

Hubo un tiempo en el que los humanos solo nos comunicábamos mediante lenguaje no verbal.

La historia evolutiva de nuestros antepasados, hace 1.000.000 años, y su supervivencia tiene mucho que decir en lo innato y universal del lenguaje corporal. En los albores de la humanidad solo existían los comportamientos no verbales, y vivir o morir dependía de su lectura.

Nuestro cuerpo emite señales que se entienden sin expresar nada verbalmente y es un proceso inmediato y automático. Por ejemplo, nuestro rostro comunica el miedo involuntariamente y esto tiene unas razones específicas.

La expresión corporal del miedo nos permite expandir el pecho y aspirar más oxígeno, preparando el cuerpo para luchar o huir. Los ojos se agrandan, aumentando el campo visual y permitiéndonos ver más cosas. Al contrario, cuando estamos enfadados, fruncimos el entrecejo, estrechando y acotando el campo visual para restringir a nuestro objetivo.

En realidad, cuando calificamos a alguien de perceptivo o intuitivo, nos estamos refiriendo a la capacidad para leer las claves no verbales de otra persona.

De modo que, al menos algunos de estos gestos son **genéticos**; así parece, por ejemplo, el gesto de cruzarse de brazos, para lo que a algunas personas les resulta cómodo el derecho sobre el izquierdo y otras al revés, sin que la mayoría lo sepa sin probarlo. También la mayoría de los hombres se pone la chaqueta comenzando por la manga derecha y las mujeres por la izquierda. Asimismo, los bebés ciegos y sordos se ríen sin poder aprenderlo por imitación.

Las mujeres dan la espalda al cruzarse con un hombre en una calle muy concurrida, mientras que los hombres vuelven el cuerpo hacia la mujer.

Muchos gestos son comunes a todas las culturas, como sonreír al sentirse feliz, fruncir el ceño cuando enfadado; inclinar la cabeza hacia adelante para asentir, moverla lateralmente para negar; enseñar los dientes como muestra de desdén; encogerse de hombros si no se entiende algo.

Aunque también una gran parte de los gestos son aprendidos y están determinados por la civilización. Hacer un círculo con los dedos índice y pulgar significa ok en EEUU, cero en Francia, y en algunos países como Japón indica que alguien es homosexual; levantar el pulgar con el puño cerrado puede dignificar que le admitan a uno en un vehículo, todo bien, o un insulto que indica "en el tuyo". En Italia se empieza a contar por el pulgar, en Norteamérica por el índice, indicando el pulgar el número 5.

Los gestos han de ser interpretados **en conjunto**, cada gesto es una palabra que en combinación con otras forman una frase (piensas cruzadas, mentón bajo adoptado en el pulgar, brazos caídos, ...). Además, han de considerarse en el **contexto** en que se dan, los brazos cruzados pueden significar frío o defensa.

A mayor status mayor vocabulario y más gestos, también varían con la edad, con taparse la boca al mentir, que se suaviza en la adolescencia y se refina a mayor edad rascándose, por ejemplo, la nariz.

Existen **microgestos**, que incluyen temblores faciales, como tics, dilatación y contracción de las pupilas, sudor en frente, rubor, aumento de la frecuencia de pestañeo, etc. Videos al ralentí muestran duraciones de fracciones de segundo y solo pueden ser leídos por especialistas o personas especialmente dotadas. Para disimular estos gestos se prefiere el teléfono y para mostrarlos la policía coloca luces.

Para aprender a leer el lenguaje del cuerpo se debe practicar a diario en lugares como aeropuertos, o mirando la tv sin volumen, con la práctica se puede entender todo o qué está pasando, como hacen los sordos.

Territorios y zonas. Proxémica.

Edward T. Hall creó la palabra proxemia.

