

¿Lo emocional nos hace más guapos?

Estar con el “guapo subido” suele ir acompañado de un estado anímico positivo

María Borja (10 de diciembre de 2011).- Cuando, allá por el siglo XIX, Émile Zola escribía aquello de «la belleza es un estado de ánimo», probablemente no podía imaginar que, con el paso del tiempo, científicos e investigadores llegarían a desentrañar las claves de esa estrecha relación entre cómo nos sentimos y cómo nos mostramos ante los demás. De cómo es posible que el amor, la felicidad o el sexo placentero repercutan en nuestra apariencia y nos hagan aparecer radiantes, atractivos, deslumbrantes. El meollo del asunto, al parecer, tiene menos que ver con la idea romántica de la belleza que con una serie de procesos neurológicos y endocrinos que se producen en nuestro organismo –y se reflejan en nuestra piel– ante situaciones placenteras.

Es, al fin y al cabo, una cuestión de endorfinas, unas hormonas que representan «nuestro sistema de recompensa frente a multitud de conductas y actividades de la vida diaria, y que son el vehículo material del placer, la euforia y la felicidad, explica el doctor José Miguel Gaona, psiquiatra y autor del libro *Endorfinas, las hormonas de la felicidad* (Ed. La esfera de los libros). «Nuestro estado de ánimo no es otra cosa que la manera que tenemos de traducir la realidad del mundo; si logramos tener un nivel elevado de endorfinas, mejorará este estado de ánimo y, por ende, también lo hará la traducción que hagamos del mundo. Y todo esto se irradia desde nuestro interior al exterior». Con el doctor Gaona coincide la doctora Josefina Royo de la Torre, especialista en medicina estética y directora del Instituto Médico Láser. «El bienestar se *transparenta*, y lo hace en forma de belleza gracias al efecto beneficioso que nos producen las endorfinas».

Dicho efecto beneficioso se basa en que estas hormonas estimulan la actividad de unas células, los queratinocitos y los fibroblastos, que son responsables, respectivamente, del aspecto superficial de la piel y de su calidad. Es decir, las endorfinas permiten cambiar el estado de relajación de la piel –lo que revertirá en menos crispación y, consecuentemente, en menos arrugas–, el estado inmunológico –la piel se vuelve más resistente a las agresiones– y, en general, aquellos que actúan sobre los procesos inflamatorios y que nos pueden producir manchas, rojeces, erupciones... En sentido inverso, el cortisol o la adrenalina, las hormonas del estrés, «no solo causan agotamiento visible, sino que son enemigos directos del bienestar; por eso, una persona estresada no solo se muestra más cansada por el esfuerzo, sino que también está menos atractiva y apagada debido a la falta de endorfinas, ya que en situación de estrés no es posible liberarlas», explica la doctora Royo.

Estar ‘con el guapo subido’, pues, suele ir acompañado de un estado anímico positivo. A todos nos ha ocurrido encontrarnos con alguien y verlo, de pronto, guapísimo», señala la psicoanalista Mariela Michelena. «De entre todas las cosas que nos embellecen, una de las más llamativas es una buena vida sexual; puede que, como indican los neurocientíficos, sea una cuestión de endorfinas, pero lo que es cierto es que el sexo otorga otra lozanía y eso se transmite a los demás». En este sentido, el doctor David Weeks, neuropsicólogo clínico del Royal Edinburgh Hospital, realizó un estudio entre 3.500 voluntarios en el que medía la relación entre el sexo y la apariencia de juventud.

Su conclusión fue que «mantener una vida sexual activa es el modo más eficaz de conservar una apariencia juvenil. Las parejas que hacen el amor tres veces por semana parecen entre cuatro y siete años más jóvenes que aquellas que tienen menos sexo». La causa, explica, es que el sexo es un ejercicio aeróbico que promueve la renovación de la piel al incrementar los niveles de oxígeno y aportarle más nutrientes. «La sangre se bombea por el cuerpo, con lo que las células cutáneas más frescas, más jóvenes, suben de las capas más profundas de la piel a la superficie, lo que ayuda a crear una apariencia más joven». Muy unido a esto se encuentra el amor, o, más exactamente, la pasión.

Como señala el doctor Gaona, «hay dos hormonas que se disparan en el enamoramiento. Por un lado, las propias endorfinas, que se segregan por el roce corporal y por la acción del sexo, tan intenso en esa primera etapa de las relaciones. Por otra, la oxitocina, que es la hormona que nos vincula a la otra persona y también nos hace estar radiantes».

No es de extrañar que una vez que la ciencia halló esa correlación entre cerebro y piel el mundo de la cosmética se hiciera eco y comenzara a investigar el modo en que se podía potenciar, a través de la aplicación de cremas, la acción de las endorfinas. Y así surgió el concepto de neurocosmética. «El sistema nervioso central es el director de orquesta de la piel», explica Cristina Tiemblo, vocal nacional de Dermofarmacia del Consejo General de Colegios Oficiales Farmacéuticos. «La neurocosmética se basa en esa estrecha conexión entre cerebro y piel: busca conseguir que, después de aplicar una crema, se favorezca la producción de endorfinas y se inhiba la de aquellas hormonas, como el cortisol o la adrenalina, que provocan sensaciones negativas. Será un tópico, pero no deja de ser cierto que la piel es el espejo del alma, y que nos da mucha información de lo que está ocurriendo en nuestro interior». Pero la neurocosmética, además de potenciar las sensaciones de bienestar, también está al acecho de moléculas que sean capaces de inhibir la sensibilidad cutánea, el fotoenvejecimiento, el eritema provocado por la exposición a la radiación ultravioleta, el exceso de sudoración...

Más allá de las endorfinas, algo que también nos llama la atención es el porqué determinadas personas irradian belleza aun sin ser especialmente atractivas, el misterio de por qué alguien que en fotografía no se nos antoja guapo, en persona puede resultar irresistible. «Aquí nos encontramos con dos posibles respuestas. Una es la de que mucha gente compensa su fealdad con encanto; la seducción es una herramienta muy importante para la supervivencia, de ahí que quien no es muy agraciado termine aprendiendo a compensarlo con otras cualidades que hacen que su interlocutor olvide su falta de atractivo físico», teoriza Mariela Michelena. La otra respuesta nos llega de la mano de algo más íntimo: la serenidad. «Lo que está dentro es lo que se manifiesta fuera. Esta paz interior que tienen algunas personas, ese sentirse cómodo en sus propios zapatos... transmite armonía».

También el doctor Gaona refiere que «el estado de serenidad se transfiere, los demás lo percibimos y nos resulta atractivo; quizás sea el lenguaje corporal, los tonos de voz, la forma de mirar...». En su opinión, más allá de lo que nuestros ojos ven, nuestro cerebro percibe una sensación que le agrada. «Puede que tenga que ver con las neuronas espejo, sobre las que se está investigando y de las que se sugiere que nos hacen tender a imitar dentro de nosotros lo que tenemos delante».

LA COMUNICACION NO VERBAL

FLORA DAVIS

NOTAS PARA EL LECTOR

- * Por teléfono no puedo estar segura de lo que realmente quiere decir la otra persona.
- * La comunicación humana es demasiado compleja y, de todos modos, la investigación sobre la comunicación es una ciencia incipiente.
- * La parte visible de un mensaje es por lo menos tan importante como la audible. La comunicación no verbal es más que un simple sistema de señales emocionales y que en realidad no puede separarse de la comunicación verbal. Ambas están estrechamente vinculadas entre sí, ya que cuando dos seres humanos se encuentran cara a cara se comunican simultáneamente a muchos niveles, conscientes e inconscientes, y emplean para ello la mayoría de los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato.

