

¿No sería fantástico leer los pensamientos de los demás e influir en ellos? El lenguaje corporal delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando. Ahora puedes conocer los secretos de este lenguaje silencioso y que nunca miente.

Temas que trata:

¿Has pensado que tu postura te hace transparente?

Ahora puedes entender los gestos

Descubre cómo funcionan los indicadores

Digamos la verdad Somos animales territoriales

Cómo usar el lenguaje corporal en la negociación y en entrevistas de trabajo

Los secretos para imponer nuestra personalidad

¿Sabes que puedes detectar mentiras?

Cómo influir en las personas con la Programación Neuro-Lingüística

Si te gusta seducir, esto te interesa



eBooks con estilo

Leonardo Ferrari

Cómo conocer a las personas por su lenguaje corporal

Más allá de las palabras, el cuerpo no miente

ePUB v1.0

LuisPer 02.12.12

más libros en epubgratis.me

Título: *Cómo conocer a las personas por su lenguaje corporal*

Leonardo Ferrari

Editor: LuisPer (v1.0)

ePub base v2.0

Introducción

¡Cuidado! Tus movimientos te delatan. Toda tu persona te delata, aunque permanezcas inmóvil.

El lenguaje corporal, que no es más que todo lo que tú transmites por medio de movimientos o gestos, delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando.

La forma de dar un apretón de manos o el modo de hacer contacto con la mirada es lo que puede decantar un acuerdo, enamorar a otra persona o echar a perder esa irrepetible primera impresión. ¿Sabías que es muy fácil hacerlo de forma inapropiada?

¿Has pensado que muchos juicios sobre las personas se hacen en los cinco primeros minutos? Y todo esto sin que a veces haya mediado casi palabra. Obtenemos estas impresiones del lenguaje corporal y se nos quedan grabadas con más fuerza que todo lo que nos comuniquen mediante la palabra. Se estima que entre el 70 y el 90% de nuestra comunicación es no verbal. Tal vez por eso a veces hay tantos malentendidos por conversaciones telefónicas y hay muchas personas a las que les incomoda el uso del teléfono. Aunque a otras les encanta, pueden mentir mejor...

Aun estando ausente, tu forma de organizar tu espacio, ya sea en tu vivienda o en tu trabajo dice mucho de ti. Así de poderosa es esta comunicación. Cuando conversas con una o varias personas, reflejas y envías miles de señales y mensajes a través de tu comportamiento. Así que presta atención y sácale provecho a todo lo que vas a leer, porque tanto en tu vida laboral como en la personal, te serán de gran provecho.

Este libro es eminentemente práctico, con ejemplos y con ejercicios que harán que sin darte cuenta consigas dominar tu lenguaje corporal y entender el de los demás. ¿No sería fantástico leer los pensamientos de los demás e influir en ellos? Posiblemente tu vida cambiará de la misma forma que cambió la televisión al pasar de blanco y negro a verse en color.

Ahora puedes disfrutar con esta experiencia.

¿Has pensado que tu postura te hace transparente?

Permanece de pie o siéntate, pero no dudes. Proverbio Zen.

Ponte de pie con naturalidad frente al espejo. ¿Qué ves?

La postura más simple de todas, el estar de pie, ya dice mucho de uno mismo. Es más, puede indicar problemas de salud y tal vez hasta se puedan corregir. Casi todos tendemos a estar ligeramente encorvados, sin estar naturalmente rectos. Otros exageran y están tan estirados como un Lord inglés del siglo XIX.

Tu cuerpo dice más de lo que te imaginas, sobre todo cuando se trata de la confianza en ti mismo...

El lenguaje corporal comprende los cientos de mensajes que emitimos desde nuestras acciones, posturas y actitud física en general.

Mucha gente tiene un lenguaje corporal que no ayuda a que el resto de las personas se le acerque, le hable o le dé muestras de simpatía. Y esto es un círculo vicioso, ya que así se convencen de que nadie los quiere, de que nadie siente interés por ellos, de que no valen nada y normalmente deciden que deberán vivir con ello, siendo lo más felices posible con la poca compañía que pueden conseguir. Y esto también se nota en su lenguaje corporal, con lo cual el círculo vicioso se profundiza.

Por lo tanto, hay que lograr cambiar la actitud corporal, aparecer como amigable y agradables, como alguien con quien los demás se sientan a gusto y deseen empezar una conversación. Y esto se puede lograr.

Aun más, esto también es un círculo (en este caso, virtuoso) en el que la nueva actitud genera nuevas muestras de adecuada socialización, las cuales redundan en una mayor confianza, con la consiguiente mejora en el lenguaje corporal, lo que a su vez acarrea mayor confianza. Como se dijo antes, una cadena, solo que, en este caso, una que nos favorece.

Existen algunas actitudes en el lenguaje corporal que debemos tratar de evitar a como de lugar:

Falta de contacto visual.

Gestos nerviosos, como jugar constantemente con algo que tengamos en las manos o tamborilear sin parar sobre la mesa.

Mirar al suelo constantemente. Hay que levantar la frente y mirar hacia delante con confianza.

Hacerse un ovillo en la silla.

La expresión facial, poco amigable, seria, siempre enfocada en nuestros problemas. Ceño fruncido.

¿Y qué es lo que sí hay que hacer?

Contacto visual todo el tiempo, con todas las personas, tanto como sea posible. Hay que matizar que sin abusar, una mirada «clavada» es síntoma de desequilibrio mental y pone en guardia a quien la recibe.

Tranquilidad y suavidad en los gestos.

La cabeza siempre erguida, mirando hacia delante, con la espalda derecha y los hombros rectos, mirando el panorama delante nuestro, siempre hacia delante. Los maestros de meditación Zen dicen que debemos llevar la cabeza como si nos estuvieran tirando desde

un pelo de la coronilla. Si la cabeza esta en posición correcta, es muy probable que el resto del cuerpo la siga. Haga la prueba en el espejo.

Una expresión entre neutral y feliz en el rostro, amigable si se quiere, tranquila siempre.

La gente evita iniciar conversaciones con aquellos que tienen expresiones cansadas, molestas, poco felices, desdeñosas, faltas de interés, increíblemente aburridos. No porque les disguste una persona que está pasando por un momento de estas características, sino porque los hace sentir incómodos la idea de que tendrán que escuchar sus problemas y probablemente no sabrán que decir, o terminarán en una situación incomoda. O, aun más simple, piensan que, por nuestra expresión, queremos que se nos deje a solas.

Lo cierto es que la gente no nos conoce, y aunque podamos llegar a agradecerles muchísimo, lo primero que ven es el lenguaje corporal. Y si este no los atrae, es muy difícil que superen este primer escollo.

Debemos parecer interesados en empezar una conversación, amén de parecer gente con la que empezar una conversación podría ser algo interesante.

Ejercicios:

OBSERVAR: En la televisión, observa la postura de ciertos actores. Fíjate en como se sientan, cómo se mueven, cómo andan. Observa como tienen la cabeza, como colocan los hombros, la espalda y el vientre. Puedes hacer lo mismo con alguna persona que conozcas y veas a menudo.

PRACTICAR: Una cosa cada vez. Corrige primero la posición de la cabeza. Tómate el tiempo que haga falta. Notarás que has corregido cada movimiento cuando la posición nueva haya desplazado a la antigua sin que tengas que prestar atención a la postura. Suele costar menos tiempo del que te imaginas.

PRACTICAR: Cuando hayas corregido la posición de la cabeza, prosigue con los hombros. No deben estar ni muy adelantados ni atrasados. Relajados. Puede que al principio notes hasta molestias. En cuanto logres la postura, tal vez desaparezcan algunos dolores de espalda y respire mejor. Es un beneficio añadido. Tómate el mismo tiempo que para corregir la postura de la cabeza.

PRACTICAR: La espalda deberá estar recta quedando alineada la coronilla, el cuello y la pelvis. Puedes comprobarlo pegándote de espaldas a una pared. Ligeramente relajada, esa es la posición.

OBSERVAR: Cuando hayas logrado todo esto, obsérvate de nuevo en el espejo. Y lo que es mas importante, ¿has notado alguna diferencia en cómo te perciben los demás?

Reflejo de la actitud frente a la vida, las posturas física y psíquica son inseparables. La manera de caminar, la forma de pararse, los movimientos y la expresión corporal pueden decir mucho de una persona. Sin duda, recuperar la agilidad y la armonía en el andar va mucho más allá de exigirle a nuestra espalda que, obediente, se enderece. El secreto, dicen los que saben, está en modificar la actitud cuerpo-mente.

«¡Siéntate derecho!», le dice la madre al hijo. El niño intenta y, cuando se distrae con las figuritas, vuelve a su postura habitual. ¿Por qué será que al niño le gusta estar torcido? ¿Quiere desobedecer a su madre o bien su cuerpo le desobedece a él?

La postura es una expresión universal que se tiene frente al mundo; es decir, la expresión del Ser, la respuesta ante un estímulo continuo permanente de la gravedad. El aparato locomotor está compuesto por músculos, tendones, articulaciones, huesos y nervios, los materiales. La cultura, es el medio. Las emociones, finalmente, esculpen la postura bípeda.

La bipedestación es una gran conquista para el hombre, le permitió tener las manos libres para hacer y así desarrollar su inteligencia. Pero esta conquista tiene su precio, con ella comienzan los problemas posturales.

Existe una postura ideal inalcanzable en la que hay una conservación de las curvas fisiológicas (cervical, dorsal y lumbar), una correcta alineación de la cabeza con la pelvis, y una armonía entre los miembros superiores e inferiores. Sin embargo, nadie tiene la postura ideal. La posibilidad es acercarse a ella con trabajo corporal.

Todo aquello que se aleje del ideal es una alteración que puede ser leve, moderada o grave, independientemente de los síntomas que conlleve. Malas posturas leves, como la típica del oficinista que es la rectificación de la columna cervical (es decir, el cuello pierde su curvatura natural), puede traer trastornos muy molestos como dolor de cabeza, mareos, cansancio.

La postura es el primer signo de lenguaje no verbal más fácil de descubrir. Con mucha frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás. Dos personas con mutua confianza tienden a colocarse en la misma postura. Si los observas en la barra de un bar, o sentados en un sillón, tienden a ser imágenes especulares, copias de los movimientos.

Si estudiamos la postura de varias personas durante una discusión o un debate muchas veces podremos detectar quién está a favor de quién, antes de que cada uno exprese su opinión.

Sin embargo, las personas desconocidas evitarán copiar posturas. Según los demás imiten nuestra postura, están indicando su agrado hacia nosotros. Y si nosotros hacemos lo mismo, expresamos la misma simpatía.

Si un jefe desea establecer rápidamente una buena relación y crear un ambiente tranquilo con un empleado, sólo debe copiar la postura de éste para lograr sus objetivos.

De la misma manera que las posturas similares expresan acuerdo, las no similares pueden utilizarse para marcar distancias.

Al ver una pareja de jóvenes sentados uno al lado del otro en un sofá. La chica está mirando hacia el muchacho, que está sentado mirando hacia afuera, los brazos y las piernas como formando una barrera entre ambos y este permanece sentado así durante ocho largos minutos y sólo de tanto en tanto gira la cabeza hacia la chica para hablar con ella. Al término de ese tiempo entra otra joven en la habitación y el muchacho se pone de pie y sale con ella; mediante su postura había establecido que la chica que estaba sentada a su lado no era su pareja.

Cuando las personas se ven forzadas a sentarse demasiado juntas, inconscientemente despliegan sus brazos y piernas como barreras. Dos hombres sentados muy juntos en un sofá girarán el cuerpo levemente y cruzarán las piernas de adentro hacia afuera, o pondrán una mano o un brazo para protegerse el lado común del rostro.

Un hombre y una mujer sentados frente a frente a una distancia muy próxima, cruzarán los brazos y tal vez las piernas, y se echarán hacia atrás en sus asientos.

La postura no es solamente una clave acerca del carácter, es también una expresión de la actitud. En efecto, muchos de los estudios psicológicos que se han hecho sobre la postura la analizan según lo que revela acerca de los sentimientos de un individuo con respecto a las personas que lo rodean.

Un investigador ha observado que cuando un hombre se inclina levemente hacia adelante, pero relajado y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él.

La postura es, como ya hemos dicho, el elemento más fácil de observar y de interpretar de todo el comportamiento no verbal. En cierto modo, es preocupante saber que algunos movimientos corporales que teníamos por arbitrarios son tan circunscritos, predecibles y, a veces, reveladores; pero por otra parte, es muy agradable saber que todo nuestro cuerpo responde continuamente al desenvolvimiento de cualquier encuentro humano.

Por ejemplo, los a domicilio deben observar los gestos de los cónyuges para ver quién los inicia y quién los copia. Si el marido es el que mantiene la conversación y la mujer no dice nada, pero usted observa que él copia los gestos de la mujer, descubrirá que es ella la que decide y paga, así que al vendedor le conviene dirigir su charla a la señora.

Ejercicios:

OBSERVAR: por las posturas en grupos de personas quienes tienen afinidad y quienes no.

PRACTICAR: copia las posturas de personas con las que te relacionas y observa las relaciones. ¿Hay más empatía? ¿Notas mejoría en las relaciones?

PRACTICAR: haz lo contrario, no copies las posturas. Si ya eras del agrado de la otra persona, ¿notas si las otras personas te copian a ti la postura?

Las investigaciones acerca de la comunicación humana a menudo han descuidado al individuo en sí. No obstante, es obvio que cualquiera de nosotros puede hacer un análisis aproximado del carácter de un individuo basándose en su manera de moverse (rígido, desenvuelto, vigoroso), y la manera en que lo haga representará un rasgo bastante estable de su personalidad.

Tomemos por ejemplo la simple acción de caminar. Este sólo hecho nos puede indicar muchas cosas. El hombre que habitualmente taconee con fuerza al caminar nos dará la impresión de ser un individuo decidido. Si camina ligero, podrá parecer impaciente o agresivo, aunque si con el mismo impulso lo hace más lentamente, de manera más homogénea, nos hará pensar que se trata de una persona paciente y perseverante. Otra lo hará con muy poco impulso, como si cruzando un trozo de césped tratara de no arruinarlo y nos dará una idea de falta de seguridad.

El hecho de levantar las caderas exageradamente da impresión de confianza en sí mismo; si al mismo tiempo se produce una leve rotación, estamos ante alguien garboso y desenfadado. Si a esto se le agrega un poco más de ritmo, más énfasis y una figura en forma de guitarra, tendremos la forma de caminar que, en una mujer, hace dar vuelta a los hombres por la calle.

Esto representa el «cómo» del movimiento corporal, en contraste con el «qué»: no el acto de caminar sino la manera en que se hace; no el acto de estrechar la mano, sino la forma de hacerlo.

La proporción entre gesto y postura es una forma de evaluar el grado de participación de un individuo en una situación dada. Un hombre que sacude enérgicamente los brazos no parecerá convincente si sus movimientos no se extienden al resto del cuerpo.

Lo que importa es la proporción existente entre los movimientos posturales y los gestuales, más que el mero número de movimientos posturales. Un hombre puede estar sentado muy quieto, escuchando, pero si al moverse lo hace con todo su cuerpo, parecerá estar prestando mucha atención; mucha más que si estuviera continuamente en movimiento, jugueteando tal vez constantemente con alguna parte de su cuerpo.

Las actitudes corporales reflejan las actitudes y orientaciones persistentes en el individuo. Una persona puede estar inmóvil o sentada hacia adelante de manera activa, o

hundida en sí misma, y así sucesivamente. Estas posiciones o posturas, y sus variaciones o la falta de ellas, representan la forma en que uno se relaciona y orienta hacia los demás.

Test del lenguaje corporal y para saber qué piensan de ti

Si quieres saber qué ven los demás (y que piensan de ti) cuando te ven, rellena este test.

1. ¿Cuándo es tu mejor momento?

- A) por la mañana
- B) durante la tarde y a la tarde temprano
- C) tarde por la noche

2). Normalmente caminas...

- A) bastante rápido, con pasos largos
- B) bastante rápido, con pasos cortos
- C) no tan rápido con la cabeza levantada, mirando al mundo en la cara
- D) no tan rápido, con la cabeza gacha
- E) muy despacio

3. Al hablar con alguien...

- A) te paras con los brazos cruzados
- B) mantienes tus manos unidas
- C) tienes una o ambas manos en tus caderas
- D) tocas o empujas a la persona con quien estás hablando
- E) juegas con tu oreja, toca tu barbilla, o alisas tu pelo

4. Al relajarse, te sientas con...

- A) las rodillas pulcramente dobladas lado a lado con tus piernas
- B) las piernas cruzadas
- C) tus piernas estiradas o rectas
- D) una pierna doblada debajo de ti

5. Cuando algo realmente te divierte, reaccionas con una...

- A) risa apreciativa enorme
- B) una risa, pero no una fuerte
- C) una risita callada
- D) una sonrisa tímida

6. Cuando vas a una fiesta o reunión social...

- A) haces una entrada ruidosa para que todos lo noten
- B) haces una entrada silenciosa, echando una mirada alrededor para encontrar

alguien conocido

C) haces la entrada más disimulada, intentando pasar inadvertido

7. Estás trabajando muy duro, concentrándote con fuerza y eres interrumpido...

- A) agradeces el descanso
- B) te sientes sumamente irritado
- C) variás entre estos dos extremos

8. ¿Cuál de los siguientes colores te gusta más?

- A). Rojo o naranja
- B). negro
- C). amarillo o celeste
- D). verde
- E). azul oscuro o púrpura
- F). blanco

G). castaño o gris

9. Cuando estás por la noche en la cama, en esos últimos momentos antes de dormirse, estás...

- A) estirado sobre tu espalda
- B) estirado boca abajo sobre tu estómago
- C) de lado, ligeramente doblado
- D) con tu cabeza sobre un brazo
- E) con tu cabeza bajo las sábanas

10. A menudo sueñas que estás...

- A) cayéndote
- B) luchando o esforzándote
- C) buscando a algo o a alguien
- D) volando o flotando
- E) normalmente no sueñas
- F) tus sueños siempre son agradables

Suma tu puntuación según esta tabla:

- (a) 2 (b) 4 (c) 6
- (a) 6 (b) 4 (c) 7 (d) 2 (e) 1
- (a) 4 (b) 2 (c) 5 (d) 7 (e) 6
- (a) 4 (b) 6 (c) 2 (d) 1
- (a) 6 (b) 4 (c) 3 (d) 5 (e) 2
- (a) 6 (b) 4 (c) 2
- (a) 6 (b) 2 (c) 4
- (a) 6 (b) 7 (c) 5 (d) 4 (e) 3 (f) 2 (g) 1
- (a) 7 (b) 6 (c) 4 (d) 2 (e) 1
- (a) 4 (b) 2 (c) 3 (d) 5 (e) 6 (f) 1

Interpretación de los resultados

Ahora, basándote en la tabla que acabamos de dar, suma los puntos y mira el resultado.

MÁS DE 60 PUNTOS:

Los demás te ven como alguien con quien deben tratarse con cuidado. Te ven como vano, egocéntrico, y sumamente dominante. Los demás pueden admirarte, deseando que pudieran ser más como tú, pero no siempre confían en ti, dudando sobre volverse demasiado profundamente involucrado contigo.

51 A 60 PUNTOS:

Los demás te ven como una personalidad excitante, muy volátil, más bien impulsiva; un líder natural que es rápido en tomar decisiones aunque no siempre las correctas. ¡Ellos te ven como atrevido y aventurero!; alguien que probará todo al menos una vez; alguien que toma las oportunidades y disfruta una aventura. Les gusta estar en tu compañía debido a la emoción que irradias.

41 A 50 PUNTOS:

Los demás te ven como una persona fresca, viva, encantadora, entretenida, práctica, y siempre interesante; alguien que constantemente es el centro de atención, pero suficientemente bien equilibrado para no permitir que esto se le suba a la cabeza. Ellos también te ven como amable, considerado, y comprensivo; alguien que siempre los animará y los ayudará.

31 A 40 PUNTOS:

Los demás te ven como sensato, cauto, cuidadoso y práctico. Te perciben como diestro, dotado, o talentoso, pero modesto. No eres una persona que hace amigos muy rápida o fácilmente, pero es alguien que es sumamente fiel a los amigos que tiene y que espera la misma lealtad a cambio. Aquellos que realmente llegan a conocerte comprenden que cuesta mucho agitar tu confianza en tus amigos, pero igualmente te toma un largo tiempo para superarlo si esa confianza alguna vez es rota.

21 A 30 PUNTOS:

Tus amigos te ven como esmerado y melindroso. Te perciben como muy cauto, sumamente cuidadoso, lento y firme. Realmente los sorprenderías si alguna vez hicieras algo impulsivamente o en el calor del momento, ya que esperan que examines todo cuidadosamente desde todos los puntos de vista y entonces te decidas. Piensan que esta reacción esta causada en parte por tu naturaleza cuidadosa.

MENOS DE 21 PUNTOS:

Los demás piensan que eres tímido, nervioso e indeciso; alguien que necesita ser cuidado, que siempre quiere que alguien más tome las decisiones; ¡quién no quiere involucrarse con nadie ni con nada! Te ven como aprensivo que siempre ve problemas que no existen. Algunas personas piensan que eres aburrido. Sólo aquellos que te conocen bien saben que no lo eres.

Ahora puedes entender los gestos

Sonríe y el mundo sonreirá contigo. Anónimo

Vamos a entrar directamente en un **ejercicio**.

PRACTICAR: Durante la próxima semana, mira a los ojos y sonríe a todas las personas que te encuentres, sean o no conocidas. No hace falta que les digas nada, sólo sonríe, pero de forma natural y sincera. Sin exagerar, con naturalidad. Ya se que parece algo extraño y que al principio cuesta. Estoy seguro que te asombrarás de los resultados. Muchas personas te saludarán, aunque no te conozcan, o sólo te conozcan de vista. Es el poder de la sonrisa.

OBSERVAR: Vuelve al espejo y sonríete a ti mismo. ¿Cómo te sientes? Sonreímos porque estamos bien con nosotros, pero también funciona a la inversa: el gesto puede generar la emoción. Sonreír cuando no tienes ganas de sonreír te hará sentir mejor. Haz la prueba.

La sonrisa se utiliza generalmente para expresar felicidad, alegría, simpatía o para disimular hipócritamente una situación incomoda.

Hay muchos tipos de sonrisas, cada una tiene un significado especial que depende de lo que la persona sienta en su interior.

¿Sabes la verdad detrás de una sonrisa?

Una sonrisa ligera, de esas que apenas se notan, expresa inseguridad, duda y falta de confianza.

Una sonrisa sencilla pero intensa, es decir, cuando no hay una carcajada pero las comisuras de los labios se levantan mucho y se pueden observar los dientes de arriba, da a entender confianza, por lo usual, significa que la persona esta pasando un rato agradable.

La sonrisa superior transmite un mensaje de satisfacción al ver a alguien o al recibir algo. Esta es la sonrisa donde todos los dientes se quedan al descubierto.

Esta última sonrisa puede ser mas intensa cuando además se cierran los ojos. Expresa felicidad, diversión. Sin embargo, también suele ser utilizada para engañar cuando alguien esta disimulando la verdad, por eso hay que prestarle atención, y analizar la situación en la que se de.