Todos tenemos un espacio definido como propio (casa, dormitorio, coche, sitio en la mesa, sillón). En los animales, la extensión de ese espacio depende de las condiciones en las que se crío; en los humanos, fundamentalmente de la densidad de población, aunque también por el tipo de cultura, en Japón es menor que en otras civilizaciones, p. ej. En Australia es mayor. En general, se clasifica en zona íntima, personal, social y pública. Se pueden tolerar intrusiones en las zonas personal y social, pero en la zona íntima llega a producir cambios en el organismo: los latidos se aceleran, la adrenalina en fluido sanguíneo llega a cerebro y músculos para estar preparados para la pelea o la huida.

Acercarse demasiado (rodearme los hombros con el brazo, o. ej.) a alguien que se acaba de conocer puede generar actitudes negativas.

Un indicativo del tipo de relación es la distancia entre las caderas al darse un beso (en el caso de personas extrañas suele ser de unos 15 cm).

También hay las no escritas para los estratos sociales, de modo que un jefe y su subordinado pueden variar la distancia de relación cuando van a pescar juntos).

Incluso en circunstancias de hacinamiento inevitable (conciertos, transportes...) existen reglas: no hablar, evitar miradas, poner "cara de póker", simular la lectura, reducir los movimientos, en los ascensores mirar los botones de los pisos. Por eso se comete un error e juicio cuando se interpretan estos gestos como preocupación, infelicidad o abatimiento.

Se ocupan los espacios más grandes y se sitúa uno en el centro de las zonas ocupadas.

Los territorios usados habitualmente (un sofá, un sitio en la mesa...) suelen considerarse como de propiedad y se señalan con objetos personales, como una pipa, una revista o una chaqueta.

El territorio también se establece en torno a una mesa, de manera que hasta con aproximar objetos más allá de la línea media (que es donde tienen a situarse el salero, la vinagrera y en general los objetos comunes) para hacer sentir incómodo a nuestro interlocutor.

La extensión del brazo al **saludar** indica la distancia cómoda de relación, que para un campesino puede ser de 100 cms y para un habitante de ciudad 46 cms.

Apretón de manos

Tres actitudes:

Dominio, están tratando de someterme, estar alerta.

Es difícil neutralizar este gesto, lo mejor es adelantar primero el pie izquierdo, luego el derecho y finalmente el izquierdo a la altura del derecho, penetrando así en la zona íntima de la persona.

Sumisión, puedo hacer lo que quiera con esta persona.

Igualdad, me gusta, nos llevaremos bien.

Los gestos que siguen al acto refuerzan o corrigen esta clave para el juicio.

Iniciar el apretón con el brazo estirado y la palma completamente hacia abajo es el gesto más agresivo.

El apretón estilo guante o "del político" debe darse a personas muy conocidas. Si no, se evidencia la intención aparentar confianza y honestidad.

Mano de pescado es la más rechazada, no todo el mundo es consciente de ese proceder.

Triturar los nudillos es agresivo.

Dar solo la punta de los dedos denota falta de confianza en uno mismo. Se trata de mantener la distancia para lo que no es suficiente el brazo estirado, el iniciador si se siente a salvo en su propio espacio personal.

Extender las dos manos muestra sinceridad y un sentimiento profundo hacia el receptor, la intensidad depende de la distancia recorrida por el brazo izquierdo, que es el que transmite el sentimiento extra: tomar de la muñeca, del codo, del antebrazo, del hombro.

Gestos con las palmas

Exhibir las palmas se asocia con la verdad, franqueza, lealtad honestidad

El gesto de jurar con la mano levantada.

Se usa la palma hacia arriba en el gesto del mendigo y la palma hacia abajo en gesto de contener o mantener algo.

Las palmas son uno de los indicios más eficaces para descubrir si alguien es franco o no. Las reacciones válidas se dan exhibiéndolas. También el gesto anima a la franqueza a los demás, pudiendo anular parte de las informaciones falsas que otros pudieran dar.