1 UNA CIENCIA INCIPIENTE

- * Escultores y pintores siempre han sido conscientes de cuánto se puede transmitir con un gesto o una postura; y la mímica es esencial en la carrera de un actor.
- * También los psiquiatras han observado siempre agudamente las manifestaciones no verbales de sus pacientes y han tenido por costumbre señalarlas e interpretarlas.
- * Desde 1914 hubo un considerable interés acerca de cómo se comunica la gente por las expresiones del rostro.
- * Los antropólogos señalaron que los movimientos corporales no son fortuitos sino que se aprenden, lo mismo que una lengua. Sapir afirmó:
"Respondemos a los gestos con especial viveza y se podría decir que conforme a un código que no está escrito en ninguna parte, que nadie conoce pero que todos comprendemos".
- * La investigación de la comunicación es fruto de cinco disciplinas diferentes: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etnología.
- * Cinesis significa estudio del movimiento del cuerpo humano. Uno de sus principios básicos es que no se puede estudiar la comunicación por unidades separadas. Es un sistema integrado y como tal debe analizarse en su conjunto prestando atención a la forma en la que cada elemento se relaciona con las demás. Los especialistas en cinesis suelen sacar sus cámaras sobre el terreno, al zoológico, al parque o a las calles de la ciudad y algunos de ellos sostienen que los psicólogos que filman dentro del laboratorio corren el riesgo de registrar conductas forzadas y artificiales.
- * Los psiquiatras reconocen desde hace tiempo que la forma de moverse de un individuo proporciona indicaciones sobre su carácter, sus emociones y sus reacciones hacia la gente que le rodea.
- * Sabemos cómo reaccionar cuando un conocido se hurga la nariz en público; así de cómo parecer interesado, pero no comprometido en una conversación.
- * Los antropólogos han observado las diferentes expresiones culturales del lenguaje corporal y han descubierto que un árabe, un inglés, un negro norteamericano y un blanco de la misma nacionalidad no se mueven de la misma manera.
- * Los etnólogos también han hecho su aportación. Tras varias décadas de estudiar a los animales en estado salvaje, han descubierto asombrosas similitudes entre el comportamiento no verbal del hombre y el de los primeros primates. Sorprendidos ante este fenómeno, algunos se están volcando hacia la etnología humana.
- * Las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre cuando le falta todo lo demás.

2 INDICADORES DE SEXO

- * Existe una gran controversia respecto a hasta qué punto el comportamiento se debe a razones biológicas o se aprende.
- * Desde el momento en que nace un bebé, le hacemos saber, de mil maneras sutiles y no verbales, que es un niño y no una niña. Los niños suelen estar sujetos a un trato más brusco.

* En algún nivel subliminal recompensamos o rechazamos comportamientos más sutiles, ya que en determinado punto de su desarrollo los niños comienzan a moverse y desenvolverse como varones, y las niñas como mujeres. Estas maneras de moverse son más aprendidas que innatas y varían de una cultura a otra.

* Las mujeres inclinan la pelvis hacia adelante, mientras que los hombres la echan hacia atrás. El ángulo pelviano comienza a ser empleado como indicador del sexo, no a una edad determinada, sino cuando el individuo está ya preparado para cortejar -lo que no significa copular-.

* Los adolescentes deben aprender nuevos movimientos corporales que revelan la forma en que se enseña el código no verbal.

* Margaret Mead señaló en su libro *Sex and Temperament in Primitive Societies* que muchos de nuestros supuestos sobre la masculinidad o la feminidad provienen de la cultura.

* La doctora Mead cree que existen diferencias sexuales, pero que esas tendencias básicas pueden ser desarrolladas mediante un aprendizaje.

* El profesor Birdwhistell es el padre de la cinesis. Su trabajo sobre los indicadores de sexo ha demostrado que los movimientos corporales masculinos y femeninos no están programados por la biología sino por la cultura y se aprenden en la niñez.

* Nuestra forma de parpadear está encasillada culturalmente como indicador de sexo. Para un norteamericano, un parpadeo rápido es masculino. Un hombre que cierre los ojos lentamente, incluso quizá dejándolos cerrados un instante nos dará la impresión de ser afeminado o un seductor potencial.

* Los seres humanos no establecen la diferencia entre el hombre y la mujer por una sola característica sexual visible, sino por la suma de todas ellas, más, el hecho de que los hombres y las mujeres se muevan de manera enteramente distinta.

* La moda cambia rápidamente, los indicadores de sexo no.

* Puesto que no existen movimientos femeninos innatos, los homosexuales no están obligados a moverse de manera femenina. Un homosexual puede dar indicios de que desea ser reconocido como tal.

* Por otra parte, el hombre que emite indicadores sexuales muy enfáticamente también puede con ello alejar a las mujeres.

* Entre las mujeres suele suceder que las que parecen más declaradamente sexy y femeninas, sean con frecuencia las que menos respondan a cualquier aproximación directa y personal.

* La mujer sexual puede empezar la noche apartada a un lado y con aspecto poco interesante; pero cuando habla con un hombre que le gusta, todo su rostro y hasta la postura de su cuerpo cambia.

* La mujer sexy, es la que lleva grandes escotes y está rodeada de hombres. Ella está tan ocupada emitiendo la señal de "soy una mujer... son una mujer" que no exige nada del hombre que está a su lado, excepto su total atención; está tan enfrascada en el desempeño de su papel, que no tiene interés real en sus compañeros. En el fondo es una figura trágica. Probablemente de pequeña aprendió a ser una niña dulce y condescendiente, para agradar a sus padres, que gozaban luciéndose con ella; al mismo tiempo le enseñó que con frecuencia las personas se tratan mutuamente como posesiones. A medida que creció, comenzaron a abordarla hombres que en el fondo no gustaban de las mujeres. Usaban su compañía simplemente para probar su hombría, la trataban como objeto sexual. Al final se transforma en una mujer frágil y crispada, que presenta una imagen muy simple de sí misma y ofrece una mercancía muy simple. Nunca aprendió a responder o comunicarse con otro ser humano.

* La comunicación, afirma Birdwhistell: "es una negociación entre dos personas, un acto creativo. No se mide por el hecho de que el otro entienda exactamente lo que uno dice, sino porque él también contribuya con su parte, ambos cambian con la acción. Y, cuando se comunican realmente, lo que forman es un sistema de interacción y reacción bien integrado".

3 COMPORTAMIENTOS DURANTE EL GALANTEO

* Toda mujer sabe cómo responder a los requerimientos amorosos de un hombre atractivo. Sabe como enfriar la relación y como alentarla y como controlar su propia conducta de modo que no muestre elementos sexuales. La mayoría de las mujeres no pueden precisar con exactitud cómo lo

hacen. Muchas ni siquiera se dan cuenta que la técnica en gran medida es no verbal.

* Los primeros estudios acerca de la comunicación no verbal durante el galanteo fueron realizados por especialistas en cinesis, especialmente Albert Scheflen y Ray Birdwhistell.

* El amor puede a veces hacer bella a una persona -hombre o mujer-. Una mujer, por ejemplo, se hace súbitamente hermosa cuando una respuesta emocional, como la atracción sexual, desencadena cambios sutiles en su organismo.

* Los músculos se comprimen respondiendo a un toque de atención, de manera que todo el cuerpo se pone en alerta. En el rostro, líneas que antes eran flácidas dejan de serlo, e incluso las ojeras tienden a desaparecer. La mirada brilla, la piel se colorea y el labio inferior se hace más pronunciado. La persona que generalmente descuida su postura suele enderezarse. También puede alterarse el olor del cuerpo y algunas mujeres afirman que se modifica la textura de su cabello.

* La pareja al borde del galanteo también suele ocuparse de su arreglo personal: las mujeres juegan con su cabello o se arreglan por encima de la ropa; el hombre se pasa la mano por el cabello, se estira los calcetines o manosea la corbata.

* A medida que avanza el galanteo, las señales son más obvias: miradas rápidas o prolongadas a los ojos del otro. Durante el galanteo las parejas se enfrentan abiertamente. Rara vez vuelven el cuerpo hacia un lado. Quizá se inclinen el uno hacia el otro y extiendan un brazo o una pierna como para no dejar pasar a ningún intruso.

* Algunas veces, la pareja se entrega a un tacto de sustitución: una mujer puede pasar suavemente el dedo por el borde de una copa o dibujar figuras imaginarias sobre un mantel. Otras veces adopta actitudes provocativas: cruza las piernas, dejando entrever parte del muslo; apoya la mano en la cadera y saca el busto hacia adelante, o se acaricia lenta, distraídamente el muslo o la muñeca.

* La mayoría de las mujeres anglosajonas mantienen las manos cerradas y raramente dejan ver las palmas. Pero mientras dura el galanteo, las enseñan constantemente.

* En el punto culminante del galanteo, por ejemplo, uno se siente atento, vivo, atraído. Los gestos que se realizan para mejorar el aspecto personal probablemente son la consecuencia de una repentina toma de conciencia del propio yo. El tacto de sustitución, de ese delicioso conflicto que se plantea entre el deseo de tocar y el sentimiento de que tal vez no se debe, conflicto que por lo general es subconsciente. La inclinación pelviana puede llegar a ser una señal particularmente sutil y virtualmente automática, al punto que una mujer que camina por la calle distraídamente, se asombrará al notar que su pelvis registra una reacción cuando se cruza con un hombre que le resulta atractivo; por supuesto, lo mismo puede ocurrirle a un hombre.