Una sonrisa amplia denota mucha alegría y placer, se acompaña de una mirada estrecha.

Una sonrisa con carcajada incluida es contagiosa, suele darse entre grupos de personas o cuando la pareja realmente se esta divirtiendo.

Comunicación

La lista de definiciones de «comunicación» es muy larga, prácticamente cada autor propone la suya. Podemos denominar comunicación al proceso por el cual, unos seres, unas personas asignan significados a unos hechos producidos y, entre ellos muy especialmente al comportamiento de los otros seres o personas.

La primera condición para que haya comunicación es la presencia de un emisor (o sistema emisor) y un receptor (o sistema receptor). Emisor y receptor son, entonces, los primeros elementos del proceso de comunicación.

El estudio de los signos siempre ha estado relacionado con el concepto de comunicación, así como el de pensamiento. No hay pensamiento sin signos y no hay signos

sin comunicación. En estricta lógica, podemos decir: no hay pensamiento sin comunicación.

Como es natural, la expresión corporal que abarca los movimientos del cuerpo y la postura, está relacionada con las características físicas de la persona.

Hay tres clases de movimientos observables: **los faciales, los gesticulares y los de postura**. Aunque podamos categorizar estos tipos de movimientos, la verdad es que están fuertemente entrelazados, y muy frecuentemente se hace difícil de dar uno, prescindiendo de los otros.

En la comunicación verbal, todo y siendo el lenguaje el factor más importante, reconocemos que producimos y recibimos una cantidad muy grande de mensajes que no vienen expresados en palabras. Estos mensajes son los que denominamos no verbales, y van desde el color de los ojos, alargada del cabello, movimientos del cuerpo, postura, y hasta el tono de la voz, pasando por objetos, vestidos, distribución del espacio y el tiempo.

El estudio de estos sistemas de comunicación no empieza de manera rigurosa hasta bastante después de la Segunda Guerra Mundial. Esto no quiere decir que alguna referencia no la encontremos ya en los antiguos mundos Griego y Chino, o en trabajos sobre danza, teatro o liturgia.

Características generales de la comunicación no verbal

La comunicación no verbal, generalmente, mantiene una relación de interdependencia con la interacción verbal.

Con frecuencia los mensajes no verbales tienen más significación que los mensajes verbales.

En cualquier situación comunicativa, la comunicación no verbal es inevitable.

En los mensajes no verbales, predomina la función expresiva o emotiva sobre la referencial.

En culturas diferentes, hay sistemas no verbales diferentes.

Existe una especialización de ciertos comportamientos para la comunicación.

El estudio en que se encuentra este tipo de búsqueda es el descriptivo.

La comunicación humana se efectúa más mediante gestos, posturas, posiciones y distancias relativas que por cualquier otro método. Tras esta lectura, serás más consciente de tus propias señales no verbales y verás cómo las personas se comunican sin hablar.

La comunicación no verbal es un proceso complejo en el que intervienen las personas, el tono de la voz y los movimientos del cuerpo.

«Entender cómo funciona algo facilita la convivencia con ello, mientras que la falta de comprensión y la ignorancia inducen al temor y a la superstición y nos convierten en críticos de otros seres humanos». (Allan Pease).

Del mismo modo, el conocimiento de las formas no verbales de comunicación sirve para convertir el encuentro con otra persona en una experiencia interesante.

Cuando empezó a estudiarse la comunicación no verbal, ésta iba dirigida a gente de ventas, gerentes y ejecutivos, pero más tarde se fue ampliando de tal manera que toda persona, cualquiera que sea su vocación y su posición social, puede usarlo para comprender mejor el acontecimiento más complejo que se presenta en la vida: el encuentro cara a cara con otra persona.

La primera impresión

«Nunca se tiene una segunda oportunidad de dar una primera impresión».

Como ya hemos dicho anteriormente, es imposible no comunicarse. La primera impresión es un proceso de percepción de una persona por otra que transcurre en muy poco

tiempo. Habitualmente no somos del todo conscientes ni de la emisión ni de la recepción de las informaciones que la configuran:

Que aspecto tengo: 55%

Como hablo 38%

Que digo 7%

El tiempo en que fragua la primera impresión varía entre 2 y 4 minutos en el encuentro cara a cara, y escasos segundos en el telefónico. Abarca tres campos, con muy distinto peso en el conjunto final de la impresión:

A estos hay que añadir un cuarto: Cómo escucho, que completa el círculo de la comunicación.

Esos tres campos, tres canales, se perciben y analizan de un modo sucesivo, y el conjunto ha de ser coherente en su mensaje. La incoherencia entre canales causa distorsión o ruptura de la comunicación. Por el contrario, la armonía concentra la atención hacia las palabras y da confianza. Cuanta más congruencia haya entre lo que decimos y la forma en que lo decimos, más favorable será la primera impresión que causemos.

Cuanto más sepamos de:

Nosotros, mayores serán nuestras probabilidades de transmitir de forma unívoca nuestra imagen.

Los demás, con más exactitud podremos predecir las expectativas que ellos tienen respecto de nosotros, y mejor podremos conformar nuestras expresiones para que nos comprendan.

Componentes de la primera impresión

1. Qué aspecto tengo (lo que ven, comunicación visual):

Color de la piel, estrato social

Sexo

Edad

Apariencia (biotipo, postura, pelo, vestido, accesorios, olores, colores).

Expresiones faciales

Contacto ocular

Movimientos

Espacio personal (corpulencia, altura, peso; posturas; distancias; objetos).

Tacto (piel, tejidos, posibles contactos).

2. Cómo hablo

La voz. En el caso del contacto telefónico se convierte en casi única fuente de información, con la que tratarán de cubrir las lagunas que aportaría lo visual, la teórica primera fase.

Rapidez

Volumen, tono o altura

Calidad o timbre

Articulación o dicción

3. Qué digo

Las palabras. Cómo enfoco los asuntos. Qué pienso y cómo lo expongo.

Lo negativo: términos de relleno, expresiones restrictivas, términos exclusivos.

Lo positivo: estilo directo y afirmativo; no restrictivo, salvo que lo entendamos idóneo; sin disculpas ni evasivas; más simple en su sintaxis que por escrito, organizado; coloquial, conciso, animado; breve y puntual; incluso «participativo».

4. Cómo escucho

No interrumpir (si nos interrumpen debemos hacernos respetar).

Dar señal de retorno, oímos y entendemos su mensaje.

Utilizar los términos del interlocutor. Responderle.

Demostrar interés pidiendo aclaración a lo que oímos.

Como síntesis, nos interesa conocer los mecanismos de la primera impresión para utilizar eficazmente esa fuente de información. Saber todo lo que estamos «diciendo» a los demás, para que actúe en nuestro favor. Y conocer qué impactos recibimos, por qué reaccionamos de una manera determinada.

Todo ello sin forzar la realidad propia o ajena, con naturalidad expresiva y receptiva. Las «interpretaciones», en los dos sentidos de la palabra, sólo son buenas para los actores y para los obligados a juzgar.

Ejercicio:

OBSERVAR: fíjate en los componentes de la primera impresión (aspecto, cómo hablas, qué dices y cómo escuchas) en personas que conozcas. Entre las que causan una buena primera impresión y las que no tanto, ¿qué diferencias observables había?

PRACTICAR: con una persona de confianza, pídele que te diga su opinión sobre los componentes de la primera impresión (aspecto, cómo hablas, qué dices y cómo escuchas), tal y como lo acabas de leer en esta página.

La interpretación de la postura

Para la mayoría de nosotros, la postura es un tema poco agradable sobre el que nuestra madre solía regañarnos. Pero para un psicoanalista la postura de un paciente muchas veces constituye una clave de primer orden sobre la naturaleza de sus problemas.

Estudios recientes sobre la comunicación humana han examinado la postura en cuanto expresa las actitudes de un hombre y sus sentimientos hacia las personas que lo acompañan.

La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido. Albert Scheflen descubrió que, con sorprendente frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás. Dos amigos se sientan exactamente de la misma manera, la pierna derecha cruzada sobre la izquierda, por ejemplo, y las manos entrelazadas detrás de la cabeza; o bien uno de ellos lo hace a la inversa, la pierna izquierda cruzada sobre la derecha, como si fuera una imagen reflejada en un espejo. Scheflen denomina a este fenómeno posturas congruentes. Cree que dos personas que comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura.

Los programas de televisión nos dan numerosos ejemplos de posturas combinadas, tanto como cualquier reunión social. Estudiar la postura de las personas durante una discusión es sumamente interesante, ya que muchas veces podremos detectar quién está a favor de quién, antes de que cada uno hable.

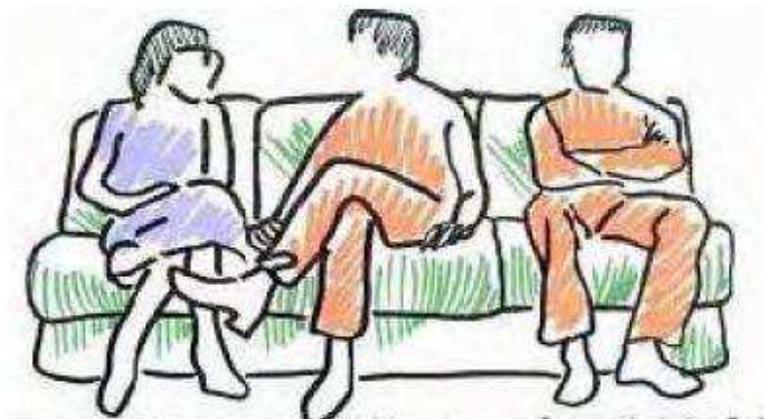
Scheflen observó que las personas que no se conocen evitan cuidadosamente adoptar las mismas posiciones. La importancia de la imitación puede llegar a ser una de las lecciones más significativas que podemos aprender, pues es la forma en que los demás nos expresan que coinciden con nosotros o que les agradamos. También es la forma en que comunicamos a los demás que realmente nos agradan.

Si un jefe desea establecer rápidamente una buena relación y crear un ambiente tranquilo con un empleado, sólo debe copiar la postura de éste para lograr sus objetivos.

De la misma manera que las posturas congruentes expresan acuerdo, las no congruentes pueden utilizarse para establecer distancias psicológicas.

Hay una película filmada en un dormitorio femenino de una universidad, que

muestra una pareja de jóvenes sentados uno al lado del otro en un sofá. La chica está mirando hacia el muchacho, que está sentado mirando hacia fuera, los brazos y las piernas como formando una barrera entre ambos. Permanece sentado así durante ocho largos minutos y sólo de tanto en tanto gira la cabeza hacia la chica para hablar con ella. Al término de ese tiempo entra otra joven en la habitación y el muchacho se pone de pie y sale con ella; mediante su postura había establecido que la chica que estaba sentada a su lado no era su pareja.



La dirección del cuerpo es utilizada para excluir a la persona de la derecha

Algunas veces cuando las personas se ven forzadas a sentarse demasiado juntas, inconscientemente despliegan sus brazos y piernas como barreras. Dos hombres sentados muy juntos en un sofá girarán el cuerpo levemente y cruzarán las piernas de adentro hacia afuera, o pondrán una mano o un brazo para protegerse el lado común del rostro.

Un hombre y una mujer sentados frente a frente a una distancia muy próxima, cruzarán los brazos y tal vez las piernas, y se echarán hacia atrás en sus asientos.

Cada individuo tiene una forma característica de controlar su cuerpo cuando está sentado, de pie o caminando. Es algo tan personal como su firma, y frecuentemente parece ser una clave fidedigna de su carácter.

La postura no es solamente una clave acerca del carácter, es también una expresión de la actitud. En efecto, muchos de los estudios psicológicos que se han hecho sobre la postura la analizan según lo que revela acerca de los sentimientos de un individuo con respecto a las personas que lo rodean.

Durante un juicio, el abogado defensor hizo una protesta formal en cuanto a la postura del juez. Señaló que durante el alegato del fiscal, el juez se inclinaba hacia adelante, sumamente atento, pero durante el de la defensa se echaba tanto hacia atrás en el asiento que parecía estar durmiendo. La protesta fue denegada.

Un investigador ha observado que cuando un hombre se inclina levemente hacia adelante, pero relajado y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él. Por otra parte, si se arrellana en el asiento, puede significar desagrado.

La postura es, como ya hemos dicho, el elemento más fácil de observar y de

interpretar de todo el comportamiento no verbal. En cierto modo, es preocupante saber que algunos movimientos corporales que teníamos por arbitrarios son tan circunscritos, predecibles y (a veces) reveladores; pero por otra parte, es muy agradable saber que todo nuestro cuerpo responde continuamente al desenvolvimiento de cualquier encuentro humano.

Por ejemplo, los que venden por las casas de parejas casadas deben observar de los gestos de los cónyuges para ver quién los inicia y quién los copia.

Por ejemplo, si el marido es el que mantiene la conversación y la mujer no dice nada, pero usted observa que él copia los gestos de la mujer, descubrirá que es ella la que decide y firma los cheques, así que al vendedor le conviene dirigir su charla a la señora.

La comunicación de los sentidos (el tacto).

El tacto es el sentido que está presente en todos los demás. La luz y los aromas nos envuelven en. Nos sentimos muchas veces mecidos por la música. Imaginemos lo que le sucedería a un niño a quien le impidieran su relación por medio del tacto. Posiblemente acabaría siendo un perfecto inválido.

A pesar de su importancia, este sentido va perdiendo en nosotros su función activa.

La policía norteamericana lleva ya mucho tiempo utilizando el llamado detector de mentiras. Éste es un instrumento para medir, entre otras cosas, la resistencia de la piel a la electricidad, y se utiliza para examinar a los sospechosos de haber cometido un delito.

Por mucho que niegue verbalmente su culpabilidad, el que ha cometido un crimen, experimentará una conmoción interna cuando se le pregunte por los detalles más espeluznantes de su acción. Tal conmoción emotiva se traducirá a escala cutánea por un aumento de la transpiración que disminuye la resistencia de la piel a una débil corriente eléctrica. Este hecho será registrado con exactitud por el detector de mentiras.

Aunque la eficacia de este aparato ha sido puesta en cuestión desde el punto de vista criminológico, una cosa está clara: nuestra piel es comúnmente fiel reflejo de nuestras emociones, como el miedo, la ira, el odio.

Los norteamericanos no sólo son reacios a olerse entre sí, sino que tampoco son muy dados a tocarse. Sin embargo, el tacto posee una clase especial de proximidad, puesto que cuando una persona toca a otra, la experiencia es total e inevitablemente mutua. La piel se pone en contacto con la piel, en forma directa o a través de la vestimenta, y se establece una inmediata toma de conciencia de ambas partes. Esta toma de conciencia es más aguda cuando el contacto es poco frecuente.

Lo que el hombre experimenta a través de la piel es mucho más importante de lo que la mayoría de nosotros piensa. Prueba de ello es el sorprendente tamaño de las áreas táctiles del cerebro, la sensorial y la motora.

Los labios, el dedo índice y el pulgar, sobre todo, ocupan una parte desproporcionada del espacio cerebral. Se podría pensar, claro está, que la piel, por ser el órgano más extenso del cuerpo humano, debería tener una representación considerable en el cerebro. No obstante, en neurología la regla general es que lo que interesa no es el tamaño del órgano en sí, sino el número de funciones que debe cumplir la correspondiente región del cerebro.

La experiencia táctil, por lo tanto, debe considerarse muy compleja y de gran significación.

Todo ser humano está en contacto constante con el mundo exterior a través de la piel. A pesar de que no es consciente de ello hasta que se detiene a pensarlo, siempre existe, por lo menos, la presión del pavimento contra la planta del pie, o la del asiento contra las

nalgas. En realidad, todo el medio ambiente le afecta a través de la piel; siente la presión del aire, el viento, la luz del sol, la niebla, las ondas acústicas y, algunas veces, a otros seres humanos.

El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos. El bebé recién nacido explora mediante el tacto; es así como descubre dónde termina su propio cuerpo y empieza el mundo exterior. A medida que el niño crece, aprende que hay objetos y partes de su propio cuerpo y del de las otras personas, que se pueden tocar y otras que no. Cuando el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad está redescubriendo la comunicación táctil.

Si se interrumpe una conversación, la persona que lo hace podrá poner su mano en el brazo de su interlocutor, ya que este gesto podrá interpretarse como el pedido de «un momento» y evidentemente forma parte del mecanismo de la conversación.

Ser tomado de la mano en una recepción, en el momento de los saludos, no tiene ningún significado, a pesar de que si esto no se produce puede resultar una experiencia desastrosa.

También resulta importante la parte del cuerpo que se toca. Una mano que reposa suavemente sobre un antebrazo tendrá un impacto totalmente diferente al que tendría si se coloca sobre una rodilla.

El contacto (por lo menos el más impersonal) se produce en todo nuestro entorno, ya sea que lo percibamos o no; pero el solo hecho de que no queramos advertirlo en tantas situaciones revela algo de nuestra actitud hacia él. Vinculamos el contacto físico con el sexo, excepto cuando se nota claramente que no hay conexión entre ambos; por eso lo utilizamos con parsimonia para expresar amistad y afecto.

En las calles de los Estados Unidos no suelen verse hombres ni mujeres que caminen del brazo. Sin embargo, ésta es una costumbre bastante común en Sudamérica. A los norteamericanos les parece un indicio de homosexualidad. Aún los padres e hijos mayores tienen entre sí el contacto más superficial posible.

Dentro de nuestro tema, especial interés revisten las relaciones entre madres y lactantes pertenecientes a grupos de esquimales llamados «netsilik» y que viven en el noroeste de Canadá. Después del parto, la madre «netsilik» coloca al recién nacido a su espalda de forma que el pecho y el vientre de éste se hallen apretados contra la piel materna. Así crece el niño hasta que adquiere plena habilidad locomotriz. Como en el caso de los balineses, el balanceo y contacto con la piel de la madre facilitan su sueño. La madre «netsilik», que no regaña nunca a su hijo, percibe todas sus necesidades mediante una comunicación exclusivamente cutánea.

Los estudiosos de estos pueblos han establecido una relación directa entre esta relación materno-filial y el carácter de los «netsilik». Estos, a pesar de hallarse constantemente amenazados por las asperezas de su sistema ecológico, pocas veces son presa de «stress» o pierden el control de sí mismos. Se dice de ellos que son capaces de enfrentarse a un oso furioso con total tranquilidad. En sus relaciones interpersonales son generosos y francos. No ejercen el dominio de unos sobre otros.

La vista, el movimiento, la orientación y el tacto se encuentran en ellos tan bien coordinados que sus aptitudes espaciales son extraordinarias. Las cosas y los animales van cambiando constantemente de tamaño dependiendo de si la madre se inclina, se arrodilla, se yergue o adopta cualquiera otra posición.

Desde tan diversas perspectivas su visión de las cosas es totalmente dinámica. Así, si se les entrega una revista ilustrada no se limitan a mirar las fotografías al derecho, como

nosotros hacemos, sino que las contemplan en cualquier posición, percibiéndolas correctamente.

El contacto constante de su nariz, labios, manos, pies y otras partes de su cuerpo con su madre proporciona al niño una sensibilidad que se traduce en especiales dotes para el arte y la mecánica.

El tacto, el gusto y el olfato son sentidos de proximidad. El oído y la vista, en cambio, pueden brindar experiencia a distancia. Tal vez por esa razón se considera que sus placeres son cerebrales y admirables, por lo menos en comparación con los de los otros sentidos.

Movimientos corporales

Las investigaciones acerca de la comunicación humana a menudo han descuidado al individuo en sí. No obstante, es obvio que cualquiera de nosotros puede hacer un análisis aproximado del carácter de un individuo basándose en su manera de moverse (rígido, desenvuelto, vigoroso), y en que la manera en que lo haga representará un rasgo bastante estable de su personalidad.

Tomemos por ejemplo la simple acción de caminar: levantar en forma alternada los pies, llevarlos hacia adelante y colocarlos sobre el piso. Este solo hecho nos puede indicar muchas cosas.

El hombre que habitualmente taconee con fuerza al caminar nos dará la impresión de ser un individuo decidido. Si camina ligero, podrá parecer impaciente o agresivo, aunque si con el mismo impulso lo hace más lentamente, de manera más homogénea, nos hará pensar que se trata de una persona paciente y perseverante.

Otra lo hará con muy poco impulso (como si cruzando un trozo de césped tratara de no arruinar la hierba) y nos dará una idea de falta de seguridad. Como el movimiento de la pierna comienza a la altura de la cadera, hay otras variaciones.

El hecho de levantar las caderas exageradamente da impresión de confianza en sí mismo; si al mismo tiempo se produce una leve rotación, estamos ante alguien garboso y desenfadado. Si a esto se le agrega un poco más de ritmo, más énfasis y una figura en forma de guitarra, tendremos la forma de caminar que, en una mujer, hace volverse a los hombres por la calle.

Esto representa el «cómo» del movimiento corporal, en contraste con el «qué»: no el acto de caminar sino la manera en que se hace; no el acto de estrechar la mano, sino la forma de hacerlo.

El sistema que se ha elaborado para el estudio de este tema se denomina «esfuerzo-forma». El analista de «esfuerzo-forma» estudia el fluir del movimiento (en tensión o en relajación, intenso o leve, repentino o directo, etc) y la figura, que es en realidad un concepto de la danza: las formas que adopta el cuerpo en el espacio.

El «esfuerzo-forma» ha sido aplicado tanto para la instrucción en la danza como para la de los actores; para la terapia por medio de la danza y la rehabilitación física; para estudios acerca del desarrollo de los niños, investigaciones psicoterapéuticas y aún el estudio comparativo de las diversas culturas.

Para entender mejor la utilidad del estudio del sistema «esfuerzo-forma», pondré un ejemplo, un caso en el que a partir de unos movimientos puede diagnosticarse el estado psíquico de un individuo. Se trata de un estudiante de la comunicación no verbal al cual le pasan una película:

La señorita Davis me enseñó una película tomada durante una de esas sesiones. Al comenzar, entraban a una habitación dos hombres, el médico y su paciente; pasaban frente

a la cámara y se sentaban frente a ella. Lo que me llamó la atención inmediatamente, era que había algo sumamente extraño en el paciente. La película fue pasada sin la banda de sonido, de manera que no era posible hallar una pista en el diálogo. No obstante, era evidente que el paciente no se movía como una persona normal.

La señorita Davis me fue señalando las diferencias. Por una parte, su manera de caminar: parecía deslizar los pies de manera muy lenta, monótona e igual, trasladando sólo muy levemente el peso del cuerpo de un pie a otro. También se sentaba de una manera extraña: en perfecta simetría, con las piernas descruzadas, los brazos colgando a los costados y el torso siempre inmóvil. La señorita Davis me explicó que este grado de simetría e inmovilidad son típicos de algunos esquizofrénicos. Ella ha descubierto que algunos trastornos motores parecen ser índices efectivos de la gravedad de la enfermedad del paciente, y otros parecen correlacionarse con diagnósticos específicos.

A medida que pasaba la película el paciente se movía muy poco, pero cada vez que lo hacía producía un efecto extraño. A veces volvía lentamente la cabeza de la izquierda hacia la derecha, como soñoliento, y al terminar el movimiento comenzaba a rascarse la cara, arañándose repetidas veces con las uñas. Comenzaba un movimiento y lo dejaba inconcluso, o lo cambiaba inmediatamente por otro totalmente diferente. Todo movimiento quedaba frustrado, sus ritmos y frecuencias parecían fragmentos y era como si su extraña lentitud constituyera una barrera entre él y los demás.