Usándola correctamente puede proporcionar cierto grado de autoridad sobre los demás. Hay tres gestos principales palma hacia arriba, hacia abajo y cerrada señalando con el dedo, la primera indica solicitud, nadie se siente amenazado, la segunda indica autoridad, si se lo indica a un igual se puede irritar y negarse, la tercera indica amenaza, el dedo es el palo, en el extendido es uno de los gestos más irritantes y se debe evitar.

Gestos con manos y brazos

Frotarse las palmas comunica una expectativa positiva (p. ej. Antes de tirar los dados o cuando se inicia un proyecto ilusionante). La velocidad indica el receptor, demasiado lento indica que el beneficiario es el que actúa, aunque diga: "tengo justo lo que creía necesita"; para dar la impresión de que será el otro deben frotarse rápidamente.

Entrelazar los dedos da frustración y se intenta disimular una actitud negativa. Tiene tres posiciones: frente al rostro, apoyadas en el escritorio y sobre las piernas sentado. La actitud negativa es mayor cuanto más elevadas estén y el trato con la persona será más difícil.

Manos en ojiva, excepcionalmente este es un gesto que se usa aisladamente, sin combinar con otros. S autoridad y autoconfianza, lo usan las personas que confían en sí mismas o que se sienten superiores. Hay dos versiones, hacia arriba, se suele usar cuando se opina (si al mismo tiempo se echa la cabeza hacia atrás indica presunción o arrogancia) o hacia abajo, que se usa cuando se escucha. En una venta, si el cliente hace la ojiva después de varios gestos positivos indica que va a comprar,

si la hace después de gestos negativos indica que lo va a rechazar.

Cogerse las manos, brazos, muñecas

Levantar la cabeza, el mentón adelantado y las manos cogidas en la espalda indica seguridad y superioridad, así exponer partes del cuerpo vulnerables en un inconsciente acto de arrojo. Incluso en situaciones de estrés (como esperando en el dentista o al ser entrevistado por un periodista) uno se siente muy relajado adoptando esa postura. Es una postura típica de la realeza, de la policía y de personas con autoridad. En cambio, si lo que se coge es la muñeca o el antebrazo indica frustración e intento de autocontrol, para evitar golpear a alguien. De hecho, cuanto más indignada se sienta una persona, más arriba llevará la mano que coge el otro brazo. Si el gesto de autocontención se cambia por el de palma en palma se producirá una sensación de alivio.

Los pulgares indican la fuerza del carácter y el ego. Expresan dominio, superioridad e incluso agresión. Suelen formar parte de un grupo de gestos, por lo que son gestos secundarios. Saliendo de los bolsillos delanteros lo emplean los hombres para cortejar a una mujer o una mujer dominante. A veces disimulan la actitud dominante saliendo fuera de los bolsillos posteriores. Los brazos cruzados con los pulgares salientes representan una actitud doble defensiva y de superioridad. Señalar con el pulgar indica desdén hacia la persona señalada.

Las manos en la cara

Los tres monos sabios: no ver lo malo, no decir lo malo, no oír lo malo. Cuando decimos o escuchamos una mentira a menudo intentamos taparnos los ojos, la boca o el oído. Aunque estos gestos no deben ser interpretados aisladamente sino confirmados por otras observaciones.

Taparse la boca cuando se está hablando indica que se está diciendo una mentira si se hace cuando habla otro indica que piensa que le están mintiendo. Tocarse la nariz

es una versión disimulada de taparse la boca. Tocarse el ojo es un intento de bloquear la visión del engaño o de evitar mirar a la cara de otra persona.

Frotarse la oreja es el intento del que escucha de bloquear las palabras del que miente.

Rascarse el cuello indica incertidumbre "no sé si estoy de acuerdo" muy notorio si las palabras son contradictorias con el gesto.

Tirarse del cuello es consecuencia del ligero temblor que se produce ante temor de ser descubierto. Pedirle una aclaración en ese momento puede provocar que renuncie al engaño.

Meterse los dedos o algún sustituto en la boca manifiesta necesidad de seguridad.