* El problema de fingir radica en que, al menos que se sea un actor de primera, siempre aparece algo que resulta calculado, disociado o directamente torpe, porque es casi seguro que en el mensaje corporal existirá una indicación de que algo, en alguna parte, no es real.

* El galanteo puede aparecer virtualmente en cualquier situación: en reuniones sociales o de negocios, entre padres e hijos, maestro y alumno, médico y paciente, y aun entre hombres con hombres y mujeres con mujeres, sin que ello lleve consigo ninguna implicación homosexual.

* No debe interpretarse que el cuasi-galanteo sea anhelado fervientemente por ambas partes aunque el sexo esté presente. En las sesiones de psicoterapia filmadas que observó el doctor Scheflen, se lo utilizaba para captar la atención de alguien que parecía estar a punto de desconectarse de la acción del grupo. En una película de terapia familiar, se veía al comienzo a la hija en actitud de galantear, reaccionando obviamente al terapeuta. Cuando éste eludió cuidadosamente mirarla o hablarle, ella perdió todo interés por la sesión.

* El cuasi-galanteo se produce también en situaciones donde la distinción sexual es confusa.

* Casi todos hemos sido testigos de cómo una aburrida reunión sexual o un tedioso encuentro de negocios se anima inmediatamente con la llegada de una persona vivamente atractiva. Los otros concurrentes se vuelven más animados.

* El cuasi-galanteo debe relacionarse con momentos de real armonía, y con una sensación interna individual de agudeza, de bienestar y aun de excitación: sensación que asume un carácter totalmente distinto cuando la atracción sexual está involucrada.

* El galanteo que se admite como normal en un cóctel de la clase media alta de la ciudad podría ser mal visto en una reunión similar de un pueblo chico, zona rural o de un barrio obrero. El cuasi-

galanteo de la clase media puede parecer extraño y hasta peligroso para un grupo de la clase obrera.

* Para la mujer, el galanteo combina dos elementos diferentes. Primero, la mujer exhibe su sexualidad para atraer al hombre, luego lo tranquiliza mediante un comportamiento infantil; miradas tímidas y gestos añiados. El hombre demuestra su masculinidad erguido y gesticulando agresivamente, y luego la tranquiliza también con un comportamiento un tanto infantil.

* Aunque casi ningún humano se entrega al galanteo pensando que con ello arriesgue la vida o el físico, es cierto que encierra riesgos emocionales.

4 EL SILENCIOSO MUNDO DE CELULOIDE

* Ray Birdwhistell, quien comenzó a interesarse en los movimientos corporales en 1946, ha llegado a la conclusión de que gran parte de la base de las comunicaciones humanas se desarrolla a un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras solo tienen una relevancia indirecta.

* Parece que algunas personas son bilingües tanto en los movimientos corporales en el lenguaje hablado.

* Birdwhistell partió de la idea de que las emociones realmente básicas del ser humano, como la alegría, el temor o la atracción sexual, se deben expresar de igual manera en las diferentes culturas, y que por lo tanto debe haber algunos gestos y expresiones comunes a toda la humanidad.

* Birdwhistell que rápidamente llegó a la conclusión de que no hay gestos universales.

* Desde el punto de vista anatómico, todos los hombres sonríen, por citar una expresión familiar. Pero el significado de la sonrisa varía en las diferentes culturas.

* En nuestra niñez aprendemos en qué circunstancias conviene sonreír y en cuáles se espera que no lo hagamos, y este aprendizaje difiere en los distintos puntos del país.

* La ironía viene comunicada por la expresión del rostro.

* El movimiento del cuerpo también se parece al lenguaje en algunas cosas, y puede ser analizado por una especie de análisis de sistemas similar al que utilizan los lingüistas para estudiar la lengua.

* Birdwhistell descubrió que existe una analogía entre la cinesis y el lenguaje. Así como el discurso puede descomponerse en sonidos, palabras, oraciones, párrafos, etc., en la cinesis existen unidades similares. La menor de ellas es el kine, un movimiento apenas perceptible. Por encima de éste existen otros movimientos mayores y más significantes llamados kinemas, portadores de sentido cuando se les toma en conjunto.

* Los kinemas son a veces intercambiables: se pueden sustituir uno por otro sin alterar el significado. Si nos limitamos a las cejas, un simple alzamiento bilateral a menudo expresa una duda o acentúa una interrogación: pero también puede emplearse para dar énfasis a una palabra dentro de una oración.

Birdwhistell me confesó que tarda una hora en analizar un segundo de película, y comentó: "cierta vez noté que en una tarde había mirado dos segundos y medio de película mil ocho veces".

* Una de las cosas que más llaman la atención sobre el movimiento del cuerpo humano es justamente lo repetitivo que es.

* El significado del mensaje está contenido siempre en el contexto, y jamás en un movimiento aislado del cuerpo.

* Nunca lograremos tener un diccionario fiable de gestos inconscientes, porque el significado debe basarse sobre el contexto general. No podemos afirmar que si una mujer se sienta entrelazando los brazos y cruzando fuertemente las piernas indefectiblemente expresa que es inalcanzable. Con frecuencia suele ser así, pero para estar seguros tenemos que analizar el contexto.

* Algunas palabras y frases van acompañadas de "marcadores" definidos, especialmente pequeños movimientos de cabeza, de ojos, de manos, de dedos o de hombros.

* El comportamiento no verbal puede contradecir lo que se está hablando en lugar de subrayarlo.

* A veces podemos observar parejas que realizan el repertorio entero de gestos íntimos de galanteo, mientras están enfrascadas en una discusión intelectual sobre literatura, o hablan de la respectiva fidelidad que les guardan a sus cónyuges..

* ¿Cómo puede comunicar un movimiento del cuerpo, si es tan mínimo e imperceptible que pasa inadvertido en la vida diaria y sólo parece significativo al observarlo en cámara lenta? ¿No será

esto una distorsión de la vida real, y no estarán los especialistas en cinesis dando por supuestos mensajes corporales que en la realidad no existen?

* Birdwhistell afirma; "Nos estamos comunicando en muchos niveles diferentes, y solamente en uno o dos de ellos las palabras poseen alguna relevancia. Actualmente mi planteamiento es distinto: El hombre es un ser multisensorial. Algunas veces verbaliza".

5 EL CUERPO ES EL MENSAJE

* Una de las teorías más asombrosas que han propuesto los especialistas en comunicación es la de que algunas veces el cuerpo comunica por sí mismo, no sólo por la forma en que se mueve o por las posturas que adopta. También puede haber un mensaje en la forma del cuerpo en sí, y en la distribución de los rasgos faciales. Birdwhistell cree que el aspecto físico está a menudo culturalmente programado y que, además, adquirimos nuestro aspecto físico y no que nacimos con él.

* De la misma manera que las personas aprenden a llevar el cuerpo erguido, también aprenden la forma de mantener la boca, y de este detalle depende mucho su aspecto general.

* El ser humano es un gran imitador, maravillosamente sensible a las señales corporales de sus semejantes. El estudio de la comunicación lo demuestra continuamente.

* No solamente adquirimos nuestro rostro, sino que Birdwhistell cree que la belleza o la fealdad, la gracia o la torpeza también se adquieren.

* Tal vez en cada cultura la gente da sentido que, a cierta edad, los niños se transformen por un tiempo en seres menos atractivos.

* Los términos "bello" o "feo" no se refieren únicamente a la forma del rostro, o a la posesión de un perfil clásico. Se refieren primeramente al modo de llevar y mover el cuerpo y el rostro; porque los músculos faciales pueden parecer vivaces. Laxos o forzosamente tensos. Estos atributos no son biológicos; son respuestas a otras personas, a necesidades interiores, y también, en un nivel temporal de largo alcance, a expectativas culturales.

* La sociedad nos indica quiénes pueden ser agraciados y quiénes no, lo que constituye gran parte del síndrome de la belleza.

* Las expectativas han variado, y en nuestros días los hombres altos se consideran atractivos.

* La forma del cuerpo es otra característica física que puede ser programada culturalmente. Es una cuestión de moda y las modas cambian.