Me hizo recordar algo que Birdwhistell me había dicho: que las madres de niños psicóticos parecen notar que estos tienen un serio problema desde que tienen pocos meses de edad, por la manera extraña de moverse.

Como contraste, observamos luego al psiquiatra que aparecía en la película. Estaba sentado, inclinado levemente hacia el paciente, y cuando gesticulaba, cosa que no sucedía muy a menudo, sus movimientos eran claros, rápidos, breves y económicos.

En un momento dado, el paciente se dejó caer hacia un lado: el doctor se echó hacia él, lo tomó del brazo y volvió a enderezarlo. Este gesto fue realizado de manera firme y directa. No pareció nada repentino ni brusco y fue perfectamente aprovechado; cuando tomó al paciente del brazo, no tiró de él hacia abajo ni hacia arriba sino que, con suavidad y claramente, lo volvió a su posición anterior. En conjunto, la señorita Davis me dijo que, a su juicio, el médico era una persona firme, suave y sensible, algo intelectual y despegado.

La proporción entre gesto y postura es una forma de evaluar el grado de participación de un individuo en una situación dada. Distingue dos tipos de movimientos: el gestual, en el que el individuo utiliza sólo una parte de su cuerpo, y el postural, que generalmente atañe a toda su persona e implica también variaciones en la distribución del peso.

El movimiento postural literalmente lleva más peso detrás y puede emplearse como medida de la participación. Un hombre que sacude enérgicamente los brazos no parecerá convincente si sus movimientos no se extienden al resto del cuerpo.

Un cambio postural, señaló la señorita Davis, no implica solamente una variación en la posición del torso, ya que a no ser que participen también otras partes del cuerpo, se considerará un gesto del torso. Aun el caminar puede ser gestual y en consecuencia señal del retraimiento, como lo era en el enfermo de la película.

Lo que importa es la proporción existente entre los movimientos posturales y los gestuales, más que el mero número de movimientos posturales. Un hombre puede estar sentado muy quieto, escuchando, pero si al moverse lo hace con todo su cuerpo, parecerá estar prestando mucha atención; mucha más que si estuviera continuamente en movimiento,

juguetear tal vez constantemente con alguna parte de su cuerpo.

Las actitudes corporales reflejan las actitudes y orientaciones persistentes en el individuo. Una persona puede estar inmóvil o sentada hacia adelante de manera activa, o hundida en sí misma, y así sucesivamente. Estas posiciones o posturas, y sus variaciones o la falta de las, representan la forma en que uno se relaciona y orienta hacia los demás.

Siempre se han observado diferencias de movimientos entre las distintas culturas. A cualquiera le resultará fácil advertir la diferencia existente entre los movimientos angulares y enérgicos de los esquimales y los movimientos ondulantes de los habitantes de Samoa, que hacen vibrar sus cuerpos desde la cintura y efectúan gestos curvos y sinuosos con manos, brazos y hombros.

¿Hay una manera de aprender a controlar la cualidad del movimiento? *«Sería como el problema del ciempiés. Si alguna vez empezara a pensar cuál pata debe mover primero, se quedaría totalmente paralizado».*

El conjunto de gestos

Uno de los errores más graves que puede cometer un novato en el lenguaje del cuerpo es interpretar un gesto aislado de otros y de las circunstancias. Rascarse la cabeza, por ejemplo, puede significar muchas cosas: caspa, piojos, sudor, inseguridad, olvido o mentira, en función de los demás gestos que se hagan simultáneamente. Para llegar a conclusiones acertadas, deberemos observar los gestos en su conjunto.

Como cualquier otro lenguaje, el del cuerpo tiene también palabras, frases y puntuación. Cada gesto es como una sola palabra y una palabra puede tener varios significados. Sólo cuando la palabra forma parte de una frase, puede saberse su significado correcto.

Los gestos se presentan «en frases» y siempre dicen la verdad sobre los sentimientos y actitudes de quien los hace. La persona perceptiva es la que lee bien las frases no verbales y las con las expresadas oralmente.

La figura muestra un conjunto de gestos que expresan evaluación crítica. El principal es el de la mano en la cara, con el índice levantando la mejilla y otro dedo tapando la boca mientras el pulgar sostiene el mentón.

Otras evidencias de que el que escucha analiza críticamente al que habla, las proporcionan las piernas muy cruzadas y el brazo cruzado sobre el pecho (defensa), mientras la cabeza y el mentón están un poco inclinados hacia abajo (hostilidad). La «frase no verbal» dice algo así como «no me gusta lo que está diciendo y no estoy de acuerdo».

La observación de los grupos de gestos y la congruencia entre los canales verbales y no verbales de comunicación son las claves para interpretar correctamente el lenguaje del cuerpo.

Además de considerar a los gestos agrupados y de tener en cuenta la congruencia entre lo que se dice y el movimiento corporal, todos los gestos deben considerarse dentro del contexto en que se producen.

Por ejemplo, si alguien está de pie en la parada del autobús, con los brazos y las piernas cruzados y el mentón bajo en un día de invierno, lo más probable es que tenga frío y no que esté a la defensiva. Pero si esa persona hace los mismos gestos cuando está sentada frente a un hombre con una mesa de por medio, y este hombre está tratando de convencerla de algo, de venderle una idea, un producto o un servicio, la interpretación correcta es que la persona está a la defensiva y en actitud negativa.

La velocidad de algunos gestos y el modo en que resultan obvios para los demás está relacionada con la edad de los individuos. Si una niña de cinco años dice una mentira a

sus padres, se tapaná inmediatamente la boca con una o las dos manos.

El gesto indica a los padres que la niña mintió y ese gesto continúa usándose toda la vida, variando solamente su velocidad.

Cuando la adolescente dice una mentira, también lleva la mano a la boca como la niña de cinco años, pero, en lugar de tapanla bruscamente, sus dedos apenas rozan su boca.

El gesto de taparse la boca se vuelve más refinado en la edad adulta. Cuando el adulto dice una mentira, el cerebro ordena a la mano que tape la boca para bloquear la salida de las palabras falsas, como ocurría con la niña y la adolescente, pero en el último momento aparta la mano de la boca y el resultado es un gesto tocándose la nariz.

Ese gesto no es más que la versión refinada, adulta, del gesto de taparse la boca que se usó en la niñez. Esto sirve de ejemplo para mostrar que cuando un individuo se hace mayor, muchos de sus gestos se vuelven más elaborados y menos obvios. Es más difícil interpretar los gestos de una persona de cincuenta años que los de un individuo mucho más joven.

Los gestos de descarga

Los animales, el hombre incluido, realizan unas cortas acciones, tics o gestos consabidos, que les sirven de válvula de escape o descanso a la tensión comunicativa. Se interrumpe la actividad principal para introducir actos estereotipados, bien conocidos, de aseo, arreglo personal, ingestión de alimentos y otras habilidades motóricas.

Nos arreglamos el pañuelo o corbata, los puños de la camisa, etc. Nos restregamos y limpiamos los ojos, las gafas; llevamos las manos a la nariz y los oídos; satisfacemos ciertos picores; enjugamos el sudor, repasamos el aseo de nuestras uñas. Acudimos una y otra vez al vaso de agua, al rito de encender y chupar un cigarrillo, a limpiarle concienzudamente la ceniza. Arreglamos por centésima vez unos papeles, limpiamos una mota de polvo, abrimos y cerramos un cajón, nos enfrascamos en un dibujo, trazamos flechas, etc.

Deben censurarse y omitirse aquellas que puedan molestar a los presentes, por repetidas o de mal gusto. Pero no debe suprimirse toda demostración de duda o debilidad. Una actitud excesivamente atildada nos restaría humanidad.

Gestos al inicio de una conversación

El encuentro es un momento fundamental de la conversación y, a partir de él, se desencadenan una serie de estrategias a través de sutiles negociaciones no verbales que tienen lugar desde los primeros momentos. Los primeros 15 a 45 segundos son fundamentales, ya que representan la afirmación de una relación preexistente o una negociación.

Aquellas pautas de comportamiento comunicativo, aquellas reglas de interacción que ponemos en funcionamiento para expresar o negociar la intimidad, son las que hacemos servir para hacerle saber a una persona si nos gusta o no. Y eso raramente lo hacemos de manera verbal.

Ritmos corporales

Cada vez que una persona habla, los movimientos de sus manos y dedos, los cabeceos, los parpadeos, todos los movimientos del cuerpo coinciden con el compás de su discurso.

Este ritmo se altera cuando hay enfermedades o trastornos cerebrales.

Gestos con brazos y manos

Es una antigua broma decir que «Fulano se quedaría mudo si le ataran las manos». Sin embargo, es cierto que todos estaríamos bastante incómodos si tuviéramos que

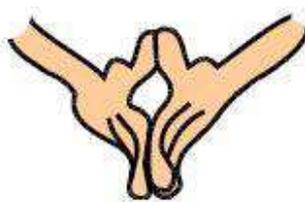
renunciar a los ademanes con que tan a menudo acompañamos e ilustramos nuestras palabras.

La mayoría de las personas son conscientes del movimiento de manos de los demás, pero en general lo ignoran, dando por sentado que no se trata más que de gestos sin sentido. Sin embargo, los ademanes comunican. A veces, contribuyen a esclarecer un mensaje verbal poco claro.

La palma de la mano

El gesto de exhibir las palmas de las manos se ha asociado siempre con la verdad, la honestidad, la lealtad y la deferencia. Muchos juramentos se efectúan colocando la palma de la mano sobre el corazón; la mano se levanta con la palma hacia afuera cuando alguien declara en un tribunal; ante los miembros del tribunal la Biblia se sostiene con la mano izquierda y se levanta la palma derecha.

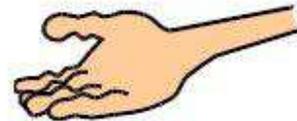
En la vida cotidiana, la gente usa dos posiciones fundamentales de las palmas: una es la de las palmas hacia arriba en la posición del mendigo que pide dinero o comida, y la otra es la de las palmas hacia abajo como si se tratara de contener, de mantener algo.



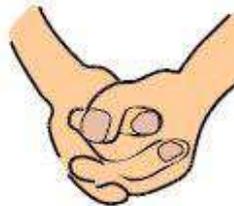
Autocontrol excesivo



Autoridad



Sinceridad



Impaciencia

Cuando alguien desea ser franco y honesto, levanta una o ambas palmas hacia la otra persona y dice algo así como: «Voy a serle franco».

Cuando alguien empieza a confiar en otro, le expondrá las palmas o partes de ellas. Es un gesto inconsciente como casi todos los del lenguaje del cuerpo, un gesto que proporciona al que lo ve la sensación o el presentimiento de que están diciéndole la verdad.

Cuando se usa correctamente el movimiento de la palma humana, el poder de la palma confiere al usuario un cierto grado de autoridad sobre los demás y el poder de dar órdenes en silencio.

Hay tres gestos principales de mando con las palmas: la palma hacia arriba (ya comentada), hacia abajo y la palma cerrada con un dedo apuntando en una dirección. La palma hacia arriba es un gesto no amenazador que denota sumisión.

Cuando alguien coloca la palma hacia abajo adquiere inmediatamente autoridad. La persona receptora siente que se le está dando una orden.

La palma cerrada en un puño, con el dedo señalando la dirección, es el plano simbólico con el que uno golpea al que lo escucha para hacer que le obedezca.

El apretón de manos

Estrecharse las manos es un vestigio que queda del hombre de las cavernas. Cuando dos cavernícolas se encontraban, levantaban los brazos con las palmas a la vista para demostrar que no escondían ninguna arma.

En el transcurso de los siglos, ese gesto de exhibición de las palmas fue transformándose en otros como el de la palma levantada para el saludo, la palma sobre el corazón y muchos otros.

La forma moderna de ese ancestral gesto de saludo es estrecharse las palmas y sacudirías. En Occidente se practica ese saludo al encontrarse y al despedirse y suelen hacerse varias sacudidas.

Apretones de manos sumisos y dominantes



Teniendo en cuenta lo que ya se ha dicho sobre la fuerza de una petición hecha con las palmas hacia arriba o hacia abajo, estudiemos la importancia de esas posiciones en el apretón de manos.

Supongamos que nos acaban de presentar a alguien y se realiza un apretón de manos. Tres actitudes pueden transmitirse en el apretón:

La actitud de dominio: «Este individuo está tratando de someterme. Voy a estar alerta». La de sumisión: «Puedo hacer lo que quiera con esta persona».

Y la actitud de igualdad: «Me gusta, nos llevaremos bien».

Estas actitudes se transmiten de forma inconsciente pero, con la práctica y la aplicación conscientes, las siguientes técnicas para estrechar la mano pueden tener un efecto inmediato en el resultado de un encuentro con otra persona.

El dominio se transmite cuando la palma (la de la manga oscura) queda hacia abajo. No es necesario que la palma quede hacia el suelo; basta con que esté hacia abajo sobre la palma de la otra persona.

Esta posición le indica a uno que el otro quiere tomar el control de esa reunión. La inversa del apretón dominante es ofrecer la mano con la palma hacia arriba). Este gesto resulta especialmente efectivo cuando se desea ceder al otro el control de la situación, o hacerle sentir que lo tiene.

Pero aunque poner la palma hacia arriba cuando se estrecha una mano puede denotar una actitud de sumisión, hay circunstancias que mitigan el efecto y que es necesario considerar. Cuando dos personas dominantes se estrechan las manos tiene lugar una lucha simbólica, ya que cada una trata de poner la palma de la otra en posición de sumisión. El resultado es un apretón de manos vertical en el que cada uno trasmite al otro un sentimiento de respeto y simpatía.

Los estilos para estrechar la mano

Extender el brazo con la mano estirada y la palma hacia abajo es el estilo más agresivo de iniciación del saludo, pues no da oportunidad a la otra persona de establecer una relación en igualdad de condiciones.

Esa forma de dar la mano es típica del macho dominante y agresivo que siempre inicia el saludo. Su brazo rígido y la palma hacia abajo obligan al otro individuo a ponerse en la situación sumisa, pues tiene que responder con su palma hacia arriba.

El apretón de manos «estilo guante» se lo llama a veces «apretón de manos del político». El iniciador trata de dar la impresión de ser una persona digna de confianza y honesta, pero cuando usa esa técnica con alguien que se acaba de conocer, el efecto es opuesto.

Manos con los dedos entrelazados

Al principio puede parecer que éste es un gesto de bienestar porque la gente que lo usa a menudo está sonriendo al mismo tiempo y parece feliz. Pero realmente es un gesto de frustración o actitud hostil y la persona que lo hace está disimulando una actitud negativa.

Parece que existe una relación entre la altura a la que se sostienen las manos y la intensidad de la actitud negativa. Cuanto más altas están las manos, más difícil será el trato con la persona.

Los gestos con el pulgar

En quiromancia, los pulgares señalan la fuerza del carácter y el ego. El uso de los pulgares en la expresión no verbal confirma lo anterior. Se usan para expresar dominio, superioridad e incluso agresión; los gestos con los pulgares son secundarios, forman parte de un grupo de gestos. Representan expresiones positivas usadas a menudo en las posiciones típicas del gerente «frío» ante sus subordinados.

El hombre que corteja a una mujer la emplea delante de ésta y son de uso común también entre las personas de prestigio, de alto status y bien vestidas. Las personas que usan ropas nuevas y atractivas hacen más gestos con los pulgares que las que usan ropas pasadas de moda.

Los pulgares, que expresan superioridad, resultan más evidentes cuando una persona está dando un mensaje verbal contradictorio. Con frecuencia los pulgares salen de los bolsillos, a veces de los bolsillos posteriores, como para disimular la actitud dominante de la persona.

Las mujeres agresivas o dominantes usan también este gesto. El movimiento de liberación femenina las ha llevado a adoptar muchos gestos y actitudes masculinos.

Los que muestran los pulgares suelen añadir a este gesto el balanceo sobre los pies para dar la impresión de tener mayor estatura.

Otra posición conocida es la de los brazos cruzados con los pulgares hacia arriba. Es una señal doble pues los brazos indican una actitud defensiva o negativa, mientras que los pulgares representan una actitud de superioridad. La persona que usa este gesto doble suele gesticular con los pulgares y, cuando está parada, balancearse sobre los pies.

El pulgar puede usarse también como un gesto de ridículo o de desdén cuando señala a otra persona. El pulgar que señala de este modo resulta irritante a la mayoría de las mujeres, especialmente cuando el gesto lo hace un hombre. El gesto de agitar el pulgar es mucho menos habitual en las mujeres, aunque a veces señalan así a sus maridos o a las personas que no les agradan.

Las manos en la cara

¿Cómo puede saberse que alguien está mintiendo? Reconocer los gestos de engaño puede ser una de las habilidades más importantes que pueden adquirirse. ¿Cuáles son las señales que delatan a los mentirosos?

Las posiciones de las manos en la cara son la base de los gestos humanos para engañar. En otras palabras, cuando vemos, decimos o escuchamos una mentira, a menudo intentamos taparnos los ojos, la boca o los oídos con las manos.

Cuando alguien hace un gesto de llevarse las manos a la cara no siempre significa que está mintiendo, pero indica que esta persona puede estar engañando. La observación

ulterior de otros grupos de gestos puede confirmar las sospechas. Es importante no interpretar aisladamente los gestos con las manos en la cara.

El guardián de la boca

Taparse la boca es uno de los gestos que resulta tan obvio en los adultos como en los niños. La mano cubre la boca y el pulgar se oprime contra la mejilla cuando el cerebro ordena, en forma subconsciente, que se supriman las palabras engañosas que acaban de decirse. A veces, el gesto se hace tapando la boca con algunos dedos o con el puño, pero el significado es el mismo. Si la persona que está hablando usa este gesto, denota que está diciendo una mentira.

Tocarse la nariz

El gesto de tocarse la nariz es, esencialmente, una versión disimulada de tocarse la boca. Puede consistir en varios roces suaves debajo de la nariz o puede ser un toque rápido y casi imperceptible.

Algunas mujeres hacen este gesto con discretos golpecitos para no arruinar el maquillaje.

Una explicación del origen del gesto de tocarse la nariz es que cuando la mente tiene el pensamiento negativo, el subconsciente ordena a la mano que tape la boca, pero, en el último instante, para que no sea un gesto tan obvio, la mano se retira de la boca y toca rápidamente la nariz.

Otra explicación es que mentir produce picazón en las delicadas terminaciones nerviosas de la nariz y, para que pase, se hace necesario frotarla.

Rascarse el cuello

En este caso el índice de la mano derecha rasca debajo del lóbulo de la oreja o rasca el costado del cuello. Nuestras observaciones de este gesto revelan algo interesante: la persona se rasca unas cinco veces. Es raro que lo haga más o menos veces.

El gesto indica duda, incertidumbre, y es característico de la persona que dice: «No sé si estoy de acuerdo». Es muy notorio cuando el lenguaje verbal contradice el gesto; por ejemplo, cuando la persona dice: «Entiendo cómo se siente».

Los dedos en la boca

La explicación de Desmond Morris sobre este gesto es que una persona se pone los dedos en la boca cuando se siente presionada. Es el intento inconsciente de la persona de volver a la seguridad del recién nacido que succiona el pecho materno. Un niño reemplaza el pecho de la madre por el pulgar, y el adulto no sólo se pone los dedos en la boca sino que inserta en ella cosas como cigarrillos, pipas, lápices, etc.

Si bien casi todos los gestos hechos con las manos en la cara expresan mentira o desilusión, meterse los dedos en la boca es una manifestación de la necesidad de seguridad. Lo adecuado es dar garantías y seguridades a la persona que hace este gesto.

El aburrimiento

Cuando el que escucha comienza a apoyar la cabeza en la mano, está dando señales de aburrimiento: la mano sostiene la cabeza para tratar de no quedarse dormido. El grado de aburrimiento está en relación directa con la fuerza con que el brazo y la mano están sosteniendo la cabeza.

El gran aburrimiento y la carencia total de interés se manifiestan cuando la cabeza está sostenida totalmente por la mano, y la señal máxima es la cabeza yaciendo sobre el escritorio y la persona roncando.

Los brazos defienden

Esconderse detrás de una barrera es una respuesta humana normal que aprendemos

a edad temprana para protegernos. A continuación veremos diferentes gestos defensivos con los brazos.

Los gestos con los brazos cruzados

Al cruzar uno o los dos brazos sobre el pecho se forma una barrera que, en esencia, es el intento de dejar fuera de nosotros la amenaza pendiente o las circunstancias indeseables. Una cosa es cierta: cuando una persona tiene una actitud defensiva, negativa o nerviosa, cruza los brazos y muestra así que se siente amenazada.

Gesto estándar de brazos cruzados

El gesto estándar es universal y expresa la misma actitud defensiva o negativa, casi en todas partes. Suele verse cuando una persona está entre desconocidos en reuniones públicas, colas, cafeterías, ascensores o en cualquier lugar donde se sienta insegura.

Cruce de brazos reforzado

Si, además de haber cruzado los brazos, la persona ha cerrado los puños, las señales son de defensa y hostilidad. Este grupo de gestos se combina a veces con el de los dientes apretados y la cara enrojecida. En ese caso puede ser inminente el ataque verbal o físico.

El gesto de cogerse los brazos

Observarán que esta forma de cruzar los brazos se caracteriza por oprimirlos para reforzar la posición y anular cualquier intento de liberarlos que pudiera dejar expuesto el cuerpo. Los brazos pueden llegar a apretarse con tanta fuerza que los dedos palidezcan al impedirse la circulación de la sangre. Este estilo se observa comúnmente en las personas que están en la sala de espera de un médico o de un dentista, o en las que viajan en avión por primera vez y esperan el despegue.

Expresión facial

Inclinar la cabeza hacia un lado significa confianza y atención. El perro adopta esta postura al reconocer la voz de su amo. Si alguien nos escucha de esta manera, nos demuestra su interés y aceptación. Nos presenta la yugular en señal de entrega. Atender es una muestra de amistad indefensa.

Los signos faciales juegan un papel clave en la comunicación. Sólo es necesario ver como en las conversaciones telefónicas la ausencia de estas expresiones hacen reducir significativamente el número de elementos a disposición del receptor para interpretar los mensajes.

Estas expresiones son, también, los indicios más precisos del estado emocional de una persona. Así interpretamos la alegría, la tristeza, el miedo, la rabia, la sorpresa, el asco o el afecto, por la simple observación de los movimientos de la cara de nuestro interlocutor.

Ciertamente, es verdad que hay casos en que la expresión de la cara resulta ambigua, y entonces las interpretaciones pueden ser muy diversas.

Probablemente, el punto más importante de la comunicación facial lo encontraremos en los ojos, el focus más expresivo de la cara. El contacto ocular es una señal clave en nuestra comunicación con los demás. Así, la longitud de la mirada, es decir, la duración del contacto ininterrumpido entre los ojos, sugiere una unión de mensajes.

La comunicación ocular es, quizás, la más sutil de las formas de expresión corporal.