Gestos con la mejilla y mentón

Sostener la cabeza con mano: aburrimiento

Dar golpecitos con pies y mano: impaciencia

Mano cerrada apoyada en barbilla (a menudo con el dedo hacia arriba): evaluación, si la cabeza se apoya en la mano delata que se intenta aparentar interés.

Índice hacia arriba y pulgar aguantando la mejilla: pensamientos negativos o críticos. Si se incrementan el índice puede acercarse al ojo.

Darse golpes o frotarse la frente o la nuca suele estar relacionado con la frustración. Si es en la frente, la actitud es más abierta y positiva, si en la nuca, expresa una actitud negativa y crítica.

Los brazos defienden

Los brazos establecen una barrera que nos protege de la amenaza, de ahí el gesto de cruzarlos que se va refinando desde la niñez. Un experimento realizado en EEUU mostró que los estudiantes que asistían a una clase con los brazos cruzados retenían el 38% menos que los que adoptaban una actitud relajada y criticaron más las clases del profesor. O sea que la gente que cruza los brazos presta menos atención y tiene pensamientos más negativos sobre el que habla. Por esta razón, en los centros de preparación deberían tener asientos con brazos. La impresión subjetiva de comodidad es típica cuando se tiene la actitud correspondiente y si ésta es nerviosa, negativa o defensiva se sentía cómodo cruzando los brazos.

También ese gesto es recibido negativamente. Cuando se da, es conveniente provocar el cambio a una postura más relajada, averiguando la causa o empleando trucos (hacer que coja un objeto, que se incline hacia delante, etc.).

El cruce de brazos reforzado se produce cuando, además, se **cierran los puños**, que puede ser combinado con apretar los dientes y enrojecimiento de la cara, lo cual puede hacer inminente un ataque físico.

Si se cruzan agarrando los antebrazos se procura anular cualquier intento de liberarlos que pudiera dejar expuesto el cuerpo.

Se puede disimular el cruce de brazos con un cruce parcial: un brazo cruza el pecho para coger el otro, también indica falta de confianza en sí mismo, o cogerse las manos. Formas más sofisticadas son: sostener un bolso, tocar el reloj de pulsera, el puño de la

camisa o cualquier objeto que esté en el otro brazo o cerca de él. Se usan mucho cuando se pasa ante un grupo de personas que mira, como al recibir un premio, o cuando se está de pie ante un grupo de personas cogiendo el bolso con las dos manos (con una sería suficiente).

Las piernas defienden.

También las piernas cruzadas indican actitud negativa y defensiva, intentando defender la zona genital. Este gesto debe interpretarse como apoyo a otros y no aisladamente del contexto.

El cruce de piernas en 4, aunque es el más usado en Norteamérica, en Europa suele indicar una actitud de competencia o de discusión. Si se sostiene la pierna con las manos indica terquedad.

Las piernas también se cruzan estando de pie, ante personas de poca confianza o situaciones poco relajadas o incómodas. Suele combinarse con el aumento de la distancia y la chaqueta con los botones abrochados.

Aunque normalmente se alega frío, esa suele ser la coartada. Con frío, las manos tienden a ser colocadas bajo las axilas y no bajo los codos; las piernas están más rígidas, la postura de defensa suele ser más relajada.

El cruce de tobillos, que suele acompañarse de puño sobre rodillas o agarrando los brazos del sillón, es como morderse los labios, disimulando una actitud negativa de nerviosismo o temor.

Cuando alguien se cruza los tobillos mientras está tratando con otras personas, a menudo significa que está retrasando una concesión valiosa. Aplicando técnicas de interrogatorio puede estimularse a la persona para que revele la concesión.

Un pie puede engancharse en la pierna para fortalecer la actitud defensiva, lo cual es propio de mujeres tímidas que se encierran en ellas mismas.