* Los rostros que adquirimos y la manera de llevar nuestros cuerpos no solamente tienen el sello de nuestra cultura, sino que al mismo tiempo poseen nuestro propio sello.

* El mensaje que se transmite por el aspecto personal no se refiere sólo a la persona en sí sino también a lo que esté diciendo.

* La belleza toma otro cariz si aceptamos el hecho de que nuestro aspecto irradia un mensaje. Este mensaje puede estar dictado en parte por la sociedad, pero no puede descartarse, como muchos creen, como mera cuestión de herencia o suerte.

6 SALUDOS DE UN PRIMATE MUY ANTIGUO

* Los animales son capaces de intercambiar información. El comportamiento no verbal de los seres humanos es notablemente parecido al de los animales, especialmente al de los otros primates.

* El etólogo es esencialmente un biólogo que se interesa especialmente por el comportamiento que le permite al animal adaptarse al medio ambiente, incluyendo el entorno social.

* Al abordar el comportamiento humano, el etólogo procura describir estas actividades de todos los días.

* Se ha establecido, por ejemplo, que el signo simbólico de la comida o comer es universalmente el gesto de llevar la mano a la boca.

* Según parece, todos los animales salvajes se saludan entre sí, y los simios lo hacen mediante gestos muy familiares a los del hombre.

* Los etólogos creen que entre los animales el saludo constituye a menudo una ceremonia de apaciguamiento. Siempre que dos animales se aproximan existe el peligro de un ataque físico; por lo tanto, uno o ambos harán un gesto de apaciguamiento para demostrar que no hay una intención agresiva.

- * Cuando los seres humanos se saludan inclinando la cabeza, probablemente están indicando cierta sumisión, similar a la que indican los chimpancés. El gesto de inclinar la cabeza se encuentra en culturas muy diversas, lo mismo que la presentación de la palma de la mano hacia el individuo saludado.
- * El etólogo austriaco Irenäus Eibl-Eibesfeldt opina que algunas facetas de las pautas de saludo pueden ser realmente universales. En todas las culturas que ha estudiado, comprobó que los amigos, al avistarse a distancia, se sonríen, y luego, si están de muy buen humor, hacen un rápido movimiento de cejas -lo denomina un flash- e inclinan la cabeza.
- * Existen amplias ilustraciones de modos de saludar que difieren totalmente de una cultura a otra.
- * ¿Cómo explicar que el saludo sea al mismo tiempo universal a toda la humanidad y específico de cada cultura?
- * Se han identificado cinco etapas sucesivas: avistarse y reconocerse; un saludo a distancia con un movimiento de la mano o el "flash" de las cejas; el acercamiento; un saludo más próximo, como el beso, y finalmente la separación momentánea. Algunas veces puede variar el orden.
- * Los saludos de proximidad se han transformado en un ritual: el apretón de manos, el roce de mejillas.
- * Lo que se ritualiza pierde su aura de intimidad y su connotación sexual.
- * La película sobre el saludo muestra repetidamente gestos de corrección del aspecto personal: alisarse el cabello, acomodarse los anteojos o la ropa.
- * El arreglarse, por ejemplo, puede implicar una introducción al galanteo.
- * La mayoría de los encuentros entre seres humanos sólo comienzan con un saludo, también terminan con alguna clase de despedida. La gente vuelve a aproximarse y realiza un ritual de despedida.
- * No hay nada más vulnerable que un individuo en retirada.
- * Cómo hace la esposa, en una reunión para avisar a su cónyuge de que es prudente retirarse, si no lo hace verbalmente. He visto a mujeres que lo hacían echándose hacia adelante en sus asientos, juntando sus pertenencias o reacomodando sus ropas, es decir, representando algo así como secuencia de partida.
- * Un sistema infalible de terminar una reunión de trabajo aburrida. Comienza distraídamente a guardar sus papeles en la cartera. Inmediatamente, los otros asistentes a la reunión empiezan a guardar sus papeles, como contagiados por su comportamiento, y el presidente, enfrentado a lo que parece ser una urgencia general por abandonar el local, se apresura a levantar la sesión.

7 EL ROSTRO HUMANO

- * Un análisis preliminar de las expresiones faciales sugirió que las claves se hallaban en los comienzos, los finales y la duración. La mayoría de las personas sabe fingir una expresión alegre, triste o enojada, pero lo que no saben es cómo hacerla surgir súbitamente, cuanto tiempo mantenerla o con qué rapidez desaparecer.
- * El hombre es capaz de controlar su rostro y utilizarlo para transmitir mensajes.
- * ¿Transmite el rostro emociones de manera fidedigna? Y si es así, ¿son esos mensajes enviados y entendidos universalmente por todo el género humano? En su reciente libro *Emotion in the Human Face*, Paul Ekman examina si las expresiones faciales son un índice fidedigno de ciertas emociones básicas. Existe una especie de vocabulario facial.
- * Más de mil expresiones faciales diferentes son anatómicamente posibles. Sólo unas pocas, sin embargo, poseen un sentido real.
- * Al fin, mientras trabajaba con Wallace Friesen y el psicólogo Silvan Tomkins, encontró una solución ingeniosa: una especie de atlas del rostro llamado FAST (Facial Affect Scoring Technique). El FAST cataloga las expresiones faciales usando fotografías en vez de descripciones verbales y dividiendo el rostro en tres zonas: la frente y las cejas, los ojos y el resto de la cara: nariz, mejillas, boca y mentón.
- * Ekman considera que ha probado a través de estudios comparativos entre diferentes culturas, que efectivamente existen gestos universales.
- * La prueba más citada por los que creen en las expresiones universales es el estudio realizado en niños ciegos de nacimiento. Se ha observado que todos los bebés efectúan una sonrisa de

sociabilidad a partir de las cinco semanas, aun los ciegos, que de ninguna manera pueden imitar a las personas que los rodean. Los niños ciegos de nacimiento también ríen, lloran, hacen pucheros y adoptan las expresiones típicas de temor y tristeza.

* Hay una especie de reglas demostrativas, que definen cuáles son las expresiones apropiadas en cada situación.

* Cada cultura cuenta además, no solamente con sus reglas propias, sino con su estilo facial propio.

* Existen sonrisas defensivas, sonrisas de placer.

* Las expresiones fugaces son reveladoras. Haggard e Isaacs sugirieron que esas expresiones no constituyen de por sí mensajes conscientes o inconscientes, sino que son filtraciones de sentimientos verdaderos.

* El límite entre lo visible y lo subliminal varía de una persona a otra y en cada individuo según las diferentes situaciones. Un mensaje que se expusiera el tiempo suficiente para ser captado subliminalmente por la mayoría del público probablemente sería visto con claridad y de manera consciente por algunas personas.

* En 1984 de George Orwell, un hombre cometió un crimen facial cuando su rostro dejó traslucir que estaba alimentando pensamientos prohibidos. Al explicársele que los movimientos corporales comunican, hay gente que se siente desamparada, expuesta y al descubierto aún en completo silencio.

8 LO QUE DICEN LOS OJOS

* Imagínese que un día, mientras usted está sentado en un lugar público y se encuentra con la mirada fija de un desconocido que lo observa inexpresivamente, y que no se altera ni siquiera cuando usted le clava los ojos. Es casi seguro que usted mirará rápidamente hacia otro lado y después de algunos segundos se volverá hacia él para ver si todavía lo sigue mirando. Si es así, usted repetirá esa operación varias veces y, si la otra persona persiste aún en su actitud, usted pasará rápidamente de la inconformidad a la ira o la alarma.

* La mirada fija y sostenida es una forma de amenaza para muchos animales, así como para el hombre.

* Los monos son sensibles a la mirada fija hasta un límite increíble.

* Casi todos hemos sentido en alguna ocasión la incómoda sensación de ser vigilados y luego hemos confirmado la sospecha al darnos la vuelta.

* La potencia amenazadora de la mirada fija ha sido reconocida a través de toda la historia de la humanidad y en muchas culturas diferentes existen leyendas sobre el mal de ojo, la mirada que ocasiona perjuicios a quienes la recibe.

* El lugar hacia donde mira una persona indica cuál es el objeto de su atención. Cuando un hombre mira fijamente a otro, indica que su atención está concentrada en él, pero no da señales de sus intenciones, lo que es suficiente para poner nervioso hasta a un primate.

