencias y a recordar que una misma conducta puede tener muchas causas.

Porque el problema nunca fue sentarse en una silla determinada, sino que el problema comienza cuando alguien cree que, desde la suya, puede saber todo sobre ti.

## Referencias

- Greenberg, J. 1976. The Role of Seating Position in Group Interaction: A Review, with Applications for Group Trainers. *Group & Organization Studies*, 1(3), 310-324. <https://doi.org/10.1177/105960117600100306>
- Gremmen, M. C., van den Berg, Y. H. M., Segers, E. y Cillessen, A. H. N. 2016. Considerations for classroom seating arrangements and the role of teacher characteristics and beliefs. *Social Psychology of Education*, 19, 749-774. <https://doi.org/10.1007/s11218-016-9353-y>
- Haghighi, M. M. y Jusan, M. M. 2012. Exploring Students Behavior on Seating Arrangements in Learning Environment: A Review. *Procedia—Social and Behavioral Sciences*, 36, 287-294.
- Hall, E. T. 1966. *The Hidden Dimension*. Doubleday.
- Meyer, R. D., Dalal, R. S. y Bonaccio, S. 2009. A meta-analytic investigation into the moderating effects of situational strength on the conscientiousness-performance relationship. *Journal of Organizational Behavior*, 30(8), 1077-1102.
- Montello, D. R. 1988. Classroom seating location and its effect on course achievement, participation, and attitudes. *Journal of Environmental Psychology*, 8(2), 149-157.
- Nehyba, J., Juhanák, L. y Cígán, J. 2023. Effects of Seating Arrangement on Students' Interaction in Group Reflective Practice. *The Journal of Experimental Education*, 91(2), 249-267. <https://doi.org/10.1080/00220973.2021.1954865>
- Staats, H. y Groot, P. 2019. Seat Choice in a Crowded Café: Effects of Eye Contact, Distance, and Anchoring. *Frontiers in Psychology*, 10, 331. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00331>

La elección de asiento es el resultado de la interacción entre **cuatro** grupos de factores.



## 1. PERSONA

Características individuales que influyen en tus preferencias y decisiones.



Personalidad



Estado emocional



Hábitos y experiencias



Necesidades físicas  
(visión, audición, comodidad, dolor)



Preferencia por privacidad o sociabilidad



## 2. CONTEXTO

Relaciones, normas y valores del grupo que enmarcan la elección.



Quién está presente



Jerarquías y roles



Relaciones previas



Normas explícitas o implícitas



Cultura y expectativas compartidas



Orden de llegada



## 3. TAREA

El objetivo de la actividad determina qué tipo de posición es más útil.



Tipo de actividad  
(colaborar, escuchar, presentar, concentrarse...)



Duración



Grado de interacción requerido



Rol que desempeñas



Necesidad de



## 4. CONDICIONES

El espacio físico y las restricciones que condicionan la elección.



Distribución del espacio y mobiliario



Visibilidad de pantalla, pizarra o personas



Luz, temperatura y ventilación



Ruido y distracciones



Proximidad a enchufes u otros recursos



Comodidad de la silla

Accesibilidad