Gestos con las piernas

Las piernas cruzadas, como los brazos cruzados, indican la posible existencia de una actitud negativa o defensiva. En un principio, el propósito de cruzar los brazos sobre el pecho era defender el corazón y la región superior del cuerpo. Cruzar las piernas es el intento de defender la zona genital.

Cruce de piernas

El cruce de brazos señala una actitud más negativa que cruzar las piernas, y resulta más evidente. Hay que tener cuidado cuando se interpretan los gestos de cruzar las piernas de una mujer, pues a muchas les han enseñado que «así se sientan las damas». Por desgracia, este gesto hace que parezcan estar a la defensiva.

Hay dos maneras fundamentales de cruzar las piernas estando sentado: el cruce estándar y el cruce en que las piernas dibujan un 4.

El Cruce de piernas estándar

Una pierna se cruza netamente por encima de la otra; por lo general, la derecha sobre la izquierda. Este es el cruce normal para los europeos, británicos, australianos y neozelandeses, e indica una actitud defensiva, reservada o nerviosa. Sin embargo, este gesto es de apoyo a otros gestos negativos y no debe interpretarse aislado del contexto.

El Cruce de piernas norteamericano en 4

Este cruce de piernas indica que existe una actitud de competencia o discusión. Es la posición que usan los norteamericanos. Eso significa que es un gesto de difícil interpretación si lo efectuara un norteamericano durante una conversación, pero es muy claro cuando lo hace un súbdito británico.

Cruce de tobillos

Tanto el cruzarse de brazos como de piernas señala la existencia de una actitud negativa o defensiva, y el cruce de tobillos indica lo mismo. La versión masculina del cruce de tobillos se combina a menudo con los puños apoyados sobre las rodillas o con las manos cogiendo con fuerza los brazos del sillón.

La versión femenina es apenas distinta: se mantienen las rodillas juntas; los pies pueden estar hacia un costado, y las manos descansan una al lado de la otra o una sobre la otra, apoyadas en los muslos.

Las observaciones que hemos llevado a cabo en las entrevistas y ventas efectuadas a lo largo de más de diez años, nos revelan que cuando el entrevistado cruza los tobillos está «mordiéndose los labios» mentalmente. El gesto señala el disimulo de una actitud o emoción negativa: nerviosismo o temor.

Cruce de pies

Es un gesto casi exclusivamente femenino. Un pie se engancha en la otra pierna para fortalecer la actitud defensiva. Cuando aparece este gesto, puede estar seguro de que la mujer se ha encerrado en ella misma, retrayéndose como una tortuga en su caparazón. Un enfoque discreto, amistoso y cálido es lo que usted necesita, si desea abrir el caparazón. Esta posición es propia de las mujeres tímidas.

Los gestos al fumar

Los gestos que se hacen al fumar pueden tener mucha importancia cuando se juzga la actitud de una persona: se efectúan por lo general predecible y ritualista y nos dan las claves de la actitud personal.

Fumar cigarrillos, como fumar en pipa, es un desplazamiento de la tensión interna que permite demorar las cosas. No obstante, el fumador de cigarrillos toma sus decisiones más rápidamente que el fumador de pipa. En realidad, el que fuma en pipa es un fumador que necesita más tiempo que el que proporciona un cigarrillo.

El ritual del cigarrillo comprende una serie de minigestos, como golpear el cigarrillo, hacer caer la ceniza o moverlo, y que indican que la persona está experimentando más tensión de la normal.

Una señal concreta indica si la persona tiene una actitud positiva o negativa en cada momento: la dirección en que exhala el humo. La persona que tiene una actitud positiva,

que se siente superior o que confía en sí misma, exhala hacia arriba la mayor parte del tiempo. A la inversa, quien está en actitud negativa, de sospecha, exhala hacia abajo casi todo el tiempo.

Soplar hacia abajo por un lado de la boca indica una actitud de reserva o más negativa. Todo esto es válido en los casos en que el fumador no exhala hacia arriba con el fin de no molestar a los demás; en estos casos, exhalará hacia cualquier lado.

Exhalar el humo por la nariz indica que la persona se siente segura y superior. El humo va hacia abajo solamente por la posición de las fosas nasales y la persona a menudo se echa hacia atrás para exhalar. Si la cabeza del individuo está inclinada hacia abajo cuando exhala por la nariz, está enfadado y trata de parecer feroz como un toro embravecido.

En general, siempre se han utilizado los cigarrillos-puros para expresar superioridad debido a su costo y tamaño.

Los gestos con gafas

Todos los objetos auxiliares que el hombre utiliza proporcionan oportunidades para hacer muchos gestos reveladores, y éste es el caso de los que usan gafas. Uno de los gestos más comunes es ponerse en la boca la punta de una patilla.

Desmond Morris dice que el acto de poner objetos contra los labios o en la boca representa un intento de revivir la sensación de seguridad del bebé que succiona el pecho de la madre, lo que significa que el gesto de llevarse las gafas a la boca es un gesto de afirmación de la propia seguridad. Los fumadores usan los cigarrillos para lo mismo y los niños se chupan el pulgar.

Los actores del los años 20 y 30 usaban el gesto de mirar por encima de las gafas para representar una personalidad que juzga y critica. Pero puede ser que la persona esté usando gafas para ver de cerca y encuentre más cómodo mirar por encima de ellas que quitárselas. El que recibe esta mirada puede sentir que están investigando y juzgándolo.

Mirar por encima de las gafas puede ser un grave error, porque la persona mirada se defenderá cruzando los brazos, las piernas y adoptando una actitud negativa.

Los que usan gafas deben quitárselas cuando hablan y ponérselas cuando escuchan. Esto no sólo relaja a la otra persona, sino que permite al que usa gafas el control de la situación. El otro aprende en seguida que cuando aquel con quien está dialogando se quita las gafas, él no debe interrumpirlo, y sólo puede hablar cuando la otra persona se las pone.

Las señales con los ojos

En las mismas condiciones de luminosidad las pupilas se dilatan o se contraen según la actitud de la persona. Cuando alguien se entusiasma las pupilas se dilatan hasta tener cuatro veces el tamaño normal. Pero cuando alguien está de mal humor, enojado o tiene una actitud negativa, las pupilas se contraen. Los ojos se usan mucho en la conquista amorosa. Aristóteles Onassis usaba gafas oscuras para sus tratos comerciales para que sus ojos no revelaran sus pensamientos.

Cuando una persona es deshonesto o trata de ocultar algo su mirada enfrenta a la nuestra menos de la tercera parte del tiempo. Ahora, cuando alguien sostiene la mirada más de las dos terceras partes del tiempo o encuentra al interlocutor atractivo o siente hostilidad y está enviando un mensaje no verbal de desafío. Para entablar una buena relación con otra persona se la debe mirar el 60 o 70% del tiempo, así la persona comenzará a sentir simpatía por el otro.

La mirada

Una vez iniciada una conversación es mucha la información que podemos obtener

de nuestro interlocutor si sabemos prestar atención al lenguaje de su cuerpo. Los ojos tienen una gran importancia y es mucho lo que podemos decir con ellos. No es extraño, por tanto, escuchar expresiones como «hay miradas que matan», «tenía una mirada de hielo» o «me abrasó con su mirada». Hay miradas burlonas, miradas iracundas, miradas de sorpresa e incluso miradas veladas.

Al escuchar, miras atentamente a los ojos de tu interlocutor para demostrarle interés y atención, mientras que la otra persona suele desviar a menudo la mirada cuando te habla. Si nos miran fijamente al hablarnos es fácil que nos pongamos nerviosos, sobre todo porque aparece el dilema de sostener durante demasiado tiempo una mirada, frente a desviar los ojos, algo que puede ser interpretado como falta de interés. Después, cuando te dispones a tomar la palabra, desvías la mirada un instante, justo antes de empezar a hablar, para hacer ver que te dispones a dar una respuesta considerada y meditada. Por supuesto, la persona con la que hablas no es consciente de todo esto, pero a un nivel sutil está captando todos estos mensajes y probablemente tiene ya una impresión bastante favorable t.

Mientras estáis sentados en la terraza de un café, te alegras de que el día esté nublado, pues con esas lentillas que te has puesto te molestaría demasiado el sol y sabes que las gafas también tienen algo que decir. Tienden a producir una impresión negativa, sobre todo si son oscuras o con cristales brillantes, ya que impiden el acceso a una fuente importante de información. Pueden dar la sensación de frialdad, distanciamiento o falta de sinceridad, aunque también transmiten inteligencia, seriedad y autoridad. La persona que te habla con gafas de sol oscuras está diciéndote lo inaccesible que es y lo difícil que lo tienes para llegar hasta ella. Dan la sensación de gran reserva y rechazo a entablar una conversación, aunque, por supuesto, puede tratarse tan sólo de inseguridad. A veces se utilizan como un modo de esconderse ante la mirada ajena.

El lugar hacia donde dirigimos la mirada dice también mucho. Cuando se trata de personas que acabamos de conocer se mantiene la mirada dentro del triángulo formado por los ojos y la nariz, y entre amigos se amplía ese triángulo para incluir la boca. Bajar la mirada por debajo de la cara tiende a interpretarse como un mayor deseo de intimidad y puede hacer que una persona, sobre todo si es mujer, se sienta nerviosa o enfadada al verlo como una insinuación sexual.

El tiempo durante el cual una persona mantiene su mirada puede darnos también algunas pistas. Las personas inseguras la mantienen menos. Cuando se habla de temas personales disminuye el contacto visual y cuando alguien nos elogia sucede justo lo contrario.

La mirada de negocios

Cuando se está hablando de negocios se debe imaginar un triángulo en la frente de la otra persona. Entonces si se mantiene la mirada dirigida a esa zona y no baja por debajo de los ojos se percibe seriedad y el otro percibirá que usted habla en serio.

La mirada social

Cuando la mirada cae por debajo del nivel de los ojos se desarrolla una atmósfera social. En los encuentros sociales la mirada se dirige al triángulo formado entre los ojos y la boca.

La mirada íntima

Recorre los ojos, pasa por el mentón y se dirige hacia otras partes del cuerpo. Si la persona está interesada devolverá una mirada del mismo estilo.

Las miradas de reojo

Se usan para transmitir interés amoroso si se combina con una elevación en las cejas

y una sonrisa u hostilidad si se combinan con las cejas fruncidas o hacia abajo.

Las posiciones fundamentales de la cabeza

Hay tres posiciones básicas de la cabeza. La cabeza hacia arriba es la que adopta la persona que tiene actitud neutral respecto a lo que esta escuchando. Cuando la cabeza se inclina hacia un costado significa una demostración de interés. Cuando la cabeza esta inclinada hacia abajo señala que la actitud es negativa y hasta opuesta.

Los movimientos afirmativos de cabeza revelan mensajes diferentes según su ritmo. Cuando son rápidos significa: «entiendo; continúa», o bien pueden indicar que queremos que esa persona se dé prisa y termine lo que está diciendo. Cuando son moderados nos están diciendo «comprendo y estoy de acuerdo» y cuando son lentos significan «comprendo pero estoy un poco confundido» o «no estoy del todo convencido». La inclinación de cabeza es otra pista que podemos interpretar de diferentes formas. Una inclinación hacia delante y a un lado significa «te escucho». Y cuando va acompañada de una sonrisa y contacto visual aumentan los sentimientos de simpatía hacia esa persona y tiene más probabilidades de recibir apoyo y cooperación. Cuando la inclinación se produce hacia un lado y hacia atrás quiere decir «estoy pensando tu pregunta» y una clara inclinación hacia un lado significa «estoy interesado y tal vez atraído».

Las dos manos detrás de la cabeza

Este gesto es típico de los abogados gerentes de ventas o personas en general que sienten confianza en sí mismas, o son dominantes, o se sienten superiores en algún aspecto. Como si para adentro dijeran «tal vez algún día llegues a ser tan inteligente como yo». Es un gesto que irrita a mucha gente.

Gestos nerviosos o de hostilidad

Cuando sentimos ansiedad u hostilidad nuestro lenguaje corporal va a reflejarlo. Sin embargo, nuestro interlocutor no tiene por qué ser consciente de lo que estamos sintiendo; simplemente capta «algo» en nosotros que no le gusta. Por ejemplo, una persona ansiosa o tímida puede comportarse de un modo que otros perciban como frialdad y rechazo. El miedo puede hacer que nos enfademos con nosotros mismos y transmitir una imagen de hostilidad. De este modo la persona con la que hablamos puede tener una impresión de nosotros que no se corresponda con la realidad, a no ser que sea bastante buena interpretando nuestros gestos.

Cuando estamos nerviosos es muy probable que toquemos precisamente esa parte de nuestro cuerpo que menos nos gusta. La ansiedad es un sentimiento muy intenso que nos hace más conscientes de nosotros mismos y, por tanto, también de aquello que no nos gusta en nosotros. Sin embargo, también puede tener otros significados. Tocarse la boca, por ejemplo, puede indicar que no nos gusta o bien un temor a decir algo que no debemos. La persona que se frota las manos nerviosamente parece estar diciendo «tengo miedo de lo que podría llegar a hacer con mis manos». Los niños se tapan descaradamente las orejas cuando no quieren oír; los adultos, más discretos, se las tocan.

Tocarse determinadas partes del cuerpo es también una forma de confortarse o relajarse. Masajearse la nuca, acariciarse el pelo o la barba, humedecerse los labios o chupar algún objeto, etc., denota cierto nerviosismo cuando se hace a menudo. Y lo mismo puede decirse de los pies y dedos inquietos: jugar con objetos, alisarse la ropa, golpear el cigarro contra el cenicero aunque no haya ceniza que tirar...

Entre los signos de hostilidad se encuentran golpear el suelo o algún objeto con el pie; apretar, estirar o pellizcar partes de la cara, o morderse los labios.

Gestos de rechazo

La persona que interpone un objeto entre ella y nosotros nos está enviando un mensaje que puede significar varias cosas. Cuando se da también una mirada hostil o inexpresiva, postura tensa, y poco o nulo movimiento corporal su significado suele ser claro: «será mejor que te apartes de mi vista inmediatamente», pero si va acompañado de una expresión amistosa y el cuerpo más relajado, indica que aunque no se va cortar del todo la comunicación es mejor que vayas con cautela.

En una investigación se vio que cuando un grupo de personas escuchaban a un orador con los brazos cruzados retenían menos información y tenían una actitud más crítica hacia él. Cruzar los brazos indica una actitud defensiva y negativa, incertidumbre o inseguridad. Si se aprieta el puño denota agresividad y si se están apretando los brazos con las manos señala una gran ansiedad o enfado. Una buena forma de romper estas barreras es ofrecer algún objeto a esa persona, como un cigarrillo o una bebida.

Una barrera parcial, como agarrarse el brazo con una mano, denota más bien falta de confianza en vez de rechazo. A veces lo usan las personas inseguras como una forma de tranquilizarse.

Descubre cómo funcionan los indicadores

A veces la persona con la que uno esta conversando adopta la postura de tener la cabeza mirando hacia nosotros pero el cuerpo y los pies apuntando hacia la salida o hacia otra persona. Eso está mostrando la dirección que la persona quisiera tomar. Si se observa esto uno debe terminar la conversación como si uno hubiera tomado la decisión de finalizarla o bien buscar hacer algo que interese al otro.

Los ángulos y los triángulos



Estas dos personas indican con su postura poseer el mismo status social y no estar conversando sobre nada personal. Están invitando (con el triángulo que forman) a alguien de posición social similar a que participe de la charla.

Posición cerrada

Cuando el diálogo requiere cierta intimidad, el ángulo formado por los torsos de ambas personas es menor de 90 grados.

Las técnicas de inclusión y exclusión

Tanto la posición triangular abierta o cerrada se usan para incluir o excluir a otra persona de la conversación.

Si la tercera persona no es aceptada las otras dos mantendrán la posición cerrada y lo único que harán será girar la cabeza hacia la otra persona como reconociendo su presencia y nada más.

Los indicadores en las personas sentadas

Cruzar las piernas y dirigir las rodillas hacia una persona es signo de aceptación e interés. Si la otra persona está interesada también cruzara las piernas con las rodillas hacia la primera. En la figura siguiente de la única manera en que el hombre de la derecha podría participar de la conversación sería trayendo una silla y colocándola frente a los otros dos para formar un triángulo. O hacer alguna otra acción que rompa la posición cerrada.



La dirección del cuerpo es utilizada para excluir a la persona de la derecha

Digamos la verdad. Somos animales territoriales

En este planeta todos los seres vivos son territoriales. Los seres humanos no escapamos a esta cualidad. Al igual que un depredador marca su territorio de caza y se siente amenazado si traspasamos cierta distancia, a los seres humanos nos sucede lo mismo. Es muy conveniente conocer las distancias en la que los homínidos nos desenvolvemos. Naturalmente, estas distancias varían según culturas y personas y lo que para unos es una distancia cómoda para otros es una clara amenaza.

Distancias zonales

El radio de la burbuja alrededor de una persona puede dividirse en cuatro distancias zonales bien claras:

Zona íntima (de 15 a 45 cm). Es la más importante y es la que una persona cuida como su propiedad. Solo se permite la entrada a los que están muy cerca de la persona en forma emocional, como el amante, padres, hijos, amigos íntimos y parientes.

Zona personal (entre 46 cm y 1,22 metros): es la distancia que separa a las personas en una reunión social, o de oficina, y en las fiestas.

Zona social (entre 1,22 y 3,6 metros): esa es la distancia que nos separa de los extraños, del plomero, del que hace reparaciones en la casa, de los proveedores, de la gente que no conocemos bien.

Zona pública (a más de 3,6 metros): es la distancia cómoda para dirigirnos a un grupo de personas. Si bien toleramos intrusos en la zona personal y social, la intromisión de un extraño en la zona íntima ocasiona cambios fisiológicos en nuestros cuerpos. Por eso rodear con el brazo los hombros de alguien que uno acaba de conocer, aunque sea de manera muy amistosa puede hacer que la persona tome una actitud negativa hacia usted.

El sentido del yo del individuo no está limitado por su piel; se desplaza dentro de una especie de burbuja privada, que representa la cantidad de espacio que siente que debe haber entre él y los otros. Otra posible tabla de distancias es la que sigue:

Distancia de contacto. A esta distancia las personas se comunican no sólo por medio de palabras sino por el tacto, el olor, la temperatura del cuerpo.

Distancia personal próxima. La esposa puede permanecer a gusto dentro de la burbuja de su marido, pero quizá se sienta incomoda si otra mujer lo intenta.

Distancia personal lejana. Está limitada por la extensión del brazo, es decir, el límite del dominio físico.

Distancia social próxima. En una oficina, la gente que trabaja junta normalmente adoptará esta distancia para conversar.

Distancia social lejana. Corresponde a conversaciones formales. Los escritorios de personas importantes suelen ser lo bastante anchos para mantener esta distancia con sus visitantes.

Distancia pública. Adecuada para pronunciar discursos o algunas formas muy rígidas y formales de conversación.

El hacinamiento en los conciertos, ascensores, autobuses ocasiona la intromisión inevitable en las zonas íntimas de otras personas. Hay una serie de reglas no escritas que los occidentales respetan fielmente cuando se encuentran en estas situaciones, como por ejemplo:

No es correcto hablar con nadie, ni siquiera con alguien conocido.

Debe evitarse mirar a la gente.

Debe mantenerse «cara de póquer», totalmente inexpresiva.

Si lleva un libro o un diario simulará estar abocado a su lectura.

Cuantas más personas haya en el lugar, menos movimientos debe efectuar.

En los ascensores se debe estar mirando el tablero que indica los números de los pisos.

Los rituales del uso del espacio

Cuando una persona busca espacio entre extraños lo hace siempre buscando el espacio más grande disponible entre dos espacios ocupados y reclama la zona del centro. En el cine elegirá un asiento que este a mitad de camino entre el extremo de la fila y el de la persona que esté sentada. El propósito de este ritual es no molestar a las otras personas acercándose o alejándose demasiado de ellas.

Zonas espaciales urbanas y rurales

Los que crecieron en zonas rurales poco pobladas necesitan más espacio que los que crecieron en lugares densamente poblados. La observación de cuanto extiende el brazo alguien para estrechar la mano da la clave para saber si se crió en una ciudad o en el campo. El habitante de una ciudad tiene su burbuja privada de 46 cm, y hasta esa distancia extiende el brazo para saludar. La persona criada en el campo puede tener su burbuja personal de 1 metro o más y hasta esa distancia extenderá la mano.

Concepto de territorialidad

El término de territorialidad viene a significar la conducta cuya característica es un tipo de identificación con un área determinada que indique la propiedad y la defensa de ese territorio ante quienes puedan «invadirlo». Hay muchas clases diferentes de comportamiento territorial y a menudo estos comportamientos cumplen funciones útiles para una especie dada.

La mayor parte de los científicos de la conducta están de acuerdo en que también en el comportamiento humano se da el fenómeno de territorialidad, lo que ayuda a regular la interacción social, pero que también puede ser fuente de conflicto social. Lo mismo que los animales el más fuerte y dominante de los seres humanos parece tener el control de más territorio en la medida en que la estructura grupal o social sea estable. Algunas conductas territoriales dentro del propio lugar son particularmente fuertes, como por ejemplo, la silla de papá, la cocina de mamá, el estereo del hijo o el teléfono de la hija.

Territorialidad: invasión o defensa

La necesidad de un espacio personal y la resistencia a la invasión de ese espacio personal son tan fuertes que, aun en una multitud, cada individuo exigirá un determinado espacio.

El territorio personal del individuo en una multitud es destruido por el hecho mismo, multitudinario. La reacción a esa destrucción puede modificar el estado de ánimo de la multitud. A medida que una multitud se vuelve más extensa y más compacta, puede volverse también más violenta.

La necesidad de espacio personal era conocida por Freud, que organizaba sus sesiones de modo que el paciente estuviese acostado en un diván mientras él se sentaba en una silla fuera de la vista del enfermo. De este modo no había intrusión en el espacio personal del paciente.

Los policías también tienen conciencia de ello y lo utilizan en los interrogatorios de los presos. Un manual de interrogatorios criminales y confesiones sugiere que el inquisidor se siente cerca del sospechoso y que no haya mesa, ni otro obstáculo alguno entre ellos,

esto dará al oficial de policía una ventaja psicológica sobre el preso ya que cuando las defensas territoriales de un hombre se debilitan, o son amenazadas, su firmeza tiende también a debilitarse.

Pero ¿qué pasa cuando alguien invade nuestro territorio?, ¿cómo se siente uno cuando el coche que lo sigue va demasiado cerca? o ¿cómo nos sentimos cuando alguien se sienta en «nuestro» asiento?

El Dr. Sommer había descubierto todo un conjunto de lenguaje corporal que el individuo emplea cuando su territorio privado es invadido. Aparte de la retirada física, había una serie de señales preliminares, balancearse en la silla, o golpear. Estas son las primeras señales de tensión, y significan: «Usted está demasiado cerca. Su presencia me molesta».

La serie siguiente de señales son ojos cerrados, repliegue del mentón sobre el pecho y encorvamiento de los hombros. Todo eso quiere decir: «Váyase. No lo quiero aquí. Usted se está entremetiendo».

Pero no todas las invasiones territoriales son iguales. Lyman y Scott reconocen tres tipos:

Violación, que implica el uso irrespetuoso de un territorio ajeno, lo que puede hacerse con la vista (mirar fijo a alguien) o con el cuerpo (ocupar dos asientos en el metro).