* Los norteamericanos interpretan el contacto ocular prolongado como un signo de atracción sexual que debe ser escrupulosamente evitado, excepto en las circunstancias apropiadas. Es fácil para un hombre denotar intenciones sexuales con los ojos: una larga mirada a los senos, a las nalgas o a los genitales, una mirada escudriñadora de arriba abajo o simplemente mirar directamente a los ojos.

* El contacto ocular activa la excitación sexual tan rápidamente sea la causa de ese episodio tan común por la calle: el hombre que mira provocativamente a una mujer, quien inmediatamente baja la vista.

* Se enseña a los niños a no mirar fijamente los senos o los genitales. Rara vez se les indica explícitamente, pero lo aprenden. Existen lugares donde no se debe mirar.

* Cuando dos personas se miran mutuamente, comparten el conocimiento de que les agrada estar juntas, o de que están enojadas o excitadas.

* El contacto ocular nos hace sentir -abiertos, expuestos, vulnerables-. Tal vez sea ésta una de las razones que inducen a la gente a hacer el amor a oscuras, evitando la clase de contacto -el ocular- que más tiende a profundizar la intimidad sexual.

* Jean Paul Sartre sugirió una vez que el contacto visual es lo que nos hace real y directamente

conscientes de la presencia del otro como ser humano con conciencia e intenciones propias. Cuando los ojos se encuentran, se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano.

* En Francia se admite que un hombre mire descaradamente a una mujer en público. Más aún, algunas francesas se quejan de sentirse incómodas en las calles de Norteamérica, como si repentinamente se hubieran tornado invisibles.

* Erwin Goffman ha explicado que en los lugares públicos los norteamericanos se otorgan "desatención cortés", es decir, que se reparan visualmente en el otro para que comprenda que se le percibe, pero no lo bastante para parecer curiosos o entrometidos.

* Mirar fijo en público es una intromisión en la intimidad.

* Cuando uno debe reunirse con otra persona a la que no se conoce en un lugar público, el tabú de la mirada fija ayuda a descubrirla, seguramente será el que viola las reglas con una mirada directa e interrogante. Los hombres dicen que con frecuencia pueden localizar a otro homosexual en un lugar público porque simplemente éste les sostiene la mirada, y lo mismo afirman los drogadictos.

* La mayoría de los encuentros comienzan con un encuentro visual.

* Establecer contacto visual o no hacerlo puede cambiar enteramente el sentido de una situación.

* El comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal.

* Los estudios de la comunicación han demostrado el hecho inesperado de que estos movimientos también regulan la conversación. Durante el cotidiano intercambio de palabras, mientras que la gente presta atención a lo que se dice, los movimientos de los ojos proporcionan un sistema de señales de tráfico que indican al interlocutor su turno para hablar.

* La importancia del comportamiento ocular como señal de tráfico en la conversación se demuestra claramente cuando ambos interlocutores usan gafas oscuras; se notas mucho más interrupciones y pausas prolongadas de las que debería haber normalmente.

* Kendon descubrió que cuando una persona interroga a otra suele mirarla directamente a los ojos, a no ser de que se trate de una pregunta atrevida.

* Un par de estudiantes, hombre y mujer, parecían atraerse mutuamente. El análisis demostró que cuanto más se sonreían uno a otro, menos se miraban. Fue la mujer la que empezó a evitar el contacto visual y tendía a mirar hacia otro lado en los momentos en que se elevaba el nivel emocional. Este comportamiento ocular no guardaba ninguna relación con la función reguladora o de "señal de tráfico" de la mirada, sino que formaba parte de su vocabulario expresivo, era una manera de decir "me siento turbada".

* Las señales visuales cambian de significado de acuerdo al contexto.

* Si mira mucho hacia otro lado mientras escucha al otro, indica que no coincide con lo que el otro dice. Si mientras habla vuelve los ojos hacia otro lado más de lo habitual indica que no está seguro de lo que dice o desea modificarlo. Si mira a otra persona mientras la escucha, indica que está de acuerdo con ella, o simplemente le presta atención.

* Los movimientos oculares de cada individuo están influidos por su personalidad, por la situación en que se encuentra, por sus actitudes hacia las personas que lo acompañan y por la importancia que tiene dentro del grupo que conversa.

* Cuando a una persona le agrada otra, es probable que la mire más frecuentemente que lo habitual y que sus miradas sean más prolongadas. La otra persona interpretará esto como un signo cortés de que su amigo no está simplemente absorto en el tema de conversación, sino que también se interesa por ella como persona. El comportamiento ocular no es la única clave de atracción. También cuentan las expresiones faciales, la proximidad, el contacto físico si existe y lo que se dice.

* El comportamiento ocular puede ser crucial en las etapas iniciales de una amistad.

* En realidad hay mucha sabiduría popular relacionada con el movimiento de los ojos, y luego de investigadas algunas creencias resultan ciertas. Por ejemplo, la persona que se encuentra turbada o disgustada trata de evitar la mirada de las otras. Asimismo, es cierto que se mira menos cuando se hace una pregunta personal que cuando se formula otra más general. Más aún, algunos individuos desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad.

* Los manipuladores, mientras negaban haber consultado las respuestas, miraban al investigador con mucha mayor firmeza que los no manipuladores.

- * Otra importante influencia sobre el comportamiento ocular es la del sexo. Parece ser que las mujeres, por lo menos en el laboratorio, miran más que los hombres, y una vez que han establecido contacto visual lo mantienen durante más tiempo.
- * Los hombres modifican el tiempo de la mirada cuando escuchan, mientras que las mujeres lo hacen cuando ellas hablan.
- * La manera de mirar refleja frecuentemente el estatus. En general, el animal dominante disfruta de más espacio visual.
- * Cada vez que dos monos cruzan la mirada y uno la desvía, confirman el lugar que a ambos les corresponde en la jerarquía de dominio. Probablemente sea cierto que, entre los humanos, el ejecutivo se considera con derecho de mirar abiertamente a la secretaria y ésta al botones, y que los tres sentirán que algo no funciona bien si se altera dicho esquema.
- * El tamaño de la pupila se ve afectado no solamente por la visión, sino también por el gusto y el sonido.

9 LA DANZA DE LAS MANOS

- * La mayoría de las personas son conscientes del movimiento de las manos de los demás, pero en general le prestan poca importancia. A veces contribuyen a establecer un mensaje verbal poco claro.
- * Algunos de los ademanes más comunes están vinculados al lenguaje.
- * Cada persona posee su propio estilo de gesticular y en parte el estilo define la cultura. En Estados Unidos los gestos revelan el origen étnico de las personas.
- * A veces el estilo de movimiento se confunde con los rasgos físicos.
- * El estilo gestual se empezó a investigar a comienzos de la década del cuarenta a través de un estudio verdaderamente notable realizado por David Efron: *Gesture and Environment*. Paul Ekman lo localizó hace poco tiempo en Ginebra, donde ha vivido veintidós años trabajando en la plantilla de la Organización Internacional del Trabajo, su libro se reimprimió en 1972.
- * Lo que sí comprobó incuestionablemente es que los estilos gestuales no se heredan racialmente.
- * En *Non verbal Communication*, Jürgen Ruesch y Weldon Kees comentaban los trabajos de Efron y pasaban a describir el estilo gestual de los franceses, los alemanes y los norteamericanos.
- * Margaret Mead destacó en *Male and Female* esas diferencias.
- * Paul Ekman, en un trabajo paralelo a su búsqueda de expresiones faciales universales, ha buscado emblemas para estas palabras o frases.
- * Es obvio que una persona que visite un país extranjero puede encontrarse ante un problema inesperado si emplea un emblema inesperado si emplea un emblema que no corresponde a la cultura local.
- * Kendon hizo un descubrimiento sorprendente. Cada nivel del discurso va acompañado de un esquema contratante de movimiento corporal, de tal manera que cuando el orador pasaba de una frase a la siguiente de una oración a otra también cambiaba de un tipo de movimiento corporal a otro. Todo esto concuerda de manera bastante clara con los descubrimientos de la kinesia acerca de la postura, en el sentido de que en cada encuentro el hombre adopta diferentes series de posturas: una para hablar y otra para escuchar.
- * Mediante el microanálisis se ha llegado también a la conclusión de que los movimientos corporales cambian de dirección coincidiendo con los ritmos del discurso.
- * También se gesticula durante un discurso vacilante. Kendon ha observado que cuando una persona se interrumpe en medio de una frase mientras busca la próxima palabra, trata de representarla mediante el movimiento de sus manos.
- * Kendon sugiere que a veces la gente hace gestos que indican lo que está por decir. Y agregó.
- * Esta explicación está refrenada por un experimento realizado por el psicólogo Howard Rosenfeld. Descubrió que las personas a las que se les indica que traten de parecer agradables ante otros, gesticulan más y también sonríen más que las que reciben la consigna de no mostrarse demasiado amistosas.