Otros

La función de un escudo la cumplen en la actualidad todo tipo de obstáculos interpuestos, como el respaldo de una silla, un escritorio, etc. La silla es típica de personas dominantes y controladoras, se le desarma situándose detrás de él, haciéndole sentir vulnerable y obligándole a cambiar de posición.

Existen gestos de desplazamiento, como recogerse la pelusilla de la ropa, normalmente mirando hacia abajo, cuando uno se siente impotente para manifestar la opinión.

Cabeza

Hacia arriba, inmóvil, actitud neutral. Inclined hacia un lado demuestra interés. Hacia abajo actitud negativa.

Las dos manos detrás de la cabeza indican confianza y superioridad.

Agresividad

Manos en caderas, posición que se fortalece con los pies separados y los puños cerrados. También con los pulgares enganchados al cinturón.

Señales con los ojos

Los ojos dan la clave de los pensamientos. En las mismas condiciones de luminosidad las pupilas se dilatan o contraen según la actitud de la persona. Con el entusiasmo se dilatan, con actitudes negativas, como enfado o mal humor, se contraen. Las pupilas se dilatan también ante alguien que resulta atractivo, una de las razones por las que las citas románticas suelen ocurrir en lugares poco iluminados. Según ciertas investigaciones, durante la proyección de películas pornográficas a los hombres se le dilatan las pupilas hasta alcanzar el triple de su tamaño. A las mujeres se les dilata aún más por lo que es dudoso que se estimulen menos.

Los bebés tienen las pupilas más grandes que los adultos. Hace siglos las prostitutas se ponían belladona para dilatarlas, los jugadores de póker usaban gafas, los comerciantes chinos dudaban el precio después de mirar los ojos y Aristóteles Onasis también usaba gafas de sol para los negocios.

La cantidad de tiempo que alguien mira a los ojos puede hacer sentir cómodos a los demás, molestos o confiados. Alguien deshonesto mira menos de la tercera parte del tiempo. Si sostiene la mirada más de las dos terceras partes del tiempo puede significar que se siente atraído (pupilas dilatadas) o siente hostilidad (desafío, pupilas contraídas).

La mirada de negocios se produce en un triángulo entre los ojos y la frente, la mirada social cae por debajo de los ojos al triángulo formado por los ojos y la boca; la mirada íntima se dirige a los ojos, pasa por el mentón y se dirige a otras partes del cuerpo. Las mujeres son expertas en enviar miradas íntimas y los hombres no, éstos se delatan y sin embargo, no las advierten por lo que las mujeres a menudo se sienten frustradas.

La frecuencia normal de parpadeo es de 6 a 8 por minuto; en la mirada de bloqueo, la más irritante, se prolonga durante un segundo o más y se produce cuando la otra persona quiere alejarnos de su vista, porque se siente superior, aburrida o simplemente desinteresada.

Signos de coquetería

En el hombre: mano a la garganta, a la corbata o al cuello de la camisa, se arregle algún botón o la manga, pasarse la mano por el cabello. Más agresivos resultan los pulgares en el cinturón guiar el cuerpo hacia la mujer, desplazar el pie hacia ella o emplear la mirada íntima sosteniéndola una fracción de segundo más de lo normal.

En la mujer: rodarse el cabello, alisar la ropa, colocar una o ambas manos en las caderas, dirigir el cuerpo y un pie hacia el hombre, largas miradas íntimas. Sacudir la cabeza para apartarse el pelo, exhibir las muñecas y las palmas. Las piernas más abiertas, ondulación de caderas al caminar. Miradas de rojo, boca entreabierta y labios húmedos. Pintalabios (cuando una mujer se excita sexualmente, sus labios, pechos y genitales aumentan de tamaño y enrojecen al llenarse de sangre). Acariciar un objeto cilíndrico.

Cruce de piernas femenino: tres posiciones básicas, señalar con la rodilla (una pierna se dobla bajo la otra y la rodilla señala a una persona de interés); acariciar un zapato (meterse y sacarse el pie); cruzar y descruzar las piernas con lentitud, acariciando los muslos.