Invasión, en este caso se trata de un intento de apoderarse del territorio ajeno. Puede tratarse de una invasión armada a otro país o una mujer que ha convertido el cuarto de trabajo de su marido en habitación de costura.

Contaminación, que puede tener lugar cuando profanamos el territorio ajeno no ya con nuestra presencia, sino con lo que dejamos detrás de nosotros.

Si bien las irrupciones en territorio ajeno pueden producir maniobras defensivas, no siempre ocurre así. La intensidad de la reacción ante la irrupción ajena en territorio propio dependerá de una gran cantidad de factores. Algunos de esos factores son:

¿Quién ha violado nuestro territorio? Se pueden tener distintas reacciones si se trata de amigos o extraños, de hombres o de mujeres, de individuos de estatus alto o de estatus bajo, de objetos o de personas, de coetáneos o personas demasiado viejas o demasiado jóvenes.

¿Por qué han violado nuestro territorio? Si se siente que el violador «sabía lo que hacía», la reacción puede ser más violenta que si se tiene la sensación de que «no pudo evitarlo» o lo hizo «con ingenuidad».

¿De qué tipo de territorio se trataba? Es posible que la violación del territorio personal se sienta como más grave que la de un territorio público.

¿Cómo se realizó la violación? Si nos tocan el cuerpo, nos sentiremos más irritados que si alguien camina sobre nuestro césped.

¿Cuánto tiempo duró la irrupción? Si se siente que la violación como temporal, las reacciones pueden ser menos graves.

¿Dónde tuvo lugar la violación? Es indudable que la densidad de población y las oportunidades de negociar nuevos límites territoriales afectarán la reacción. En una playa pública, por ejemplo, las violaciones territoriales no parecen tan graves como las que ocurren en el propio cuarto de baño.

Los dos métodos primordiales de defensa del territorio son la prevención y la reacción. La prevención es un medio de marcar el territorio a fin de que los demás lo reconozcan como ya ocupado y se dirijan a otro sitio. Esto se puede hacer ocupando realmente el territorio o pidiendo a otra persona que «vigile» nuestro territorio mientras estamos fuera de él, o usando «marcas» tales como sombrillas, ropas, agendas, etc.; o bien

utilizando una jerga o dialecto especial para advertir a los demás que un espacio determinado está reservado a quienes «conocen el lenguaje».

La gente reacciona de diferente modo cuando no tiene lugar la prevención de las violaciones territoriales. Cuando la gente se nos acerca, nos excitamos fisiológicamente, el corazón late más violentamente y aumenta la sensibilidad de la piel. Una vez excitados, necesitamos clasificar el estado como «positivo» o «negativo». Así, si alguien se siente excitado por la aproximación de otra persona y lo identifica como un estado indeseable, podemos predecir un comportamiento tendente a restablecer la distancia «adecuada» entre dos interactuantes.

Russo realizó un estudio consistente en invadir el territorio de estudiantes universitarias sentadas en una biblioteca de la Universidad. Se utilizaron diversas técnicas de invasión. La reacción más rápida o fugaz ocurrió cuando el investigador se sentó lo más cerca posible de la estudiante. Hubo grandes diferencias en el modo en que las víctimas reaccionaron y gran escasez de reacciones verbales directas a las invasiones. Sólo una de las ochenta estudiantes pidió al invasor que se alejara.

Pero no sólo no queremos que los demás violen nuestro territorio, sino que generalmente tampoco nos gusta el papel de violadores territoriales. El aumento de la densidad de una especie tiene también como consecuencia las violaciones territoriales.

Densidad y aglomeraciones.

Muchos de los estudios realizados sobre el comportamiento animal en condiciones de gran densidad o superpoblación demostraron muchos efectos indeseables de la superpoblación. Sin embargo, no siempre las situaciones humanas de gran densidad tienen efectos perturbadores. El aumento de la densidad no significa automáticamente el aumento de stress o comportamiento antisocial en los seres humanos. A veces deseamos la compañía de mucha gente, buscamos el placer en la densidad.

Cabe distinguir entre densidad y hacinamiento. La densidad se refiere a la cantidad de personas por unidad de espacio, mientras el hacinamiento es un estado de ánimo que puede sobrevenir en situaciones de baja o alta densidad. La sensación de hacinamiento puede verse influida por: factores ambientales, personales o sociales. Las definiciones de densidad también son complejas y variadas.

Reparto del territorio

En reuniones de familia, el miembro dominante, generalmente el padre, asume el comando en la cabecera de una mesa rectangular u oval. A menudo, la elección de una mesa redonda dice algo respecto a la organización familiar. Del mismo modo en un grupo de estudio alrededor de una mesa, el líder automáticamente asume la posición en la cabecera de la mesa. Así pues, la posición espacial determina el flujo de comunicación, la cual, a su vez, determina la emergencia del liderazgo. Los investigadores creyeron que el lado de la mesa que tenía dos personas estaría en condiciones de influir a la mayoría y, en consecuencia, en constituirse como líderes de grupo.

Dominación. Las posiciones en los extremos también parecen conllevar un factor de estatus o de dominio. En general la gente tenderá a sentarse más lejos de las personas de estatus alto y de estatus bajo que de sus pares.

Tarea. Sommer estudió como se sentarían los estudiantes en distintas situaciones de trabajo. Se pidió a las personas que se imaginaran sentadas a una mesa con un amigo del mismo sexo en cada una de las siguientes situaciones:

Conversación: sentarse y charlar unos minutos antes de la clase.

Cooperación: sentarse y estudiar juntos para un mismo examen.

Co-acción: sentarse y estudiar para diferentes exámenes.

Competición: competir a fin de ver quién será el primero en resolver una serie de problemas.

Las conversaciones implicaron la disposición de asientos en el rincón en mesas rectangulares, y la contigüidad en las mesas redondas. La cooperación parece evitar una preponderancia de las elecciones lado a lado. Para la co-acción se escogieron las posiciones de asientos más separadas. Para la competencia, la mayoría eligió la disposición de asientos frente a frente.

Esto nos demuestra como la disposición de los asientos variará dependiendo del tema que se trate.

Sexo y conocimiento. La naturaleza de la relación puede establecer una diferencia en la orientación espacial y en la selección de asientos. El sexo y el conocimiento de otra persona tienen también su efecto en las posiciones reales y preferidas de los asientos. Tratamos de reducir la distancia entre aquellos que apreciamos con actitudes semejantes a las nuestras. Y de modo análogo parece ser más frecuente el desarrollar relaciones positivas con los que nos hallamos en estrecha proximidad.

Motivación. Se puede regular la intimidad con otro por medio de un aumento de la mirada o de un acortamiento de distancia. Así, pues, la elección de la mirada o la aproximación dependen de las motivaciones de la pareja de interactuantes. Es muy permisible sentarse cerca de la otra persona cuando hay una motivación altamente asociativa, pero cuando es no asociativa en alto grado, esa proximidad resulta intolerable, de modo que en estos casos se usa la mirada.

Introversión-Extroversión. Los extrovertidos, en general, escogen sentarse en oposición y desdeñan las posiciones que les dejen en un ángulo. Muchos extrovertidos también eligen posiciones que les pongan en estrecha proximidad física con la otra persona. Los introvertidos, en cambio, escogen posiciones que los mantengan más a distancia, tanto visual como físicamente.

Podemos concluir afirmando que en ciertos encuentros humanos la proximidad y la territorialidad distan mucho de ser cuestiones banales.

La vecindad y las distancias

La presencia continuada hace nacer una amistad. Con las personas queridas disminuye el propio territorio. Y la corta distancia provoca nueva intimidad. Entre vecindad y afecto se establece un doble vínculo de causa y efecto.

En caso de repulsión, por el contrario, crece la molestia mutua y el sentido de propiedad territorial. La proximidad se hace insufrible. Se procura la distancia y ésta enfría la relación.

Los que están sentados cerca van intimando y solidarizándose, aunque no hablen entre sí. Los que no desean crear relación huyen en cuanto pueden. Entre el presentador o profesor y los asistentes de las primeras filas se establece una mayor comunicación, tanto informativa como de relación personal.

Cuando los seres vivos se encuentran, la mutua percepción provoca una cadena de acciones y reacciones que intentan uno de estos dos objetivos: ocultarse o darse a conocer, incomunicarse o comunicarse.

El animal esconde, en posición natural, las vísceras, partes blandas y vitales de su cuerpo. Y las exhibe cuando la relación es de confianza, llamada, entrega. El hombre responde a esta dialéctica general. Su postura erguida ya es un símbolo de una racional (?) disminución del instinto de defensa. Pero conserva comportamientos paralelos al esquema

defensa y entrega observado en los animales.

La mesa, el atril, se interponen como una distancia y protección. Las manos ocultas u ocupadas con algún instrumento, revelan miedo o reserva. Las manos abiertas, tendidas hacia adelante, muestran no estar armadas, ni crispadas en forma de garra, pezuña o hacha. Abrochar, desabrochar un botón de la camisa o de la chaqueta puede significar cierre o apertura de una situación de confianza.

Comunicar es entregarse. Atender es aceptar. Toda actitud que pueda significar ataque o defensa debe desaparecer entre los que hablan y escuchan. El miedo impide la comunicación. Ponerse gafas oscuras es renunciar a comunicarse. A veces, un remedio del miedo de ser visto, aún más ingenuo que el recurso del avestruz. El animal, al menos, protege la cabeza.

Cómo usar el lenguaje corporal en la negociación y en entrevistas de trabajo

En una negociación es fundamental cuidar todos los detalles y, como no podía ser de otra forma, también el lenguaje no verbal. Cuando hablamos de lenguaje corporal no nos referimos sólo a los gestos, la mímica y la postura, sino a cuanto una persona emana con su presencia. Nuestro aspecto dice si somos respetuosos, considerados, egocéntricos o discretos.

Consejos de lenguaje corporal para una negociación

Vaya impecable de los pies a la cabeza. Así muestra respeto y consideración hacia su interlocutor y manifiesta cómo se comporta usted consigo mismo. Si no está seguro de su imagen e indumentaria, pida consejo.

Manténgase recto y erguido, no rígido, de esta forma, emana confianza y seguridad en sí mismo.

Fíjese que su apretón de manos sea firme pero no fuerte. La firmeza transmite confianza y autonomía, mientras que un apretón débil revela falta de seguridad.

Espere a que le inviten a sentarse, es señal de buenas maneras. Sentarse sin haber sido invitado denota arrogancia o mala educación.

Adopte una postura segura en el asiento. No se siente en el borde de la silla pues dará una imagen de persona insegura y temerosa.

Permanezca tranquilo y transmita sosiego, autodisciplina y autodominio.

Sostenga un moderado contacto visual y no fije la vista en su interlocutor. Si habla ante un grupo mire regularmente a cada participante.

Sonría cuando quiera y pueda, si lo cree oportuno. Si piensa que no tiene motivo, trabaje su actitud mental y no su lenguaje corporal.

Guarde distancia, aproximadamente el largo de su brazo. Absténgase de confianzas como las palmaditas en el hombro, pueden ser mal recibidas aunque se hagan con la mejor intención.

Procure no darle la espalda a nadie.

El lenguaje corporal de los negociadores

Por todos es conocido que en los procesos de comunicación interpersonal el 55% de la información es transmitida a través del lenguaje corporal. La negociación es un proceso de comunicación interpersonal en el que saber utilizar correctamente el lenguaje corporal facilita el entendimiento, capta la atención de la otra parte, al mismo tiempo que su correcta utilización nos puede ayudar para condicionar y predisponer hacia un futuro acuerdo. Por lo tanto, es conveniente conocer el significado de dicho lenguaje para actuar con conocimiento de causa en una negociación.

En este intento por lograr nuestro objetivo hay que cuidar tanto lo que decimos como la correcta utilización de dicho lenguaje. Y esto, desde el inicio de la negociación hasta que se llegue al acuerdo.

Con la práctica se averigua cada vez más lo que la otra parte piensa a través de dicho lenguaje, pero para empezar con sólo saber un 15 o 20% más ya es suficiente. Es bueno observar los comportamientos que se comentan a continuación e ir detectándolos en las personas del entorno.

A los negociadores no sólo se les debe juzgar por lo que dicen, sino por cómo lo

dicen, su imagen (tipo de ropa y complementos) y comportamientos (posturas, miradas, expresión facial...). Hay que tener en cuenta que la mayoría del lenguaje no verbal se comunica a través del lenguaje del cuerpo. Si desarrollamos nuestra capacidad de observación, concentrándonos en nuestro interlocutor e interpretando correctamente dicho lenguaje, obtendremos una información adicional muy valiosa para adaptarnos a la situación según nuestros intereses.

A continuación se recogen los comportamientos generales de un negociador en dos situaciones típicas: negociaciones competitivas y negociaciones colaborativas. Estas reflexiones sirven para tenerlas en cuenta, sin embargo no hay que olvidar que todo buen negociador, si quiere fingir, lo hace tanto a través del lenguaje verbal como el no verbal. Por otro lado, el lenguaje del cuerpo puede tener varios significados e interpretarse de varias formas, por lo que en su interpretación hay que tener en cuenta otros elementos (estado de ánimo, posibles circunstancias personales de los interlocutores, etc.).

El lenguaje corporal del negociador competitivo

En las negociaciones competitivas lo que se pretende es conseguir los objetivos propios a la vez que la otra parte no consiga los suyos. Suelen ser negociaciones duras que se basan en el regateo. En este tipo de negociaciones, si hay igualdad de poder, hay un componente de intimidación muy importante. Para ello los negociadores generalmente se comportan de la siguiente manera:

Comienzan con un leve o ningún apretón de manos, saludan con una sonrisa irónica y, si dan la mano, lo hacen con la palma hacia abajo.

Cuando te dejan hablar rehúyen la mirada, evitando el cruce directo con los ojos para que no puedas condicionarles con tu forma de expresarte.

Si son ellos los que tienen la palabra, entrelazan los dedos para demostrar autoridad.

Cuando la otra parte empieza a hablar y quieren demostrarnos que no se nos están escuchando, o si realmente es así, miran hacia abajo.

Justo antes de empezar a hablar se agarran la cabeza por detrás, demostrando su superioridad ante la otra parte.

Mientras permanecen sentados evitan que sus rodillas se dirijan hacia la persona que está hablando.

Si en algún momento se sienten inseguros con sus decisiones se suelen dar un leve tirón del oído o tocar el lóbulo.

Demuestran inseguridad en su exposición tocándose el cabello.

Si los temas tratados en la negociación les parecen aburridos miran hacia el suelo al mismo tiempo que descansan la cabeza sobre las dos manos. De vez en cuando cruzan las piernas y balancean levemente uno de los pies.

Al hablar reposan la espalda sobre su respaldo y cruzan los brazos a la altura del pecho para crear una barrera defensiva.

Si responde de forma breve, se levantan de la silla o se mueven sobre ella, muestran indiferencia sobre el tema tratado.

Cuando ocultan algo y no son sinceros con lo que dicen, se suelen tapar la boca mientras hablan.

Si comentan algo poco creíble intentando engañar a la otra parte, parpadean, dejan de mirar a la cara y cambian la postura corporal sobre la silla o cambian el peso del cuerpo de un pie a otro.

Si están impacientes por algo o no les interesa el tema tratado, suelen mirar el reloj.

Dan respuestas lacónicas, acompañadas de un tono de voz sombrío, apartando la

vista con frecuencia y cerrando los puños, significa rechazo por lo propuesto.

Exponen sus argumentos manejando algo entre las manos, síntoma de que tienen ansiedad por cerrar el acuerdo.

El lenguaje corporal del negociador colaborativo

En las negociaciones colaborativas lo que se pretende es satisfacer las necesidades propias a la vez que la otra parte también lo consiga. Son negociaciones sinceras que se basan en la solución conjunta de sus respectivas necesidades. Para ello normalmente se empieza creando un clima de confianza.

Lo primero que hacen es dar un firme apretón de manos.

Al presentarse y hablar, dirigen la mirada a los ojos.

Al entrar en la sala caminan erguidos para demostrar seguridad y confianza en uno mismo.

También, para demostrar seguridad en si mismos se sientan agarrándose levemente la cabeza por detrás.

Si quieren demostrar que están impacientes por comenzar la negociación se frotan levemente las manos o golpean ligeramente los dedos.

Al inicio de la conversación, si es la otra parte la que habla, inclinan la cabeza levemente hacia delante para mostrar interés en lo que la otra parte está diciendo.

Al hablar acompañan su exposición gesticulando con las manos abiertas, demostrando sinceridad y franqueza.

Cuando asienten con frecuencia mientras la otra parte expone su argumentación, le brillan los ojos, se inclinan hacia delante y cuando intervienen lo hacen con una voz activa y animada, es porque están muy interesados en el tema.

A la hora de tomar decisiones se acarician la quijada, inclinando levemente la cabeza hacia delante, exponiendo los posibles acuerdos gesticulando, enseñando las palmas de las manos.

Si caminan por la sala, al pararse ponen las manos en las caderas, significa predisposición a llegar a un acuerdo.

Es conveniente que al mismo tiempo que un negociador se prepara todo lo que va a decir, se prepare también el lenguaje corporal que va a utilizar en cada momento. Todo ello detectando también el lenguaje corporal de la otra parte y obrando en consecuencia.

Ahora cabe preguntarse si... ¿esto se puede aprender? Como todo conocimiento y habilidad esta claro que sí. Se aprende conociendo las virtudes y posibles mejoras de cada negociador, utilizando herramientas adecuadas para la correcta preparación tanto del lenguaje verbal como del no verbal y realizando grabaciones y juegos de simulación que reflejen la realidad, para así, preparar la futura negociación correctamente y detectar el lenguaje corporal de la otra parte según sea su predisposición a competir o colaborar.

Los secretos para imponer nuestra personalidad

La cara es el punto focal de nuestro cuerpo es la parte en que nos fijamos primeramente cuando nos encontramos con una persona por primera vez, y los rasgos que grabamos en nuestra memoria para reconocer a esa persona si nos encontramos con ella, esta comprobado que tener un rostro amplio y despejado equivale varios puntos a nuestro favor en el impacto que provocamos a los demás al proyectar nuestra personalidad, pero como todos no tenemos esta ventaja hay ciertos gestos que nos serán de ayuda para intimidar a los demás.

Evite parpadear constantemente: es más, ensaye a parpadear lo menos posible ya que el parpadeo constante denota vacilación e inseguridad.

En todo momento trate que su mirada sea directa: establezca contacto visual con los ojos de su interlocutor, manteniéndolos siempre fijos. Esto revela decisión sinceridad y valentía.

No se muerda los labios ni se los humedezca con la lengua son muestras de timidez, inseguridad, titubeo e indecisión.

Mantenga la boca cerrada, ambos labios unidos mientras escucha a su interlocutor. Esto denota calma y seguridad en si mismo, en cambio la boca abierta, la mandíbula caída, sugieren nerviosismo, prisa, asombro y sorpresa.

¡Precaución al sentarse!

Al analizar las posiciones en las cuales el ser humano adopta al sentarse es evidente que estas revelan nuestras intenciones y emociones en un momento determinado. Envíe mensajes precisos de acuerdo con la posición que adopta al sentarse y los movimientos que realiza con las manos brazos y piernas.

Mantenga siempre una posición apropiada y evite los movimientos constantes y abruptos: estos denotan intranquilidad nerviosismo temor falta de control, por regla general la gente que sabe sentarse y que controla sus movimientos mientras está sentada, denota tranquilidad, seguridad y más sentido común. Por el contrario quienes no logran mantener una misma posición mientras están sentados, aquellos que mueven sus brazos y manos con frecuencia generalmente se les califica como irresponsables y erráticos.

¿Rigidez al sentarse o una posición demasiado forzada? Es evidencia de tensión, nerviosismo y agresividad. Estas son emociones que no deben notarse en ningún momento, ya que revelan deficiencias de personalidad. Mientras los otros le hablen manténgase atento pero impasible. Nadie debe saber su opinión sobre un tema determinado a menos que usted quiera hacer un comentario al respecto, evite hacer movimientos con su cuerpo ante una frase que le provoque sorpresa, haga saber su opinión en el momento más oportuno.

No cruce las piernas ¡mantenga ambos pies sobre el suelo! Esto sugiere seguridad en si mismo. Una persona de conceptos inalterables e integra es incapaz de ser estremecida ante una sorpresa o situación de crisis, o ¿desea mostrar atención extrema?... expresar un estado alerta total coloque ambos pies sobre el piso las manos sobre las rodillas e inclinarse ligeramente hacia delante, esta situación además sugiere un control absoluto sobre la situación determinada.

Mantener las piernas cruzadas y balancear una de ellas sugiere nerviosismo, impaciencia, timidez y temor.

Controle los movimientos de sus manos, recuerde que las manos dicen más de lo

que queremos expresar. Al sentarse mantenga los brazos sobre sus piernas o sobre sus lados sobre la butaca o sillón. Esta es una posición neutra que expresa muy poco lo que usted está realmente pensando.

En todo momento mantenga sus manos visibles. Ocultarlas debajo de las piernas o detrás de un bolso o chaqueta sugiere timidez, falsedad, temor.

La voz, un tono moderado y sin titubear

Todos sabemos que una voz vacilante es sinónimo de inseguridad y timidez. Generalmente revela que la persona no domina el tema sobre el cual está hablando o que sus conceptos no son fuertes o definidos. Para demostrar, auto control y seguridad procure proyectar directamente su voz sin titubeos de ningún tipo.

Ojo, el tono de voz revela mucho de la personalidad del individuo: Un tono de voz demasiado bajo (inconscientemente) sugiere timidez, poca capacidad de decisión, inseguridad. En cambio, un tono de voz moderadamente alto, audible en todo momento revela seguridad, dominio de lo que se ha expresado y con ello se logra firmeza de concepto.

Si usted baja el tono de voz controladamente usted está obligando a su interlocutor a que se vea forzado a prestar más atención, usted lo está manipulando a su antojo y está demostrando su superioridad. Mantenga control de sí mismo siempre. Cuando uno mantiene la calma en momentos de confrontación su tono de voz es uniforme y domina los movimientos de su cuerpo, está ejerciendo un dominio absoluto de la situación.

Ejercer poderío por medio del lenguaje corporal en los negocios

Una persona que se quiera distinguir o mostrar su superioridad se vale de ciertos artificios para hacer saber a otros su superioridad, veamos algunos ejemplos:

El tiempo de espera: este representa status para la persona que hace esperar, mientras más espera un individuo por otro menos es su importancia ante los ojos de esa persona.

Por el contrario si el individuo es invitado a pasar inmediatamente por la persona con la cual se va a entrevistar su posición de importancia aumenta considerablemente.

Otros factores a tomar en cuenta para definir jerarquía y poder en el mundo de los negocios:

¿Lo recibe sentado o se pone de pie? ¿Es él mismo quien le abre la puerta? ¿Se sienta frente a él... o al lado de él? ¿A que distancia se mantiene uno del otro?

El maletín es otro símbolo que proyecta el status del empleado y la imagen que proyecta: Está establecido que en una empresa, solo los ejecutivos de mayor importancia lleven un maletín que se supone que contiene documentos importantes, material de trabajo constante esto sugiere autoridad, superioridad aunque en el solo haya papeles de menor importancia.