10 MENSAJES A DISTANCIA Y PROXIMIDAD

- * El sentido del yo del individuo no está limitado por su piel; se desliza dentro de una especie de

burbuja privada, que representa la cantidad de espacio que siente que debe haber entre él y los otros. Esto es algo que cualquiera puede comprobar fácilmente acercándose de manera gradual a otra persona. En algún momento, ésta comenzará, irritada o sin darse cuenta, a retroceder. Las cámaras han registrado los temblores y mínimos movimientos oculares que delatan el momento en que se irrumpe en la burbuja ajena. Edward Hall, profesor de antropología de la Northwestern University, fue el primero en comentar este fuerte sentido del espacio personal.

* Hall desarrolló detalladamente el concepto de proxémica en dos libros muy amenos, *The Silent Language*, publicado por Fawcetten 1959, y *The Hidden Dimension*, publicado por Doubleday en 1959 y 1966. La preocupación principal de Hall se refiere al tratar de mantener la distancia que para él es adecuada.

* Equiparemos la proximidad física con el sexo, de manera que al ver a dos personas muy cerca la una de la otra, presumimos que están cortejándose o conspirando.

* Los animales también reaccionan al espacio, y en forma lógica para cada especie. Muchos, por ejemplo, tienen una distancia de fuga y una distancia crítica.

* La burbuja de espacio personal de un ser humano representa el mismo margen de seguridad. Que un extraño irrumpa en ella, e inmediatamente surgirá la necesidad de huir o de atacar.

* El contacto de hasta cuarenta y cinco centímetros es la distancia apropiada para reñir, hacer el amor o conversar íntimamente.

* A esta distancia, las personas se comunican no sólo por medio de palabras sino por el tacto, el olor, la temperatura del cuerpo; cada uno es consciente del ritmo respiratorio del otro, de las variaciones en el color o textura de su piel. La fase próxima de lo que Hall llama distancia personal es de cuarenta y cinco a setenta y cinco centímetros. Viene a ser el tamaño de la burbuja personal en una cultura de no contacto como la nuestra.

* La distancia social próxima es de un metro veinte a dos metros.

* La distancia social lejana, entre tres y cuatro metros, y es la que corresponde a conversaciones formales. Los escritorios de personas importantes suelen ser lo bastante anchos para mantener esa distancia con sus visitantes.

* Elegir las distancias adecuadas puede ser crucial.

* Hall cree que el ser humano no tiene solamente un sentimiento muy arraigado respecto al espacio conveniente, sino una necesidad real y biológica de él.

* Los animales entran en un estado de tensión tal por falta de espacio, que comienza a comportarse de una manera totalmente extraña:

* La aglomeración tiene una influencia decisiva sobre el comportamiento.

* Los hombres, aglomerados en una habitación pequeña, se tornará desconfiados y combativos. Las mujeres, en la misma situación, se hacen más amigas e intiman más; suelen encontrar la experiencia agradable y gustar más una de otra que si estuvieran en un ambiente de mayores dimensiones.

* Los estudios psicológicos han demostrado que los seres humanos prefieren ponerse más cerca de aquellas personas que les agradan, y más lejos de las que no son de su gusto.

* El psiquiatra de Nueva York Augustus F. Kinzel ha estudiado lo que él llama la (zona de parachoque) del cuerpo entre convictos violentos y no violentos. Luego de colocar a un preso en el centro de una habitación pequeña y vacía, Kinzel se acercaba lentamente a él, instruyendo al hombre para que informara cuándo sentía que se le había aproximado demasiado. Los presos de historial violento reaccionaban vivamente cuando Kinzel estaba todavía a un metro de distancia, pero los no violentos no decían nada hasta que el psiquiatra se ubicaba a medio metro. Los primeros decían sentirse amenazados, como si Kinzel se fuera a abalanzar sobre ellos. Este experimento parece sugerir que la proxémica podrá llegar a servir algún día para detectar a los individuos potencialmente violentos, pero Kinzel advierte que su método no parece servir para identificar positivamente a todos los individuos de esta condición; algunos poseen una (zona de parachoque) normal.

* Otra serie de experimentos bastante escalofriante es la realizada por el psicólogo Robert Kleck y que indica que las personas inválidas pueden muy bien sentirse solas y aisladas debido a la distancia que conservan quienes toman contacto con ellas. Kleck pidió a unos estudiantes universitarios que entraran en una habitación y conversaran con la persona que se encontraba

dentro. Algunas veces les describía al sujeto como epiléptico, y otras veces no. Cuando les decía que se trataba de un epiléptico, se sentaban más lejos. Cuando Kleck empleó un falso amputado, obtuvo la misma respuesta. Todo esto resulta todavía más turbador si se piensa que el individuo probablemente deja traslucir su reacción negativa a través de otras formas no verbales.

* El espacio también puede proporcionar un signo de mudo de un ejecutivo que entraba en la oficina de otro, todas coincidieron notablemente al juzgar la importancia de cada uno de ellos. Las claves empleadas fueron de tiempo y de distancia: cuánto tiempo tardó el hombre del escritorio antes de contestar el llamado a su puerta, cuánto en ponerse de pie, hasta dónde entró el visitante. Cuando más se aproximaba, tanto más importante se juzgaba que era. Y por supuesto, la estimación de su status decrecía cuando el que estaba detrás del escritorio se demoraba en atenderlo. De estas maneras insignificantes, y cientos de veces por día, el individuo reafirma silenciosamente su superioridad, desafía a otros o les confirma que sabe estar en su lugar.

* En un experimento llevado a cabo en la biblioteca de una universidad, el investigador seleccionaba una víctima rodeada de asientos vacíos y se sentaba en el de al lado.

* Esto violaba reglas sociales implícitas, puesto que si hay suficiente espacio libre, se espera que uno mantenga la distancia. La víctima generalmente reaccionaba con gestos defensivos y cambios nerviosos de postura o trataba de apartarse. Pero si el investigador no sólo se sentaba cerca de él, sino que luego se aproximaba aun más, con frecuencia la víctima huía.

* Cuando dos o más personas están conversando en público, dan por sentado que el terreno sobre el que están situadas les pertenece temporalmente y que nadie osará penetrar en él. Los especialistas en cinesis han observado que esto es realmente así.

* Si alguien tiene que bordear un grupo en estas condiciones, bajará notoriamente la cabeza al hacerlo. Si el grupo está en su camino y él debe forzosamente pasar a través de él, agregará unas palabras de disculpa al tiempo que baja la cabeza.

* Algunas veces la gente trata de afirmar su posesión de una porción de territorio público tan sólo por la ubicación que elige. En una biblioteca vacía, alguien que simplemente quiera sentarse solo elegirá una silla en la punta de una mesa rectangular; pero el que quiera desanimar abiertamente a otros a que se le aproximen se sentará en la silla del medio.

* El líder de un grupo automáticamente se dirigirá a la cabecera de una mesa rectangular.

* Un jurado reunido para elegir presidente, si está sentado ante una mesa rectangular, tiende a elegir a uno de los que ocupan las cabeceras; más aún, los individuos que eligen esos lugares suelen ser gente de mucho status social y que toman parte dominante en las discusiones.

* Cualquier grupo de personas, al estar de pie y conversar, adopta lo que él llama una configuración. Si se colocan en forma circular, es casi seguro que todo el grupo es parejo. Los grupos que no lo son tienden a formar una posición de (cabeza), y la persona que ocupa ese lugar será, formal o informalmente, el líder.

* Los lugares que se asignan a los alumnos en un aula son casi siempre impuestos físicamente, y pueden afectar el comportamiento. Durante un seminario, si los estudiantes se sientan en forma de herradura, los que están a los lados participan menos que los que están en medio, que pueden tener un contacto visual más frecuente con el profesor. Cuando los alumnos se sientan en filas, lo que están en el medio suelen intervenir más que los de los costados.

* El espacio comunica. Al elegir la distancia, se indica cuánto se está dispuesto a intimar.