Objetos en la mano

Los fumadores en pipa suelen realizar más gestos y por tanto ser más lentos en la toma de decisiones.

Fumar en cigarrillo también implica una serie de minigestos que indican más tensión de lo normal (golpear el cigarrillo hasta hace caer la ceniza). La dirección en la que exhala el humo es también indicativa, si lo hace hacia arriba la mayor parte del tiempo, de optimismo, confianza y seguridad; si hacia abajo, negativa, de sospecha. Soplar hacia abajo por un lado de la boca indica una actitud de reserva más negativa (todo esto a menos que se haga para no molestar a los demás).

También parece haber una relación entre lo que se siente y la velocidad a la que se exhala el humo. Cuanto más rápido hacia arriba, mayor seguridad y superioridad. Hacia abajo, mayor negatividad.

Exhalar el humo por la nariz es también signo de seguridad y superioridad, a menos que incline la cabeza hacia abajo, lo cual es indicio de enfado, tratando de aparentar ferocidad.

El golpeteo continuo del cuadro indica conflicto interno. Apagar el cigarrillo antes de lo normal es síntoma de querer terminar la conversación.

Con gafas, el gesto de llevárselas a la boca (lo mismo que el cigarro) recibe el pecho materno y es síntoma de afirmación de la propia seguridad.

Las gafas también pueden usarse para ganar tiempo o retrasar la decisión. Los gestos que siguen son también indicativos, volver a ponérselas significa que quiere ver de nuevo las cosas, si las guarda, la conversación ha terminado.

Mirar por encima indica juicio y crítica, aunque las personas con presbicia lo hacen por comodidad, sería mejor quitárselas dado que generan una impresión equivocada y ponen al otro a la defensiva, probablemente criando los brazos y las piernas, mientras que quitárselas al hablar y ponérselas al escuchar permite tomar el control al indicar cuando no debe ser interrumpido y cuando hablar.

Gestos de posesión

Apoyarse en otra persona u objeto suele indicar derecho territorial sobre el mismo, así convertirlo en una extensión de uno mismo (enamorados, al hacer una foto al propietario de algo, apoyarse en el dintel de una puerta). Una manera fácil de intimidar a alguien consiste en apoyarse o usar sus pertenencias sin autorización.

La imitación

Es muy común imitar la postura de la persona con la que se conversa, suele ser un modo de transmitir que se está de acuerdo con sus ideas. Es la forma en la que indicamos a los demás que coincidimos con ellos o que nos agradan.

Cuando alguien adopta una postura dominante o de superioridad es fácil neutralizarla simplemente imitándole.

Aunque una persona sea la que habla, si imita los gestos de otra, es probable que sea ésta última la que tome la decisión.

Indicadores

La dirección a la que se dirigen el torso y los pies es la que quisieran tomar. No importa hacia donde se diría el rostro ni las expresiones del rostro.

Los pies también son indicadores de que personas resultan interesantes o atractivas.

También es importante el ángulo. En las conversaciones sociales se adopta un ángulo de 90°. También es una invitación a participar a una tercera persona. Cuando el diálogo requiere una cierta intimidad, el ángulo es inferior a 90°. En esta posición cerrada la distancia entre ambos es siempre menor. Esta es una actitud típica de cortejo que para ser aceptada sólo requiere un pequeño giro hasta quedar uno frente a otro y aceptar la proximidad. Esta actitud se acompaña de la imitación de los gestos.

Tanto la posición abierta como la cerrada se usa para excluir o incluir a otra persona de la conversación. Es habitual que la conversación entre tres se inicie en posición triangular poco a poco dos personas cierran su ángulo manifestando su deseo de excluir al tercero.

En posición sentada, cruzar las piernas dirigiendo las rodillas hacia otra persona es signo de aceptación o interés; si la otra persona está interesada hará lo mismo y si se acentúa en interés se comienza a imitar los gestos.