Si nuestra estatura no nos acompaña ¿qué podemos hacer?

Es evidente que en el lenguaje corporal, estatura equivale a autoridad y poder, pero como todos no podemos tener esto a nuestro favor, depende de nosotros hacer cierto tipo de ajuste para colocarlo en un plano superior al de nuestro interlocutor.

Si alguien entra en una habitación donde usted ya está (sea hombre o mujer): póngase de pie inmediatamente de manera que en ese primer encuentro, usted esté al menos en el mismo nivel de la persona que va a saludar, permita que ella o él se sienta primero.

No permita jamás que alguien que permanezca de pie le hable mientras usted está sentado: de acuerdo con el lenguaje del cuerpo usted se encontraría en una posición totalmente adversa y de total desventaja.

De énfasis a su opinión, póngase de pie en el momento adecuado: Si se coloca deliberadamente en un nivel superior usted estará mirando hacia abajo al resto de las personas e imponiendo su superioridad.

Además de colocarse en un nivel superior invada con toda intención el espacio de su interlocutor: El efecto que esto provoca en la otra persona es de intimidación.

Colóquese de pie fuera del campo visual de su interlocutor: Inquiételo al tratar de que él adivine cuáles son sus intenciones, fuércelo a que él le preste una atención especial, quizás hasta se vuelva en su asiento para seguirlo con la mirada.

Otras señales del cuerpo y lo que significan

Arreglarse el pelo con la mano: Es un gesto muy femenino; sugiere provocación discreta, coqueteo.

Ajustarse el nudo de la corbata con la mano: Es un gesto equivalente al anterior. El mismo mensaje de me gustas puede manifestarse al arreglarse el pliegue del pantalón, las solapas de la chaqueta, el pañuelo en el bolsillo de la chaqueta, etc.

En las mujeres morderse los labios con la punta de la lengua: Es un mensaje abiertamente sexual, de provocación sutil.

Morder un labio con el otro: El mismo mensaje anterior, sugiere cierta timidez actitud nerviosa.

Acariciar un objeto determinado inconscientemente: Es un gesto que denota sensualidad, es un gesto típico de los individuos de sexualidad desarrollada.

Una sonrisa con una mirada directa y prolongada (10 segundos o más), sugiere provocación discreta y coqueteo.

La clásica mirada de arriba, abajo: Es característica de la persona que es muy sensual.

La palma de la mano abierta en todo momento: Es un gesto característico de las personas sinceras.

El puño cerrado: Revela tensión nerviosismo, se oculta la verdad.

Los hombros caídos: Sugiere depresión e incapacidad, para hacerle frente a ciertas situaciones en la vida.

Si la persona se sienta con las dos piernas unidas paralelamente: Denota una personalidad ordenada y cuidadosa.

Si el individuo cruza la pierna en un ángulo de 90.º al nivel de la rodilla: Es ambicioso y competitivo. Es una actitud poco común en las mujeres.

Si la persona se sienta sobre una pierna: Sugiere una personalidad muy conformista a quien no le es fácil tomar decisiones.

La mujer que se sienta con las piernas abiertas: Revela independencia, un concepto muy definido de su imagen.

El cigarrillo apretado entre el pulgar, el índice y el dedo del centro: Denota una personalidad intensa, intranquila y errática.

Pestañear constantemente: Denota atención total.

Mirar a una persona con frecuencia: Tiene implicaciones sexuales.

No mirar a una persona: Sugiere rechazo (no me interesas, no me simpatizas).

Una mirada prolongada con la cara seria: Revela curiosidad, posiblemente hasta desprecio.

Las mujeres que miran hacia los lados: Es un gesto femenino casi siempre se interpreta como una insinuación sexual.

Cuando un hombre mira hacia los lados con cierta frecuencia: Es una señal de

hipocresía.

Tocar demasiado a una persona: Puede significar; un grado de alto egoísmo (nunca amor o deseo físico).

Los cónyuges que se tocan constantemente en público expresando amor: Es una manera de comunicar precisamente la inseguridad que amenaza esa relación.

Si los miembros de una pareja apenas se tocan o miran: La relación es bastante fría. Es posible que existan serias diferencias emocionales entre sí.

Si el hombre toca el área de los genitales: Es un gesto común en algunas culturas este denota una reafirmación masculina.

La persona camina muy a prisa: Sugiere una personalidad dinámica, inquieta, ansiosa por cumplir metas que se ha trazado en un tiempo determinado.

Si el individuo camina con pasos vacilantes, y no mantiene una relación recta al caminar: Denota una personalidad vacilante, errática, insegura, tímida y cansada por los embates recibidos en la vida.

¿Una sonrisa es una manifestación espontánea de satisfacción por algo? No siempre esto es así, la mayoría de las veces la sonrisa es forzada y se convierte en una especie de máscara para nuestros verdaderos sentimientos, es la llamada sonrisa profesional (sus mayores cultores son políticos, actores y hombres de negocios).

Cuando se llama la atención por la ropa y forma en que uno se viste: No sólo se proyecta una personalidad exhibicionista, sino se demuestra un carácter rebelde independiente.

Jugar con un lápiz o un objeto cualquiera: Es evidente que lo que esta persona nos provoca es nerviosismo, inquietud, ansiedad, en realidad estamos tratando de ganar tiempo y preparándonos para dar una respuesta adecuada.

Mirar el reloj mientras se habla: Denota prisa e intranquilidad.

Mirar el reloj mientras otra persona habla: Es un gesto rudo que revela impaciencia.

Los estudiantes que se sientan en los primeros asientos del aula: Revelan receptividad a lo que les enseña el maestro tienen, intenciones de aprender y participar.

Aquellos estudiantes que se esconden al final del aula: No tienen el mismo grado de interés por aprender.

Tamborilear los dedos sobre una superficie: Denota intranquilidad e impaciencia.

Silbar mientras se camina por un lugar solitario: No estamos llamando la atención; estamos haciendo simplemente un ajuste psicológico por el temor de recibir cualquier tipo de agresión inesperada.

Poner los pies sobre la mesa: Denota relajamiento total, control absoluto.

Echarse hacia atrás en una butaca: Sugiere confianza en uno mismo.

Un tono de voz demasiado alto: Sugiere una personalidad agresiva capaz de actuar con violencia en un momento determinado.

Pisadas repetidas en el suelo mientras se está estático: Sugiere nerviosismo, impaciencia, intranquilidad. Se está acumulando tensión y es posible que esta estalle en cualquier momento.

¿Sabes que puedes detectar mentiras?

La posibilidad de fingir

Una pregunta que se escucha con frecuencia es: «¿Es posible fingir en el lenguaje del cuerpo?». La respuesta general es «no», porque la falta de congruencia se manifestaría entre los gestos principales, las microseñales del cuerpo y el lenguaje hablado. Por ejemplo: las palmas a la vista se asocian a la honestidad, pero cuando el farsante abre las palmas hacia afuera y sonríe mientras dice una mentira, los microgestos lo delatan.

Pueden contraerse las pupilas o levantarse una ceja, o una comisura puede temblar, y esas señales contradicen el gesto de exhibir las palmas de las manos y la sonrisa «sincera». El resultado es que el oyente tiende a no creer en lo que el farsante está diciendo.

La mente humana parece poseer un mecanismo infalible que registra la desviación cuando recibe una serie de mensajes no verbales incongruentes. Pero existen algunos casos en que se simula un lenguaje del cuerpo expresamente para ganar ciertas ventajas.

Pensemos en los concursos para elegir Miss Mundo o Miss Universo, en los que cada participante estudia cómo debe moverse para dar una impresión de calidez y sinceridad. En función del modo en que cada participante envíe esas señales, se obtendrán más o menos puntos de los jueces, pero como hasta los expertos sólo pueden fingir el lenguaje corporal durante un corto lapso, llegará el momento en que el cuerpo comience a emitir señales independientes de la acción consciente.

Análisis del lenguaje gestual

Hace más de un millón de años que el hombre empezó a comunicarse mediante el lenguaje del cuerpo, pero sólo se ha estudiado científicamente en los últimos veinte años. Su estudio se popularizó durante la década de los 70. Charles Chaplin y muchos actores del cine mudo fueron pioneros de las artes en la comunicación no verbal; era la única forma de comunicación disponible en la pantalla.

En su forma más pura, el mimo trata de comunicarse con una audiencia sin una ayuda de diálogos, canciones ni narrativa hablada. Los movimientos, gestos y expresiones de los actores conducen la acción y nos cuentan todo lo que debemos saber acerca de sus sentimientos y motivos. Entre los jóvenes existe hoy una tendencia a no confiar en las palabras. La vida es mucho más compleja de lo que era antes. Los jóvenes estamos cansados de oír a los políticos hablar de paz, igualdad y honestidad, y luego en los noticiarios vemos pobreza, furia desatada, fanatismo y guerra. De aquí nace una desconfianza hacia las palabras.

«Los jóvenes de ahora se expresan corporalmente en formas que más parecen para vistas en la televisión que para comentadas en una revista. Las manifestaciones caracterizadas por posiciones corporales extrañas y conspicuas (sentarse en la calle, acostarse, dormir, sangrar, simplemente estar o hacer el amor en un estanque helado al comienzo de la primavera), han reemplazado los carteles y panfletos. La vestimenta y el peinado se han transformado en indicaciones de vital importancia acerca de actitudes y políticas. Nos hemos desplazado hacia un período más visual, donde lo que se ve es más importante que lo que se lee y lo que se experimenta directamente tiene mucho más valor que lo que se aprende de segunda mano.» (Margaret Mead)

Si en un futuro, los estudios sobre la comunicación no verbal avanzaran considerablemente, podría darse el caso de que un político utilizara sus conocimientos

sobre el tema para ganar votos. Si fuese capaz de proyectar literalmente cualquier imagen, cualquier emoción, sería una preocupación a tener en cuenta, una forma de engaño más (¡Lo que nos faltaba!).

En el transcurso de este estudio he llegado a la conclusión de que los gestos es una cuestión de cultura, es algo que aprendemos inconscientemente de nuestro alrededor. Un ejemplo es la frialdad de los ingleses en cuanto a las manifestaciones afectivas. En el otro extremo, encontramos los latinos, que manifestamos nuestra afectividad habitualmente por medio de besos, abrazos y otra clase de expresiones táctiles. Los rusos se nos parecen en estos hábitos.

Aunque no se considera a los norteamericanos tan fríos como los ingleses, un niño norteamericano de más de diez años no besa ni abraza a su padre. El objetivo de este capítulo era, además de hacerle a usted más consciente de sus propias señales, estudiar los gestos de la sociedad, es decir, estudiar la sociedad.

La comunicación es un proceso de participación, una actividad que contiene un proceso complejo y heterogéneo. Estudiar cómo se comunica una sociedad es estudiar el sistema de sus principios éticos y de cooperación, de representaciones globales, de mitos de gestos colectivos, de cuentos fantásticos, de relaciones de parentesco, de ritos religiosos, de estrategias de investigación, de mecanismos de represión, de manifestaciones artísticas, de especulaciones filosóficas, de la organización del poder, de las instituciones y constituciones, de las leyes por las cuales se rige una comunidad, un pueblo, una nación o un estado.

La naturalidad

¿Posturas aprendidas o naturalidad? El desenfadado y la informalidad. ¿Cómo llegar a la corrección natural?

Conocer el significado de los gestos nunca nos hará daño. Existe un lenguaje natural de hondas raíces antropológicas, con el que hablamos constantemente, aunque no esté controlado en el plano consciente.

Si la vista ha robado agudeza a los demás sentidos, sólo desarrollados en los que carecen de visión, en el terreno de la comunicación la palabra acorta la plena consciencia de otros códigos. Pero, aun de forma menos consciente, seguimos influyendo y afectándonos por el lenguaje de los gestos.

Método para aprender naturalidad

La manera ideal de aprender naturalidad consistiría en vernos actuar. El espejo no es suficiente. La grabación en vídeo y el consejo amigo nos indicarán qué gesto sobra y qué actitud es correcta, ajustada o expresiva. Aplaudir lo bueno, criticar lo malo es la manera más normal de irse perfeccionando. Pero haber aprendido, una vez, lo que dicen los gestos nos servirá para ser más libres y para que nuestra naturalidad de segundo grado esté de acuerdo con el código universal, no aprendido, de las posturas más elementales.

Pillando al mentiroso

El lenguaje corporal está ligado a las emociones de todo individuo, se expresa de manera inconsciente y siempre es espontáneo. Las palabras pueden engañar pero nuestro cuerpo no.

Pero ¿cómo reconocer el lenguaje corporal de un mentiroso?

Existen varias señales del lenguaje corporal para descubrir a un mentiroso, sin embargo, existe una regla: deberemos de identificar al menos dos gestos que nos confirmen el mismo mensaje de sospecha.

Veamos algunos ejemplos:

Los mentirosos al responder a una pregunta hacen grandes pausas y dan respuestas cortas. Tardan más en responder que una persona nerviosa, pues necesitan más tiempo para inventar la mentira. En cambio, para una persona nerviosa, acordarse de la verdad le toma menos tiempo. No obstante, deberemos verificar nuestras sospechas al observar el movimiento de sus ojos: La gente tiende a mirar hacia arriba y a la derecha para imaginar o crear una nueva respuesta, y abajo a la derecha para crear el sonido de un nuevo argumento. La gente tiende a mirar hacia arriba a la izquierda para recordar información ocurrida en el pasado.

Un mentiroso ocupará más tiempo haciendo gestos con sus manos; puede rascarse el cuerpo o jugar con algún objeto, por ejemplo, una pluma. Cabe advertir que una persona que ha planeado sus respuestas tratará de controlar sus gestos.

Al mentir, el individuo apretará sus labios en señal de que su boca tiene información retenida. Si este gesto es repetitivo indica ansiedad. El gesto se vuelve más revelador si chupa sus labios y además traga saliva, ya que cuando alguien se pone nervioso la boca se reseca y se traga saliva en señal de encontrar las palabras correctas por decir.

En su intento por engañarnos, el individuo intentará no moverse demasiado. Señales reveladoras de su conducta falsa serán observarlo demasiado tieso o rígido y quieto.

El lenguaje corporal de las manos está íntimamente ligado al corazón. Las manos y los brazos, después de la cara, expresan mejor las emociones de corazón. Un mentiroso ocultará inconscientemente sus manos y las mantendrá quietas, guardándolas en los bolsillos del pantalón o las colocará detrás de su espalda.

Al igual que cerramos las cortinas de una ventana para que nadie vea el interior de un cuarto, de la misma manera una persona que miente cerrará todas sus ventanas que puedan revelar la información que no desea se descubra. Una señal de este comportamiento será cruzarse de brazos y/o de piernas.

Al mentir las personas se sienten incómodas, por lo que se comportarán menos amigables que de costumbre. Cabe señalar que será más fácil que un amigo o familiar nos mienta puesto que no se pondrá nervioso. Ya nos conoce y eso le da confianza.

Otra clave que puede reafirmar los puntos anteriores es que muestre una confianza excesiva, misma que podrá observarse en su tono de voz, volumen y comportamiento.

Otra prueba contundente para descubrir a cualquier mentiroso es observar si sus palabras son incongruentes con sus movimientos y gestos. Por ejemplo, si el sospechoso vuelve la cabeza hacia el interlocutor pero su cuerpo apunta hacia el lado contrario o a la salida.

Muchas personas que mienten se tocan la nariz o la boca. Cuando no se creen lo que oyen, se tocan la oreja.

De forma involuntaria, las pupilas se contraen. Cuando algo no nos gusta o estamos mintiendo, se producirá de forma automática.

Por último, debemos observar su manera de sonreír. La sonrisa es el gesto más común para encubrir una mentira. Una verdadera sonrisa transforma la expresión del rostro por completo.

Espero que estas claves te sean útiles sólo para descubrir a un mentiroso y no para convertirte en uno de ellos. Más vale ser siempre sinceros y nunca temer ser descubiertos, lo cual nos dota de seguridad y tranquilidad. No lo olvides: la verdad siempre se descubre tarde o temprano.

EJERCICIO

PRACTICAR: La próxima vez que juegues a un juego en el que se permitan los

«faroles» (póquer, mus, etc.), aprovecha para practicar esta nueva habilidad de detectar mentiras. Aprovecha para observar un ejemplo de los anteriores. ¿Cuál es más fiable? ¿Cuál detectas más fácilmente?

OBSERVAR: En la TV, observa a los políticos, sobre todo cuando sepas que mienten descaradamente, cosa que sucede muy a menudo. ¿Qué gesto delator tiene cada uno de ellos?

Cómo influir en las personas con la Programación Neuro-Lingüística

Podemos considerar la Programación Neuro Lingüística como el software del cerebro humano. Esta técnica describe cómo la mente trabaja y se estructura, cómo las personas piensan, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian. Mediante el estudio detallado de la comunicación, verbal o no verbal, la PNL se transforma en un excelente medio de autoconocimiento y evolución personal.

La PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo. Resultados que se pueden obtener, entre otros:

Aumenta la confianza personal.

Mejora la comunicación.

Cada persona encuentra recursos desaprovechados.

Aumenta considerablemente la creatividad.

Mejora la salud.

Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.

Ayuda a vivir más en el AQUÍ Y AHORA

Origen

La PNL tiene sus orígenes en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EEUU, donde Richard Bandler (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) y John Grinder (lingüista) estudiaron los patrones de conducta de los seres humanos para desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar la magia y la ilusión del comportamiento y la comunicación humana. El origen de su investigación fue su curiosidad por entender cómo a través de la comunicación y del lenguaje se producían cambios en el comportamiento de las personas.

Objetos de su observación fueron: la exitosa terapeuta familiar Virginia Satir, el padre de la hipnología médica moderna Milton Erickson, y el creador de la gestalt Fritz Perls. Además tuvieron gran influencia teórica de Gregory Bateson. Bandler y Grinder habían llegado a la conclusión de que estos maestros del cambio tenían en común ciertos modelos de interacción que aplicaban la mayoría de las veces de manera inconsciente. Partieron del principio de que las estructuras en las que se basan los trabajos de terapeutas eficaces se pueden descubrir y, una vez comprendidas, se pueden reproducir y enseñar. El conjunto de los patrones que modelaron y sus influencias intelectuales dieron origen a la PNL.

¿Qué es la PNL?

La PNL es el estudio de la experiencia humana subjetiva, cómo organizamos lo que percibimos y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos. Además explora cómo transmitimos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. La Programación Neurolingüística es una escuela de pensamiento pragmática que provee herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en comunicación y cambio. Promueve la flexibilidad del comportamiento, el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales. En momentos en que la comunicación se ha ubicado en el centro de la preocupación global, la PNL ocupó rápidamente un lugar estratégico entre las disciplinas que permiten a los individuos optimizar los recursos.

Originalmente concebida para los procesos terapéuticos, los resultados que se

sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera esa frontera. Médicos, psicólogos, educadores, profesionales de distintas áreas y empresas de gran envergadura, aplican actualmente la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano. Ahora veremos de qué manera funcionan las personas. Existen tres tipos: los visuales, los auditivos y los kinestésicos.

Los visuales

Son aquellos que tiene preferencia, de todo lo que ocurre en el mundo interno y externo, sobre «lo que se ve». Son los que necesitan ser mirados cuando les estamos hablando o cuando lo hacen ellos, es decir, tienen que ver que se les está prestando atención. Necesitan ser mirados para sentirse queridos, son las personas que dicen cosas como «mira...», «necesito que me aclares tu enfoque sobre...». Hablan más rápido y tienen un volumen más alto, piensan en imágenes y muchas cosas al mismo tiempo. Generalmente empiezan una frase y antes de terminarla pasan a otra, y así constantemente, van como picando distintas cosas sin concluir las ideas e inclusive no les alcanzan las palabras; de la misma manera les ocurre cuando escriben.

Los auditivos

Estas personas tienen un ritmo intermedio, no son ni tan rápidos como los visuales, ni tan lentos como los kinestésicos. Son los que necesitan un «aha...», «mmm...», es decir, una comprobación auditiva que les dé la pauta que el otro está con ellos, que les presta atención. Además son aquellos que usan palabras como «me hizo click...», «escúchame...», «me suena...», palabras que describen lo auditivo. Los auditivos piensan de manera secuencial, una cosa por vez, si no terminan una idea no pasan a la otra. Por eso más de una vez, ponen nerviosos a los visuales ya que estos van más rápido, el pensamiento va más rápido. En cambio el auditivo es más profundo comparado con el visual. Este último es más superficial, pero puede abarcar más cosas a la vez, por eso es también el que hace muchas cosas a la vez.

Los kinestésicos

Tienen mucha capacidad de concentración, son los que más contacto físico necesitan. Son los que nos dan una palmadita en la espalda y nos preguntan «¿cómo estás?»; además son los que se van a sentir atendidos cuando se interesen en alguna de sus sensaciones. Usan palabras como «me siento de tal manera...», «me puso la piel de gallina tal cosa...» o «me huele mal este proyecto...». Todo es a través de sensaciones. Todos tenemos los tres sistemas representacionales y a lo largo de la vida se van desarrollando más uno que otros y esto depende de diferentes cosas: de las personas que tenemos alrededor, de la experiencia laboral, inclusive hasta de los docentes. Existen familias más visuales, más auditivas o kinestésicas.

Test: ¿eres visual, auditivo o kinestésico?

¿Cuál es tu registro predominante? Este test te ayudará a comprobarlo.

Califica cada pregunta con 0, 1 ó 2 puntos, según refleje mejor lo que te ocurre.

Cuando te presentan a una persona: 1. Te es suficiente verlo para saber cómo es. 2. Necesitas hablar con él unos minutos para poder conocerlo. 3. Te basta estrecharte la mano para saber con quién está tratando.

Ante una cita importante de trabajo con alguien a quien no conoces: 4. Llevas preparado todo lo que te va a decir. 5. Has estado viendo fotos de esa persona o leyendo todos tus escritos. 6. Lo que más te preocupa y si te sentirás bien o mal durante la entrevista.

En tus ratos libres prefieres: 7. Ver la TV. 8. Practicar algún deporte o reunirte con

tus amistades. 9. Escuchar tu música favorita.

Ante tu automóvil: 10. Lo compraste fijándote en el diseño. 11. Estás muy atento a los ruidos del motor o de la suspensión. 12. Lo que más te importa es que sea cómodo, veloz y silencioso.

Cuando vas a comer a un restaurante: 13. Lo eliges en función del sabor y el olor de sus platos. 14. Lo importante para ti es la presentación, el colorido de los alimentos. 15. No soportas un local lleno de ruidos o de música a alto volumen.

Ante tu jefe: 16. Prefieres que te diga las cosas, no que te envíe escritos. 17. Las instrucciones son más claras por escrito. 18. Lo importante es que cree un ambiente de comodidad.

En general: 19. Te gusta observar a los demás. 20. No puedes estarte quieto sin moverte más de diez minutos seguidos. 21. Te hablas a ti mismo en voz alta.

Con un amigo: 22. Te fijas en la expresión de su cara. 23. Te fijas en su actitud. 24. Te fijas en lo que dice y en el tono de su voz.

Cuando recibes una carta: 25. La lees tu mismo, no soporta que te la lean. 26. Es importante el olor y la textura del papel. 27. Vuelves a releerla en tu mente.