11 LA INTERPRETACION DE LA POSTURA

* Para un psicoanalista, la postura de un paciente muchas veces constituye una clave de primer orden.

* La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido.

* Albert Schefflen descubrió que, con sorprendente frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás.

* Siempre que dos personas comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura.

* Cuando se reúnen cuatro o más personas, es corriente descubrir varios grupos de posturas distintos.

- * Si escuchamos la conversación nos daremos cuenta de que los que opinan igual sobre el tema también se sientan de igual modo.
- * Cuando una persona está por cambiar de opinión, probablemente emitirá una señal reacomodando la posición de su cuerpo.
- * Las personas que tienen más o menos el mismo status comparten una postura similar, pero no así el profesor, el alumno, el ejecutivo y la secretaria.
- * La desaparecida Frieda Fromm-Reichmann asumía a veces la postura de su paciente para tratar de obtener una idea más clara sobre los sentimientos de éste.
- * Algunas veces, cuando las personas se ven forzadas a sentarse demasiado juntas, inconscientemente despliegan sus brazos y piernas como barreras.
- * 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.
- * Cuando cambia de punto de vista realiza un giro mayor con todo el cuerpo. Incluso mientras una persona sueña dormida, cambia de posición cada vez que llega a un punto final lógico.
- * Schefflen descubrió también que la mayoría de las personas parten de un repertorio de posturas sorprendentemente limitado. 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. Piénsese en la forma de moverse de John Wayne.
- * La mayoría de nosotros somos capaces de reconocer a nuestros amigos aun a gran distancia, por su forma de caminar o tan sólo por la manera de estar de pie.
- * En centros de investigación como el Instituto-Esalen se considera que a veces los problemas psicológicos personales llegan a incrustarse en la estructura corporal.
- * Estas teorías forman parte de la medicina psicosomática, que sostiene que el estado del cuerpo afecta al de las emociones. (Por otra parte, la medicina psicosomática sostiene también que las emociones afectan el cuerpo).
- * Otra técnica, denominada *rolfing* en homenaje a su inventora Ida Rolf, incluye intensos y dolorosos masajes destinados a liberar y volver a su sitio los músculos crónicamente tensos y contraídos.
- * La postura no es solamente una clave acerca del carácter, es también una expresión acerca de la actitud.
- * Para muchas situaciones sociales hay en nuestra cultura posturas que se consideran adecuadas y otras que no. Uno no se recuesta durante una sesión de negocios.
- * Entre los norteamericanos, la postura puede ser un indicio no sólo de un status relativo, sino del agrado o desagrado que dos personas que dos presidentes sienten entre sí.
- * Cuando un hombre se inclina ligeramente hacia adelante, pero relajado y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él. Si está con una mujer que no le agrada, lo demuestra simplemente echándose hacia atrás.
- * Para mucha gente, una mujer que cruza los brazos sobre el pecho aparenta ser tímida, fría o simplemente pasiva.
- * Un hombre, por ejemplo, podía tener una manera especial de colocar su cuerpo al hablar de su madre, y una postura muy diferente al hablar de su padre.
- * Hasta la fecha sus descubrimientos indican que las personas que se mantienen fuera de la acción situadas en la periferia de un grupo o mirando a distancia, colocan sus cuerpos de manera levemente distinta a las personas que están dentro del grupo.
- * Un individuo puede enfrentarse a otro sólidamente con todo el cuerpo o sólo con la cabeza, o con la parte superior del cuerpo o de las piernas.
- * El repertorio de posturas de una cultura da forma a sus muebles, y éstos a su vez requieren ciertas posturas. Cuando un estilo de vida está en transición, puede ocurrir que posturas y muebles choquen entre sí.
- * Es raro que las mujeres se sienten o estén de pie con las piernas separadas.
- * A medida que un individuo toma mayor conciencia de su postura, puede descubrir que durante una velada estuvo compartiendo posturas corporales con un amigo y siguiendo amigablemente el cambio de éstas, o puede darse cuenta de que ha estado formando una barrera con sus brazos y piernas. Esa toma de conciencia del propio yo puede ser un primer paso tentativo hacia un mejor

conocimiento de uno mismo.

12 RITMOS CORPORALES

* William Condon, quien trabajó en el Western Psychiatric Institute and Clinic de Pittsburgh como profesor e investigador asociado de comunicación humana, Condon ha estudiado cómo el cuerpo del hombre baila continuamente al compás de su discurso. Cada vez que una persona habla, los movimientos de sus manos y dedos, los cabeceos, los parpadeos, todos los movimientos del cuerpo coinciden con ese compás.

* El que escucha también se mueve al compás del relato del que habla. Este fue el comienzo del estudio de sincronía interaccional.

* Cuando dos personas conversan, están unidas no solo por las palabras que intercambian, sino porque su ritmo es compartido.

* Unos e pregunta para qué puede servir la sincronía interaccional, puesto que casi nunca es consciente de ella. Condon cree que es el cimiento sobre el que está edificada la comunicación humana, y que sin ella la comunicación sería imposible.

* La sincronía interaccional es variable.

* Existen notables diferencias culturales en la manera en que emplean su cuerpo los blancos y los negros.

* Los investigadores están comenzando a probar que los norteamericanos negros y blancos se mueven realmente de manera diferente. Los negros, en general, son más rápidos, más sutiles y más sensibles a matices no verbales.

* Las diferencias en los movimientos corporales, por supuesto, no causan prejuicios; sin embargo, no contribuyen a una mejor comprensión racional.

* El análisis cinético ha demostrado a Condon que los bebés poseen una sincronía propia. A pesar de que sus movimientos parecen casuales y entrecortados, todas las partes de su cuerpo responden aun mismo compás. A los tres meses y medio, y posiblemente antes, el bebé se mueve al ritmo de las palabras de la madre.

* La sincronía interaccional no sólo es una forma de demostrar armonía, sino una manera de incluir o excluir a otros.

* La gente es muy sensible ante la forma en que se mueve otra persona. Edward Hall posee una colección de fotografías tomadas en galerías de arte en que las personas, sin darse cuenta, adoptan las posturas de las esculturas expuestas.

* Condon está convencido de que lo bioeléctrico -el sistema nervioso del cuerpo que funciona mediante descargas eléctricas de los nervios- capta la sincronía interaccional y está profundamente involucrado en ella. Piensa que el sistema nervioso vibra rítmicamente en respuesta al discurso.

* Los seres humanos son increíblemente sensibles al lenguaje y a los sonidos.

* El latido del corazón es un ritmo humano básico.

* Adam Kendon ha analizado varias películas de sincronía interaccional y ha sugerido que cuando dos personas adoptan un mismo ritmo no siempre significa que existe entre ellas una gran armonía o es señal de que cada una ha logrado la atención completa de la otra.

13 LOS RITMOS DE LOS ENCUENTROS HUMANOS

* Los seres humanos son tremendamente regulares en sus esquemas de habla y escucha.

* Todos empleamos el ritmo de conversación para interpretar las relaciones humanas.

* Estamos demasiado preocupados por lo que dice la otra persona para fijarnos en su forma de decirlo.

* La cantidad de tiempo que habla una persona y el esquema de su discurso son factores determinantes de cómo los demás reaccionan frente a ella. Estudios psicológicos han demostrado que, en un grupo, la persona que más habla es la que tiene más estatus.

* El que interrumpe a menudo probablemente desea dominar; el que tuerce ansiosamente en cuanto se produce una oportunidad es normalmente un individuo ambicioso, como se dice en la jerga de los ejecutivos tiene "arranque automático".

* Algunas personas trabajan mejor por las mañanas, mientras que otras están más avisgadas por

la noche, porque sus sistemas corporales alcanzan el punto máximo de eficiencia a esas horas.

* Existen ritmos biológicos en cada uno de los escalones de la evolución, desde la ameba hasta el hombre, así como en las plantas. Varían para cada especie, y dentro de cada una de ellas para cada individuo.

* El bebé más placido permanece tranquilo si la madre extrema sus cuidados para no alterarlo. Si una madre se siente defraudada por la poca actividad del bebé o es incapaz de manejar a uno hiperactivo, en cada caso su respuesta se incorpora a la relación con el niño, que a su vez reaccionará a su reacción: así comienza el complicado proceso de la formación del carácter.

* Siempre que se encuentran dos personas que aún no han establecido una relación cómoda, hay un periodo en el que tratan de lograr un ritmo común. Al principio tal vez se interrumpen mutuamente sin querer, o uno termina una oración tomando al otro por sorpresa y sin que éste tenga una respuesta preparada, por lo que tarda en replicar.