Cuando alguien te explica cómo ir a un sitio: 28. Anotas todas las explicaciones en un papel y haces un esquema. 29. Escuchas con atención y te lo repites interiormente. 30. Escuchas todo hasta el final y se lo agradeces con confianza.

En un lugar: 31. El ruido no te molesta para trabajar. 32. Percibes inmediatamente el ambiente de ese sitio. 33. No soportas los ruidos de los niños, los timbres o las sirenas.

En una charla: 34. Las proyecciones visuales te molestan. 35. Necesitas ver proyecciones y esquemas. 36. Lo que importa es la temperatura de la sala.

Ante un conocido: 37. Para saber que te escucha es imprescindible que te esté mirando. 38. Te importa el tono, el ritmo, el timbre de tu voz. 39. Lo que importa de verdad son los sentimientos que sientes hacia él.

Viendo la TV: 40. La imagen sólo sirve para enriquecer los diálogos y la música. 41. Lloras o ríe según el argumento de la película. 42. Haces comentarios en voz alta.

Es primavera: 43. Se nota por el canto de los pájaros al despuntar la mañana. 44. Lo maravilloso es la mezcla de distintos tonos de verde. 45. Notas una sensación interior difícil de explicar con palabras.

Traslada las cifras a las columnas y suma el total de cada columna:

RESULTADO DEL TEST	V		K		A	
	1		3		2	
	5		6		4	
	7		8		9	
	10		12		11	
	14		13		15	
	17		18		16	
	19		20		21	
	22		23		24	
	25		26		27	
	28		30		29	
	31		32		33	
	35		36		34	
	37		39		38	
	42		41		40	
	44		45		43	
TOTALES						

V= Visual
K= Kinestésico
A= Auditivo

El cuerpo y la PNL

Si el sistema emocional está triste, el sistema mental lo piensa y el sistema físico lo demuestra. Lo demuestra al mundo exterior a través del cuerpo, su postura y su actitud. Casi siempre los ojos pierden un poco de brillo, hay poca energía, poco movimiento y seguramente el cuerpo estará levemente inclinado hacia la derecha y la vista igualmente hacia abajo a la derecha. Esta es la lectura de alguien que está pasando por un momento triste o por una depresión. Es fácil de detectarla.

Una persona que tenga un caminar con entusiasmo, habla con energía y tiene la mirada al frente o un poco hacia arriba, es imposible que esté triste o deprimida. Esta

persona está alegre, tiene motivación en su vida y no tiene tiempo para dejarse caer. La piel luce joven, le brillan los ojos y esa energía que irradia es contagiosa.

Pensar en un mal rato hará que los músculos de la cara se tensen, la piel se hace más rígida y todo el cuerpo reluce dureza y enojo. Y todo esto empezó con un pensamiento que desencadena todos estos cambios.

Al hablar con alguna persona que se encuentra con los brazos cruzados y las piernas cruzadas, nos está indicando que está completamente cerrada al diálogo o a ideas nuevas. Aunque escuche con educación no aceptará lo que está escuchando. No permite que entren nuevas ideas y por eso se cierra. El que hable en realidad estará perdiendo el tiempo.

Cuando alguna persona se encuentre con su cuerpo inclinado hacia la izquierda, ya sea solamente la cabeza o parte del cuerpo, estará indicando que está en su diálogo interno.

Este diálogo interno es valioso, pues es en esta posición en la que se toman decisiones. Aquí la persona está deliberando qué hace, cómo lo hace, cuando lo hace. Sin embargo no está poniendo atención al mundo exterior.

Hay muchas personas que caminan por la calle con la vista hacia abajo, y no es porque haya algo de interés en el suelo, sino porque están en contacto con su diálogo interno. En ese momento el mundo externo puede esperar, ellos están en lo suyo, en sus situaciones y seguramente estarán tratando de resolver algo en su vida.

Estos son algunos ejemplos de cómo leer el cuerpo. **El cuerpo no miente porque es el reflejo fiel de la mente y las emociones.** Si aprendemos a agudizar nuestra capacidad de observación podremos darnos cuenta dónde nos encontramos nosotros mismos y dónde están las personas que nos rodean, ¿están tristes? ¿Enojadas? ¿Cerradas? ¿En diálogo interno?

La Programación Neurolingüística nos ayuda a conocer todos estos estados de ánimo y aprovecharlos en nuestro beneficio si nos decidimos a observar más.

¿Qué son los movimientos oculares?

Los autores de la PNL han observado que los movimientos involuntarios de los ojos en una u otra dirección están relacionados con la manera de pensar de la persona.

Dirigimos nuestros ojos en algunas direcciones más que en otras según nos formamos imágenes mentales o si hablamos o si sentimos emociones. Cuando se observa un movimiento ocular significa que predomina cierto modo de pensar. Es una señal de acceso más con la que contamos en el momento de querer comunicarnos o hacernos comprender mejor en el contexto de la comunicación. La mirada como las palabras, transmite mensajes, que se pueden decodificar.

Así la observación de los movimientos oculares sirve principalmente para adaptarnos mejor a nuestro interlocutor, al observar en él las secuencias mentales por las que atraviesa.

¿Cómo se puede interpretar el movimiento de los ojos?

La mirada tiene fundamentalmente tres tipos de direcciones: visual, kinestésico y de diálogo interno. Por lo general, las representaciones mentales visuales se acompañan de movimientos de ojos, ya sean hacia arriba o hacia delante.

Si se dirige hacia arriba, la mirada puede ir a la izquierda, al centro o a la derecha; hacia delante corresponde a la expresión «tener la mirada perdida»; entonces, está desfocalizada, las pupilas a menudo un poco dilatadas. Son movimientos muy variados, más o menos duraderos, más o menos marcados.

Cuando una persona mantiene un diálogo interno, especialmente cuando está inmerso en sus pensamientos, tiende frecuentemente a dirigir los ojos hacia abajo a la

derecha (posición del teléfono).

Cuando alguien recuerda o revive sentimientos o sensaciones, dirige su mirada hacia abajo a la izquierda.

Cómo Leer las Señales de la Mirada

Muchos de los que se embarcan en el estudio de técnicas de persuasión o hipnosis quieren encontrar una palabra mágica que haga que la persona a la que quieren influenciar obedezca a nuestras indicaciones, cual robot. No existe tal «abracadabra», pero sí hay técnicas de PNL que te ayudarán a ir llevando al sujeto hacia el lugar adonde tú pretendas.

Eso sí, estas técnicas requieren de mucha paciencia y práctica. Una vez que las incorpores te será muy sencillo lograr tus objetivos. Con sólo utilizar ciertas palabras y gestos lograrás tus objetivos y estarás en el camino de influenciar a los otros mediante el poder de la palabra, la mirada y los gestos. Para ello debes reconocer algunas señales que el otro te está enviando, permanentemente, en forma inconsciente. Primero vamos a mencionar algunos datos acerca de cómo está organizado el cerebro y cómo podemos sacar ventaja de este modo de organización.

El hemisferio izquierdo del cerebro es el responsable de la parte lógica y el hemisferio derecho es el encargado de la parte emocional. Cuando tratamos de recordar algún acontecimiento, la parte derecha del cerebro es la encargada de realizar ese trabajo, mientras que cuando estamos imaginando algo, la parte izquierda entra en funcionamiento.

Ejercicio:

PRACTICAR. Piensa en el rostro de la persona a la que besaste por primera vez. Ahora presta atención hacia donde dirigías tus ojos mientras recordabas este hecho. Deberías haber enfocado hacia arriba y hacia la izquierda. A continuación, piensa en un gato con trompa de elefante vestido con un jardinero color rojo. Deberías haber apuntado tu mirada hacia la derecha y hacia arriba.

Cuando utilizamos la parte izquierda del cerebro (imaginación) tendemos a mirar hacia el lado DERECHO y cuando usamos la parte derecha (lógica, recuerdos) nuestros ojos apuntan hacia el lado IZQUIERDO.

Como ya mencionamos, cuando recordamos algo miramos hacia la izquierda. Lo que puede variar es si lo hacemos hacia arriba o hacia abajo. Esto depende de lo que estemos tratando de recordar. Si se trata de una situación visual, apuntaremos nuestros ojos hacia arriba y hacia la izquierda. Pregúntale a alguien cuál es el color de su habitación. Luego pregúntale cómo piensa que se vería si la cambiara por un color violeta.

Nuestro cerebro guarda recuerdos de tipo, tanto visuales como auditivos. Cada vez que queremos acceder a estos últimos nuestra mirada apunta hacia la izquierda. Como si estuviéramos buscando los recuerdos en ese sector. Este gesto de los ojos ocurre también cuando una persona está teniendo un diálogo interno. ¿En qué nos ayuda esto en una conversación? Podemos darnos cuenta de cuando hablamos con otro si éste está escuchando atentamente o si está pensando en qué es lo próximo que va a decir.

Por último, si una persona mira hacia abajo a la derecha probablemente esté pensando en alguna sensación. Imagínate tomando un baño tibio de inmersión, lleno de burbujas a tu alrededor.

Atención. *Es importante que no confundas tu derecha con la derecha de la persona que está enfrente de ti, que es a la que estás tratando de «leer». Suele ser de gran ayuda pensar en «cerebro derecho» y en «cerebro izquierdo» en lugar de derecha o izquierda para no confundirte. Cuando la persona mira hacia la derecha (tu derecha) sabrás que es la parte derecha de su cerebro la que se ha activado. Esto significa que la persona está*

recordando algo.

Además te será útil practicarlos con tus familiares. Una vez que ya lo hayas hecho varias veces, será como cuando aprendiste a montar en bicicleta. Hoy en día no estás pensando que un pie está en pedal y el otro en el otro, tus manos en el manillar y cuáles movimientos debes hacer en cada parte. Solo te subes a la bicicleta y andas. Lo mismo te pasará cuando tengas práctica sobre *cómo leer las miradas de los demás*. Hasta te encontraras haciéndolo sin darte intención.

Para obtener práctica de estas técnicas primero trata de leer los patrones de vista en los demás y no trates de interpretarlos. Eso vendrá después. Primero trata de automatizar la lectura de su mirada. Una vez que aprendas estas simples técnicas podrás saber si una persona está diciendo la verdad o imaginando lo que te está diciendo.

Resumen de expresiones por medio de los ojos

Se basa en que cuando las personas piensan se tiende a hacer una abstracción de la mente y los ojos siguen la interiorización, la misma que puede ser simultánea a hacer otras cosas a la vez de acuerdo a la capacidad de las diferentes personas, pero, mientras se piensa los movimientos oculares siguen una interrelación con nuestra neurología.

Así, cuando las personas miran hacia arriba se está visualizando algo. Si van de un lado a otro, la persona es auditiva tanto por que está captando palabras, música o sonidos diversos dentro de sí. Si la mirada es hacia abajo a la izquierda está conversando o discutiendo consigo misma, como increpándose o autoanalizándose, automejorándose. Si la mirada es abajo a la derecha podría estar en contacto con sus sentimientos.

Los ojos hacia arriba indican imágenes. Los ojos a abajo a la izquierda es auditivo como escuchándose a si mismo. Abajo a la derecha representa sentimientos, filtros kinestésicos.

En general podemos considerar lo siguiente:

Arriba a la derecha: visual construido, ver la puesta del mar, ver sus vacaciones.
Arriba a la izquierda, visual recordado, cosas del pasado, el piano de su niñez, la casa anterior.

Derecha: Auditivo construido, tocar, cantar, inventiva de diálogos. Izquierda, auditivo recordado, oír nuevamente una publicidad, la voz de su madre aconsejándole.

Abajo a la derecha: cinestésico, miedo, temperatura, ira, sensaciones corporales.
Abajo a la izquierda, auditivo digital, «lo habré hecho bien», «estaré bien vestido».

Generando Rapport

Rapport es la ciencia de sentirse cómodo con los demás y que los demás se sientan cómodos con uno. Es la habilidad de reducir rápidamente las diferencias de percepción entre las personas. ¿Has notado que cuando conoces a alguien, te gusta instantáneamente? Te gusta estar con esta persona, mientras con otros te gustaría estar tan lejos como sea posible. Para lograr sintonía con una persona, sólo tienes que copiar y acompañar lo que esa persona hace.

Voy a contarle una historia sobre copiar y acompañar. Cuando estaba interno en un colegio, una broma habitual que le hacíamos a los roncadores era la siguiente: deslizábamos un peine por la parte de las púas sobre una esquina de su cama. Al principio nos limitábamos a *copiar* el ritmo de su ronquido. A los pocos minutos empezábamos a acelerar el ritmo del ruido que hacíamos con el peine, y curiosamente, casi siempre el ronquido hacía lo mismo. Tras *acompañar* cada vez más rápido, al final de la broma la víctima se despertaba con un gran sobrealiento. Este truco vale para muchas facetas de la vida: primero adaptarse (copiar) al otro y luego ir poco a poco imponiendo nuestro ritmo

(acompañar).

La fisiología de las personas está en estrecha relación con lo que las personas sienten y piensan. Existen elementos en la fisiología corporal que pueden ser copiados y acompañados para generar Rapport intenso.

Postura Corporal: Podemos copiar su postura, expresiones faciales, gestos con las manos y movimientos e incluso como sus ojos pestañean.

Tono de Voz: Podemos copiar el tono de su voz, el timbre y el volumen de la voz. Incluso puedes copiar las palabras que repiten comúnmente.

Respiración: Podemos copiar su respiración. Tú puedes acompañar la respiración de una persona, respirando al mismo tiempo exactamente cuando sube y baja su pecho.

Estos son elementos críticos del Rapport. Ahora para lograr Rapport debes copiar y reflejar exactamente lo que la otra persona está haciendo. Para saber si estás en Rapport lo único que tienes que hacer es cambiar tu conducta y observar si la otra persona te sigue.

Anclaje a otra persona

El anclaje es parecido al Rapport. Asociamos inconscientemente un gesto a una palabra, emoción o a lo que queramos. Cada vez que repetimos el anclaje, la otra persona debe volver al estado que induce el anclaje. *La técnica del anclaje consiste en observar o provocar el estado deseado y asociarlo a un estímulo, el que una vez memorizado permitirá reproducirlo cada vez que se lo requiera.*

Otro ejemplo de mis tiempos de estudiante es que lográbamos que el profesor se desplazara sin darse cuenta hacia el lado del aula que deseábamos. ¿Cómo lo lográbamos? A estas alturas, ya sabrás los gestos que denotan atención y lo que demuestran aburrimiento. Cuando el profesor iba hacia el lado que queríamos hacíamos gestos de interés y atención. Si andaba hacia donde no queríamos, hacíamos gestos de aburrimiento y falta de interés.

En cierta manera es como una forma más refinada de los reflejos condicionados de Pavlov. El neurólogo ruso Iván Pavlov realizó sus experimentos históricos con perros. Los sometió al estímulo del alimento, y mediante una incisión en sus estómagos recolectaba, como efecto, el jugo gástrico que producían. Al mismo tiempo, acompañando la actuación del estímulo natural, hacía llegar el sonido de una campanilla hasta el oído de los animales. A lo largo de un período de tiempo trabajaba con la estimulación simultánea, guiado por su hipótesis experimental. Al cabo de un lapso de la doble estimulación, Pavlov abandonaba el estímulo específico de la comida y solamente daba curso al de la campanilla. El efecto aguardado por la hipótesis, entonces se verificó de modo palmario: los animales producían los jugos gástricos naturales, pero como respuesta a un sonido, que no es estímulo específico. Así quedaba demostrada una conexión nerviosa creada artificialmente por el experimentador.

En el denominado «efecto Proust» el escritor francés relata en el primer volumen de «En busca del tiempo perdido» cómo el sabor, pero también el olor, de una magdalena mojada en té, fue capaz de devolver a su memoria recuerdos de su infancia que habría creído muertos para siempre:

«Nada me había recordado la vista de la pequeña magdalena, antes de que la hubiera gustado, tal vez porque, al haberlas visto después con frecuencia, sin comerlas, en las bandejas de las pastelerías, su imagen había abandonado aquellos días de Cambray para unirse a otras más recientes, tal vez porque de aquellos recuerdos abandonados, tanto tiempo fuera de la memoria, nada sobrevivía, todo se había disgregado; las formas (y también la de aquella conchita de repostería tan sensual, bajo sus devotos y severos

pliegues) se habían abolido o habían perdido, adormecidas, la fuerza de expansión que les habría permitido llegar hasta la conciencia. Pero, cuando después de la muerte de las personas, después de la destrucción de las cosas, nada subsiste de un pasado antiguo, sólo el olor y el sabor (más débiles pero más vivaces, más inmateriales, más persistentes, más fieles) perduran durante mucho tiempo aún, como almas, recordando, aguardando, esperanzados, sobre la ruina de todo lo demás, portando sin flaquear sobre su gotita casi impalpable el inmenso edificio del recuerdo».

EJERCICIO:

PRACTICAR. Sigue las siguientes instrucciones. Hasta que finalice el ejercicio, no lo compartas con tu pareja. Este ejercicio te enseñara como anclar intencionalmente.

Tú eres A y tu pareja es B. Acuerda con B en conversar sobre cualquier tema banal y de interés.

Mientras B habla fíjate en cualquier comportamiento que B repita mientras habla. Puede ser un movimiento de la cabeza, o de la boca. También puede ser una frase que B repite (O lo que sea).

Una vez que hayas observado, decídate por uno de estos comportamientos en particular.

Ancla ese comportamiento que escogiste. Para anclarlo, utiliza solamente un canal.

Puedes usar por ejemplo:

Un movimiento de tu mano

Un sonido

Un toque a la otra persona

Ancla cada vez que notes el comportamiento que escogiste.

Ahora trata de cambiar el tema para romper el estado. Esto lo puedes hacer haciendo una pregunta tonta, etc. Una vez que hayas roto el estado, utiliza con precisión el ancla que acabaste de instalar: un toque, un sonido o una seña o imagen. Observas que repite el mismo estado emocional... Si la respuesta es si, haz anclado con éxito y si la respuesta es no, entonces vuelve repetir el procedimiento.

Otro anclaje que se emplea de forma inconsciente, pero que se puede incrementar en intensidad es realizar pequeños asentimientos de cabeza cuando la otra persona hace o dice lo que nos interesa. Cuándo no sea así, no se realiza el anclaje.

¿Cómo se descubrieron los anclajes?

Las anclas o anclajes se descubrieron por casualidad y la profunda observación de Richard Bandler, tal y como relata:

«Estaba yo tratando un caso de un hombre que venía enfurecido a una terapia conmigo. Y yo traté de calmarle diciéndole está bien, está bien cálmate todo se va a solucionar. Y le toqué la rodilla con mi mano derecha.

Posteriormente hice todo lo que tenía que hacer con él. Y cuando ya había terminado mi terapia y el hombre estaba bastante bien le dije (tocándole accidentalmente con mi mano derecha nuevamente la rodilla) —bueno nos vemos en una próxima sesión—.

En el instante que toqué con mi mano su rodilla (accidentalmente) observé que el hombre se llenaba de furia nuevamente. Como si toda mi terapia no hubiera servido de nada.

Al ver esa respuesta me sorprendí mucho (continuó Richard Bandler) y llamé a John (Grinder) que estaba cerca por ahí.

Le dije: —John, John, ven y observa lo que pasa con esta persona cuando le toco la rodilla—. Y yo le tocaba la rodilla y John (Grinder) y yo veíamos una respuesta de mucha

ira en su rostro. Y volvía a tocarle y volvía a enrabiarse. Y una y otra vez. Tenía sus emociones en mis manos.

Aquí había algo poderoso que acabábamos de descubrir. Así descubrimos las anclas.»

Este fue uno de los más increíbles descubrimientos de Bandler. Y lo usamos diariamente en PNL, en forma abierta y encubierta.

Si te gusta seducir, esto te interesa

El nerviosismo, expresado por un temblor en las manos o en la voz, la confusión, olvidando nombres o fechas, que las cosas se caigan de las manos o una cierta torpeza en los movimientos, son signos de que hemos impresionado a la persona que tenemos delante.

Pero la mejor manera de saber si le interesamos a una persona es ver cómo se sitúa en relación a nosotros: si se acerca, si casualmente se sitúa a nuestro lado, si al sentarse elige un sitio cercano o si al andar acompasa su paso al nuestro, todo esto constituyen excelentes señales.

Cuando somos objeto del deseo de alguien, éste suele acercarse a nosotros mostrándose confiado y accesible, sus brazos suelen estar relajados y en posición abierta y los pies dirigidos en nuestra dirección. Si se sienta, observa cómo lo hace: si cruza las piernas y las dirige en tu dirección, si los brazos protegen el cuerpo o se muestra confiado, etc.

Son detalles que te irán dando unas pistas seguras. Si te molestan un poco en aprender el lenguaje del cuerpo, pronto podrás saber con muy poco margen de error si alguien está por ti o no.

Para ellos

Sabrás que le gustas si...

Te mira de reojo... y desvía la mirada al cruzarse con la tuya.

Cruza las piernas lentamente delante de ti.

Hace gestos en los que se muestran las muñecas y las palmas.

Se toca el pelo cuando te habla.

Para ellas

Sabrás que le gustas si...

Se pasa la mano por el pelo cuando te le acercas.

Se coloca las manos en las caderas.

Te mira profundamente a los ojos.

Su voz se hace más profunda y amable cuando se dirige a ti.

Trata de conseguir que la conversación sea interesante.

Gestos de coquetería

El éxito de algunas personas en encuentros sexuales con el sexo opuesto, está en relación directa con la capacidad para enviar las señales del cortejo y para reconocerlas cuando deben recibirse.

Las mujeres reconocen enseguida las señales del cortejo, así como todos los gestos, pero los hombres son mucho menos perceptivos y a menudo son totalmente ciegos al lenguaje gestual.

Con frecuencia nos preguntamos: ¿Qué gestos y movimientos del cuerpo usan las personas para comunicar su deseo de tener una relación?

Ahora haré una lista de las señales utilizadas por los dos sexos para atraer a posibles amantes. Dedicaré más espacio a las señales femeninas que a las masculinas. Ello se debe a que las mujeres tienen muchas más señales que los hombres.

Antes debo decir que el doctor Albert Schefflen descubrió que cuando una persona se encuentra en compañía de alguien del sexo opuesto, tiene lugar ciertos cambios fisiológicos: el tono muscular aumenta como preparándose para un posible encuentro

sexual, las bolsas alrededor del rostro y de los ojos disminuyen, la flojedad del cuerpo también disminuye, el pecho se proyecta hacia adelante, el estómago se entra de forma automática y desaparece la postura agachada. El cuerpo adopta una posición erecta y la persona parece haber rejuvenecido.

Gestos masculinos de coquetería

Como los machos de todas las especies, el hombre se comporta con coquetería cuando se acerca una mujer: se llevará una mano a la garganta para arreglarse la corbata. Si no usa corbata, puede que alise el cuello de la camisa, se quite alguna mota de polvo imaginaria del hombro, o se arregle los gemelos, la camisa, la chaqueta o cualquier otra prenda. También es posible que se pase una mano por el cabello.

El despliegue sexual más agresivo es adoptar la postura con los pulgares en el cinturón, que destaca la zona genital. También puede girar el cuerpo hacia la mujer y desplazar un pie hacia ella, emplear la mirada íntima y sostener la mirada durante una fracción de segundo más de lo normal. Si realmente está interesado, se le dilatarán las pupilas.

Con frecuencia adoptará la postura de las manos en las caderas para destacar su dimensión física y demostrar que está listo para entrar en acción. Si está sentado o apoyado contra una pared, puede ocurrir que abra las piernas o las estire para destacar la región genital.

Por lo que se refiere a los rituales del cortejo, en la mayoría de los hombres son tan efectivos como alguien que está mirando el río y tratando de pescar golpeando al pez en la cabeza con un palo. Las mujeres, como veremos a continuación, tienen más recursos y habilidades para la pesca que los que cualquier hombre pueda llegar a adquirir.

Señales y gestos femeninos de coquetería

Las mujeres usan algunos de los gestos de coquetería de los hombres, como tocarse el cabello, alisar la ropa, colocar una mano, o ambas, en las caderas, dirigir el cuerpo y un pie hacia el hombre, las largas miradas íntimas y un intenso contacto visual.

También pueden adoptar la postura con los pulgares en el cinturón que, aunque es un gesto agresivo masculino, es empleado también por las mujeres con su típica gracia femenina: la posición de un solo pulgar en el cinturón, o saliendo de un bolso o de un bolsillo.

La excitación les dilata las pupilas y les enciende las mejillas.

Sacudir la cabeza

Se sacude la cabeza para echar el pelo hacia atrás o apartarlo de la cara. Hasta las mujeres con el pelo corto usan este gesto.

Exhibir las muñecas

La mujer interesada en un hombre exhibirá, poco a poco, la piel suave y lisa de las muñecas al compañero en potencia. Hace muchísimo tiempo que se considera la zona de la muñeca como una de las más eróticas del cuerpo. Las palmas también se exhiben al hombre mientras se habla. Para las mujeres que fuman, resulta muy fácil hacer el gesto seductor de exhibir la muñeca y la palma.

Las piernas abiertas

Cuando aparece un hombre, las piernas femeninas se abren más que cuando él no está presente. Esto ocurre tanto si la mujer está sentada como de pie, y contrasta con la actitud femenina de defenderse del ataque sexual mediante el cruce de piernas.

La ondulación de las caderas

Al caminar, la mujer acentúa la ondulación de las caderas para destacar la zona

pelviana. Algunos de los gestos femeninos más sutiles, como los que siguen, se han usado siempre para hacer propaganda y vender productos y servicios.

Las miradas de reojo

Con los párpados un poco bajos, la mujer sostiene suficientemente la mirada del hombre como para que éste se dé cuenta de la situación; luego, ella desvía la mirada. Esta forma de mirar proporciona la sensación seductora de espiar y de ser espiado, y puede encender el fuego en la mayoría de los hombres normales.

La boca entreabierta y los labios húmedos

El doctor Desmond Morris describe este gesto como automático porque, según él, simboliza la zona genital femenina. Los labios pueden humedecerse con saliva o cosméticos. La mujer adquiere así un aspecto que invita a la sexualidad.

Los gestos del cruce de piernas femenino

A menudo, los hombres se sientan con las piernas abiertas para exhibir en forma agresiva la zona genital. Las mujeres, en cambio, cruzan las piernas para defender la delicada región genital.

Las mujeres usan diversas posiciones básicas del cruce de piernas para comunicar la atracción sexual:

Señalar con la rodilla: En esta posición, una pierna se dobla debajo de la otra y con la rodilla de la pierna cruzada se señala a la persona que ha despertado el interés. Es una postura muy relajada que quita formalidad a la conversación y en la que se exponen un poco los muslos.

Acariciar el zapato: Esta postura también es relajada y tiene un efecto fálico al meterse y sacarse el pie del zapato. Algunos hombres se excitan con ello.

Casi todos los hombres coinciden en que las piernas cruzadas hacen más atractiva a una mujer sentada. Es una posición que las mujeres usan conscientemente para llamar la atención.

El doctor Schefflen dice que una pierna apretada con firmeza sobre la otra da la impresión de tono muscular fuerte. Como se ha dicho antes, esto es algo que ocurre en el cuerpo cuando una persona está preparada para el acto sexual.

Otras señales que usan las mujeres son: cruzar y descruzar las piernas con lentitud frente al hombre, acariciándose suavemente los muslos: indican así el deseo de ser tocadas. A menudo se acompaña este gesto hablando en voz baja o grave.

Secuencia de seducción

Imagina que estás en una fiesta y ves a un hombre entrando en la habitación (o si eres un hombre invierte el escenario e imagina que ves a una atractiva mujer). Consciente de que tus ojos están puestos sobre él, él se mueve rápidamente entre la multitud hacia ti. Está de pie, sacando pecho y la cabeza en alto. Piensas que es bastante atractivo. Atrapas su mirada, sonríes, y miras hacia otro lado.

Vuelves a mirarlo y estableces contacto visual mientras el extraño se aproxima hacia ti. Él sonríe, te extiende la mano y se presenta. Mientras hablas, mueves suavemente la cabeza hacia un lado, te humedeces los labios con tu lengua, y luego sonríes.

Ambos se aproximan más el uno al otro. Cuando gesticulas, tu brazo se rosa casualmente con el de él. Él sonríe, luego se acomoda el cabello con sus dedos.

Cualquier palabra que sea dicha en ese escenario es mucho menos importante que el lenguaje corporal de la seducción. Las posturas, los movimientos, los gestos, las sonrisas y el contacto visual dicen mucho más. Puedes aprender a usar el lenguaje corporal para ayudarte a incrementar tu atractivo sexual.

Y puedes aprender a entender qué señales no verbales indican que ese alguien se encuentra sexualmente atraído por ti. El intrincado baile del lenguaje corporal puede enamorarlo o enamorarla completamente. Mucho de lo que vas a leer ya te tiene que sonar, lo que sucede es que ahora lo aplicarás a la seducción.

Generalmente, cuando la gente se conoce por primera vez no expresa abiertamente sus sentimientos hacia el otro. Por supuesto, a veces puedes decir sin tapujos «eres muy atractiva». Sin embargo, la mayoría de las veces cuando se ven por primera vez, podría parecer inapropiado si simplemente dices algo semejante. Aquí es dónde el lenguaje corporal entra en acción.

Ahora que sabes que el lenguaje corporal es parte de la vida, necesitas aprender las especificidades sobre cómo entender el lenguaje corporal de los otros y cómo hacer el tuyo efectivo.

Si eres consciente de cómo te mueves, donde miras, cómo gesticulas y cómo sonríes, entonces puedes encontrar formas para seducir a alguien usando el poder de tu propio cuerpo.

La secuencia del lenguaje corporal en la seducción

Cuando dos personas se atraen la una a la otra, sus cuerpos toman el control y siguen una secuencia que ilustra su atracción. Muchos estudios han encontrado que la mayoría de la gente sigue una secuencia similar.

Piensa en esa escena en aquella reunión que mencioné al principio de este capítulo, En un escenario como ese, las formas más comunes que los lenguajes corporales de la gente muestran su interés son las que se señalan a continuación y en dicho orden:

Estableciendo un espacio íntimo.

Manteniendo sus cuerpos erguidos y sus pechos para fuera.

Acicalándose, como el arreglar sus cabellos.

Sonriendo.

Tocando «accidentalmente» a la otra persona.

Haciendo contacto visual y manteniéndose la mirada el uno al otro.

Ladeando sus cabezas.

Moviendo sus piernas hacia el otro.

Apuntando con un dedo hacia el otro.

Reflejándose en los movimientos del otro.

A continuación, explicaré cómo puedes reconocer y desarrollar cada paso de esta danza del amor.

¿Crees que los hombres usualmente hacen el primer contacto?

¡Piensa de nuevo! De acuerdo con las investigaciones del sexólogo Timothy Perper, las mujeres son las que mayormente hacen el primer contacto visual, aunque los hombres en la mayoría de las veces realizan el acercamiento inicial.

Un lugar propio (Espacio personal)

¿Has notado alguna vez que cuando te gusta alguien y eres por lo general amable con esa persona, no te importa (o puede que ni siquiera lo percates) si él o ella se para muy cerca tuyo? Pero si no te gusta alguien y esa persona se para muy cerca tuyo, podrías sentir que están invadiendo tu espacio. Como ya has leído en otro capítulo, todos tenemos un límite invisible que nos rodea directamente el cual es nuestro espacio personal.

En los años 50, el investigador Edward Hall acuñó el término proxémica para denominar a la ciencia detrás del cómo y por qué definimos el territorio a nuestro alrededor. La cantidad de espacio alrededor de la gente los hacen sentir bien más relajados o ansiosos.

El estudio de la proxémica encontró que la razón más común del por qué una persona le permite a alguien entrar a su espacio es debida a la atracción sexual.

Cuando las personas se sienten atraídas la una a la otra una de las primeras cosas que ellas hacen es entrar en el espacio personal del otro. Primero, al pararse al lado del otro, luego eventualmente moviéndose cara a cara. Si te sientes atraído por alguien y quieres comenzar con el lenguaje corporal, lo primero que necesitas hacer es moverte cerca de esa persona. Pero ¿cuánto de cerca es lo suficientemente cerca, y cuánto de cerca es demasiado cerca?

Las personas perciben una distancia que es apropiada para la relación que tienen, la cual de manera no verbal define cómo se sienten con respecto a esa persona. Si se sienten de la misma manera el uno al otro, ambos se posicionarán automáticamente con una cantidad de espacio entre ellos mutuamente aceptado.

Si uno de ellos está más interesado en el otro, entonces uno podría aproximarse más cerca que el otro, y pueden darse cuenta de sus problemas con el espacio. La persona que le corresponde a los sentimientos de la otra, cambiará, usualmente de manera no verbal y a menudo inconscientemente, la distancia entre ellos. (Si estas peleando y uno se aproxima demasiado cerca, la otra persona podría de hecho llegar a decir, «Quítate de mi vista»).

La investigación realizada ha estimado las distancias que las personas dejan a su alrededor dependiendo de con quien están interactuando. Puedes repasar las distancias de cada espacio en el capítulo «El territorio».

Si alguien que no te gusta (o alguien con quien no tienes una relación personal cercana) se para en tu espacio íntimo, entonces retrocederías, tratando de recobrar tu espacio social. O puede que te des vuelta para evitar que la otra persona invada tu límite invisible de espacio íntimo. ¡Nada es menos que invadir el espacio del otro!

Si quieres acercarte a alguien que te atrae, haz lo siguiente:

Cuando te aproximas al espacio personal de alguien, muévete con elegancia y confianza. Piensa en una imagen de una película vieja como Cary Grant aproximándose a Deborah Kerr en *Un Affaire* para recordar o Audrey Hepburn deslizándose por el suelo hacia Humphrey Bogart en *Sabrina*. Ponte erguido, orgulloso, con el pecho hacia afuera, los hombros derechos y la cabeza en alto.

Mientras te mueves hacia el espacio de la persona, aproxímate al principio desde un ángulo de 45 grados en lugar de ir directo. Ello hará que los otros se sientan más cómodos. Mientras caminas por unos minutos, evalúa si la otra persona está tan interesada en ti como tu en él o ella para que puedas moverte un poco más cerca.

Estate preparado para retroceder, sólo por las dudas. Sino, puedes moverte al siguiente paso: el posicionamiento del cuerpo.

IMPORTANTE: El espacio personal difiere según las culturas.

En Arabia Saudita puedes llegar a estar nariz con nariz con un socio de negocios porque, en ese país, el espacio social se equipara con nuestro espacio íntimo. Si estuvieses en los Países Bajos, encontrarías que las personas se paran bastante apartadas entre sí, y tu serías el único moviéndote hacia los otros, porque su espacio personal se equipara a nuestro espacio social.

Postura corporal y posicionamiento

Después del acercamiento inicial, el próximo paso del lenguaje corporal es la postura de tu cuerpo para mostrar interés. La manera más atractiva de parecer estar mostrando tus mejores atributos, es usando un lenguaje corporal «abierto», y en espejo respecto a la otra persona (de lo cual hablaré con mayor profundidad un poco más

adelante).

Antes que nada, exhibir tus mejores atributos significa que estarás de cara a la persona, erguido, con tu torso para afuera y la cabeza en alto. Piensa en la manera en que un pájaro infla su pecho para captar la atención de una potencial pareja. Tú no necesitas contonearte como un pájaro pero deberías de tratar de lucir orgulloso como pavo real.

Las piernas y los pies

El observar los pies es una de las mejores maneras para medir si alguien está interesado en ti. Las personas inconscientemente arquean sus piernas y pies hacia alguien que les gusta. Mira donde están apuntando los pies, y ello puede ser un indicio de donde la persona quiere ir. Los pies señalando a la puerta, lejos de ti, no es un buen signo. Los pies apuntando hacia ti es prometedor.

Si quieres atraer a alguien, la forma en que mueves tus piernas puede ser la clave. Cruzarte y descruzar de piernas se piensa que es una manera seductora de captar la atención hacia los genitales. Sin embargo, si alguien se cruza o se descruza de piernas repetidamente, éste puede ser un signo de agitación, muy similar cuando una persona balancea una pierna o da golpes con tu pie sobre el suelo.

Los brazos y las manos

Cuando alguien esta interesado en ti, a menudo sus manos están relajadas y apuntan hacia ti. Para usar tu lenguaje corporal para mostrar que tú estas interesado en alguien, puedes hacer que tu mano se extienda hacia la persona. No quiero decir señalando «¡Te deseo!» abiertamente.

En cambio, pon tu mano de una manera prácticamente indetectable: si estás sentado en una mesa, descansa tu mano sobre ella (con las palmas hacia abajo) para que tu mano apunte a esa persona.

Existen momentos cuando señalar con el dedo de manera casual se usa para mostrar atracción sexual. Especialmente cuando éste señalamiento enfatiza los genitales. Una persona podría poner tres dedos de su mano en el bolsillo delantero de sus pantalones vaqueros, y dejar el dedo índice y el pulgar fuera del bolsillo, apuntando casualmente hacia su entrepierna.

O alguien podría suspender su pulgar en la hebilla del cinturón y apuntar todos sus dedos hacia su entrepierna. Esto evoca una imagen de un vaquero o rebelde, como James Dean.

Tener las manos apretadas con firmeza, realizar un tamboreo con los dedos, hacer ruido con las uñas, frotar las manos o manotear, o frotar la parte de atrás del cuello; todos ellos son signos de que alguien se encuentra incómodo o agitado.

Además, cuando alguien no está interesado, la persona podría tratar de poner una barrera física entre los dos. Podría ser algo grande, como el pararse detrás de una silla, o algo más sutil, como sostener un vaso cerca de su cara. Cuando alguien está tratando de estar contigo, la persona pondría su copa abajo. O, tal vez, la persona podría gentilmente girar su dedo alrededor del borde de su copa. Los brazos cruzados son usualmente un signo de que alguien no está interesado en ti, o una buena manera que tienes para enviarle a alguien la señal de que tú no estás interesado en él o ella. Cruzar tus brazos dice un par de cosas.

Primero, el hacerlo cubre tu pecho. Dado que un pecho hacia fuera es un signo sexual de atracción tanto en los hombres como en las mujeres, el cubrirlo indica el desinterés de una persona por mostrarte un signo sexual. Segundo, cierra tu espacio personal, como si estuvieses alejando de la otra persona al cruzar tus brazos. Además, un

comportamiento que connote estar acicalándose (un hombre enderezándose su corbata o una mujer quitándose el pelo de sus ojos) ocurre cuando una pareja se está cortejando.

A veces el lenguaje corporal puede no decir lo que piensas. Por ejemplo, si alguien tiene sus brazos cruzados, podrías pensar que éste es una postura defensiva, mostrando protección y desinterés sexual. Sin embargo, tal vez se siente tan sólo frío en la habitación, y el cruzar los brazos ayuda a la persona a sentir más cálida. Considera lo obvio antes de que saques conclusiones.

La clave está en los ojos

«¡Tienes unos ojos hermosos!». Puede sonar como una frase trillada, pero de hecho, los ojos son los rasgos que la gente más percibe al principio cuando miran a alguien que les gusta. Los ojos tienen una gran carga seductiva. Comunicas pensamientos con cada mirada. A veces tus miradas pueden ser intencionales (otras veces, no hay forma de que puedas controlar lo que tus ojos revelan). Los ojos confiesan los secretos del corazón.

Aquí tienes algunas maneras para que puedas descifrar lo que significan los diferentes tipos de contacto visual:

Ojos cabizbajos, luego miran hacia ti... La persona está actuando de manera tímida y coquetea.

Mira a otro lado por un tiempo prolongado, luego te hecha un vistazo y finalmente mira a otro lado nuevamente por un nuevo tiempo prolongado... Signo de desinterés que muestra que existe algo, o alguien, más interesante que vos; especialmente si la persona está mirando por una ventana, o mirando su reloj.

Echa un vistazo alrededor de tu cuerpo, especialmente mira tus ojos, luego tus labios, finalmente de vuelta a tus ojos... Señal sexual que muestra que esa persona moriría por besarte o tocarte.

Mira fijamente tu cuerpo, especialmente los senos, el trasero o el área de los genitales... Señal irrespetuosa, muestra de manera para nada discreta que la persona tiene un descarado interés sexual, pero no le interesa nada más que eso.

La mirada en blanco... Desinterés total, esperando para poder irse.

Otra clave importante para la atracción son las pupilas de una persona. La gente se ve más atractiva cuando sus pupilas están dilatadas (es decir cuando la parte negra de sus ojos luce grande y redondeada). Se hizo un experimento para comprobar este punto. Se les mostró a un grupo indeterminado de hombres dos fotografías aparentemente iguales de la misma mujer y les pidieron que dijeran cuál de ellas les parecía más atractiva. Todos eligieron la fotografía en las que las pupilas se encontraban dilatadas.

Las pupilas de una persona se dilatan automáticamente cuando él o ella están en un cuarto oscuro o con poca luz. ¡Si quieres aparecer más atractivo apaga las luces y ten una cena a la luz de las velas! Y con un maravilloso golpe de suerte, a veces cuando ves a alguien que te gusta, tus pupilas se dilatan automáticamente si te encuentras en una habitación con una iluminación moderada.

El psicólogo Michael Argyle descubrió a través de sus investigaciones que las pupilas se dilatan cuando las personas se interesan por algo que están viendo, casi como si estuvieran tratando de ver tanto como pueden de aquella cosa. Como dice el dicho «Los ojos son la ventana del alma». Cuando miras en los ojos de alguien puedes sentirte conectado, enamorado e incluso creemos que las personas tienen ojos lindos cuando saben cómo usarlos para captar la atención y hacerte sentir cerca. Piensa en Bette Davis u Omar Sharif (esos ojos profundos y sentimentales y esa mirada intensa). Muestra el lado de tu alma usando tus ojos para expresarte.

CONSEJO

Cuando te atraiga alguien, atrapa los ojos de la persona, luego mira hacia abajo. Haz contacto visual una vez más, y luego baja la mira nuevamente. Pronto te darás cuenta de que tienes a esa persona arrullándose como un bebé.

Enciende al mundo con tu sonrisa

Una sonrisa es la manera más simple de mostrarle a alguien que su presencia te hace sentir bien. Cuando una sonrisa es genuina, todo el rostro y el cuerpo de una persona parece brillar. Por el otro lado, cuando una sonrisa es falsa, ese engaño también se resalta.

Cuando sonrías haz que sea una sonrisa de verdad. Para lograrlo, ten un pensamiento placentero en tu mente, tal vez simplemente lo maravilloso que es conocer a alguien nuevo, o qué tan feliz te encuentras de estar mirando a alguien atractivo, así tu sonrisa saldrá naturalmente. Más allá de la sonrisa, la boca y los labios también dicen mucho sobre el atractivo sexual. Cuando alguien esta coqueteando, él o ella podrían poner atención a su boca.

Poner algo en tu boca puede ser muy sensual. Tal vez podrías jugar con tus labios con la pajita de un trago, o poner tu dedo meñique en tus labios. Pero hazlo naturalmente, sin exagerar. Humedecer tus labios es una manera de mostrarle a alguien que te interesa. Cuando los labios están brillantes, como si estuviesen constantemente húmedos, es algo muy sensual. Esa es la razón por la cual el lápiz de labio hace atractivas a las mujeres.

Reflejame

Cuando dos personas sienten como si las dos estuviesen interesadas la una a la otra, notablemente, empezarán a reflejar el lenguaje corporal el uno al otro. Por ejemplo, si estás sentado con tu pie derecho tendido sobre el suelo, tu pierna izquierda cruzando tu rodilla derecha en un ángulo de 90 grados, con tus manos en tu regazo, la otra persona estaría sentada frente a ti con su pie izquierdo sobre el suelo, y la pierna derecha cruzada por su pierna izquierda en un ángulo de 90 grados.

Cuando dos personas se atraen la una a la otra, incluso cambiando sus posiciones, ellas se imitan entre si sin siquiera ser conscientes de estar haciéndolo. El reflejarse es un acto reflejo profundo que coloca a los cuerpos de dos personas en sincronía.

A veces, llega tan lejos como para crear otras similitudes inconscientes: dos personas caminando paso a paso la una a la otra, o respirando a la misma velocidad. El poder del amor puede hacer que tu cuerpo se sienta como si fuese uno con el de tu pareja.

No emitas mensajes confusos con tu lenguaje corporal. Si sabes que alguien está interesado en ti pero tú no, asegúrate de que tu lenguaje corporal diga que tú no estás interesado. No te pares cara a cara. No sonrías excesivamente. No te acicales accidentalmente enfrente de la persona. No permitas que tu cuerpo se comporte como si estuvieses atraído por alguien cuando no lo estas.

Descifrando los signos

Ahora veamos lo que es en el lenguaje corporal, y lo que no lo es.

Lenguaje corporal NO: Signos de que alguien no esta interesado:

Mirar el reloj de pulsera o ver hacia por una ventana.

Hacer sonidos con el pie sobre el suelo.

Hacer un tamboreo con los dedos.

Balancear la pierna.

Mano sobre un lado del rostro.

Tomarse la cabeza con la mano.

Cruzarse de brazos.

Sostener la copa en alto, o beber o comer mucho.

Pies apuntando en cualquier lado.

No te toca nunca.

Lenguajes corporal SI: Signos de que alguien sí está interesado:

Hace contacto visual.

Iguala tu postura.

Dedos apuntando hacia los propios genitales. O hacia ti.

Piernas descruzadas.

Acicalarse el pelo.

Brazos amablemente señalando.

Pecho para afuera.

Sostener la copa abajo, o dejarla apoyada.

Pies apuntando hacia ti.

Se acicala frente a ti.

Lo fundamental que necesitas saber

Seguir la secuencia usual de intercambio durante la comunicación no verbal puede ayudarte a determinar si existe una atracción mutua.

Cuando te sientes atraído por alguien trata de entrar en el espacio personal de esa persona, mientras descubres si la persona responde positivamente.

Usa tus ojos y tu sonrisa para ser más seductor.

Reflejarse es un reflejo en el cual dos personas imitan el lenguaje corporal del otro, lo que las hacen sentir más íntimas.

Sé consciente de tu lenguaje corporal para no enviarle señales confusas a nadie.