* Cuando una conversación se desarrolla sobre ruedas es en parte porque ambos interlocutores han logrado un ritmo mutuo y estable. Sin embargo, esto puede tener diferentes significados para ambos. Para uno puede ser un esquema natural y cómodo, mientras que el otro puede verse obligado a hacer un esfuerzo para mantenerlo.

* Los ritmos interaccionales sirven para explicar algunas de las paradojas de las relaciones humanas. Hay personas que parecen tener todo en común y que no se llevan bien; otras que no parecen coincidir en nada y se llevan perfectamente.

* La interrupción, por supuesto, es un intento de dominar; es clara evidencia de agresividad.

* Este tipo de competición, donde una persona interrumpe a la otra antes de que ésta pueda terminar lo que iba a decir, es típico de las riñas.

* Las interrupciones pueden interpretarse como expresión de impaciencia y esto hace sentir cada vez más inseguro a quien tiene la palabra.

14 COMUNICACION POR EL OLFATO

* Los seres humanos también se comunican a través del tacto, del olfato y, en raras ocasiones, también del gusto.

* Vivimos temerosos del mal aliento, del olor corporal, de los olores en el hogar, de los olores genitales -a pesar de que cualquier animal que se respeta sabe que este tipo el olor es agradable y resulta favorable en las relaciones sexuales-. También parece existir una tendencia decidida a reemplazar los olores naturales por otros elaborados por el hombre, es decir perfumes, lociones para después de afeitarse y otras cosas semejantes.

* Los olores extraños han sido siempre más difíciles de tolerar y los norteamericanos son muy sensibles a ellos.

* Hall afirma que para los árabes los buenos olores son agradables y una forma de unión con otra persona. Oler a un amigo no sólo es cortés sino deseable, puesto que negarle el aliento, sería actuar como si se tuviera vergüenza.

* El sentido del olfato tiene una enorme importancia entre la mayoría de los animales. Les indica la presencia de enemigos, los excita en presencia del sexo opuesto, sirve para delinear el territorio de cada uno, les permite seguir al rebaño si se han separado de él, e identificar el estado emocional de otros animales.

* Harry Wiener propone la existencia de un sentido olfativo subconsciente y los denomina "mensajeros químicos externos" (MQE).

* Los MQE llamados feromonas son muy importantes en los animales. La palabra feromonas se comenzó a utilizar hace aproximadamente diez años para describir las sustancias olorosas que agregan los insectos para atraerse sexualmente; ahora se sabe que casi todos los animales las segregan y que afectan el comportamiento de otros miembros de la misma especie.

* Por lo menos entre los animales las secreciones externas de un individuo pueden actuar directamente sobre la química del organismo de otro.

* Al estudiar los ciclos menstruales de los estudiantes que vivían en una residencia universitaria, Martha McClintock, investigadora de la Universidad de Harvard, descubrió que los ciclos de las que eran muy amigas estaban sincronizados.

* La mayoría de la gente sabe que los perros son capaces de detectar el temor, el odio o la amistad

del hombre, y que también pueden seguir el rastro de una persona si se les proporciona el olor de ésta mediante un objeto que haya tocado, lo que indica que cada ser humano posee una especie de firma olfativa.

* Los mosquitos también reaccionan a los olores humanos, y se ha comprobado que se sienten más atraídos por unas personas que por otras.

* La mayoría de los animales emiten olores que atraen sexualmente y es casi seguro que dicho fenómeno se produce también entre los hombres.

* Para algunas personas el olor del caucho es sexy, porque lo asocian con los preservativos. Para otras, los olores biológicos naturales del cuerpo pueden resultar intimidatorios e incluso amenazadores.

* El grueso de ellos está contenido en la transpiración, que está notablemente relacionada con la tensión emocional, y de esta manera constituiría un excelente sistema de señales.

* A pesar de que el sujeto no percibía el olor, la reacción galvánica de su piel (GSR) descendió en cuestión de segundos y se notaron cambios menores en la presión sanguínea, la respiración y el ritmo cardíaco.

* En nuestra cultura, las personas no suelen hablar mucho acerca de lo que huelen, pues se considera de mal gusto dicho tema. Por eso no se sabe en realidad cuántos de entre nosotros poseemos una aguda percepción olfativa.

* La capacidad olfativa varía no solamente entre los individuos sino también entre los sexos.

* La capacidad olfativa de la mujer varía durante su ciclo menstrual y alcanza su máxima amplitud en la mitad del mismo.

* La teoría de los MQE podría explicar por qué en general las emociones se contagian en las multitudes.

* Es bien sabido que los esquizofrénicos, a no ser de que estén completamente desconectados de la realidad, tienen una forma precisa y sorprendente de percibir las emociones secretas de los que los rodean.

* La teoría de la esquizofrenia de Wiener es muy compleja para explicarla aquí en detalle, pero una de sus tesis principales es que algunos (no todos) de los pacientes esquizofrénicos no solamente emiten MQE anormales sino que perciben de manera consciente las MQE de otras personas. Wiener cree que sí realmente existe una comunicación química entre los seres humanos, los esquizofrénicos son conscientes de su efecto.

* G Groddeck, uno de los primeros colaboradores de Freud, escribió una vez: "yo sé, a pesar de toda la docta enseñanza que afirma lo contrario, que el hombre es primariamente un "animal nasal" y que aprende a reprimir su agudo sentido del olfato durante la infancia porque de otra manera la vida sería insoportable".

* Wiener hace notar que los MQE son simplemente un canal de comunicación y por lo general un canal menor comparado con la vista y el oído.

* A pesar de que la evidencia a favor de un subconsciente olfativo es hasta ahora bastante incompleta, abre una posibilidad fascinante. No hay duda de que la mayoría de nosotros le restamos importancia al sentido del olfato, tal vez porque en cierto modo le tenemos. Los olores tienen una capacidad casi legendaria de despertar recuerdos. Además, se quiera o no, el sexo y el olor parecen marchar de la mano. La prueba más concluyente de esta afirmación que podemos presentar sería el empeño que pone nuestra sociedad, que de muchas maneras sigue siendo puritana, en su vano intento por eliminar los olores naturales del cuerpo humano.

15 COMUNICACION POR EL TACTO

* El tacto posee una clase especial de proximidad, puesto que cuando una persona toca a otra, la experiencia es total e invariablemente mutua.

* Interesantes estudios de comunicación táctil han sido realizados por Lawrence Frank: *Tactile Communications* en *Genetic Psychology Monographs* y Ashley Montagu: *Touching, The Human Significance of Skin*.

* El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos.

* La primera experiencia, la más elemental y tal vez la predominante del ser humano que no ha nacido aún parece ser la táctil.

- * El shock epidérmico, como lo llamó Margaret Mead, es uno de los mayores impactos del nacimiento. El bebé recién nacido explora mediante el tacto; es así como descubre dónde termina su propio cuerpo y empieza el mundo exterior. Cuando comienza a moverse por su cuenta, el sentido del tacto es su primera guía.
- * El aprendizaje emocional también comienza a través del tacto.
- * A medida que el niño crece, aprende que hay objetos y partes de su propio cuerpo y el de las otras personas, que se pueden tocar y otras que no. En el transcurso de la niñez, los roles masculinos o femeninos se aprenden en parte como reglas que establecen cuáles partes de la piel pueden exhibirse y cuáles no; qué partes del cuerpo pueden tocarse, en qué circunstancias y con quién.
- * Cuando el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad está redescubriendo la comunicación táctil; de hecho, parte de la intensa emoción que se siente a través de la experiencia sexual puede deberse a esta vuelta a un medio de comunicación mucho más primitivo y poderoso.
- * En las relaciones sexuales no sólo existe el contacto en sí, sino que la textura misma de la piel es parte de la experiencia.
- * 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.
- * También resulta importante la parte del cuerpo que se toca.
- * El contacto también está relacionado con el status; cualquiera puede tocar a un niño y un niño podrá tocar tranquilamente a la enfermera y ésta al paciente, pero otra cosa sería si el paciente o la enfermera tocarán al médico.
- * Hasta los peluqueros, hoy en día, tienen tendencia a emplear vibradores eléctricos para despersonalizar el contacto de la mano sobre el cuero cabelludo.
- * RD Laing cree que el hombre moderno está descorporeizado, que nuestros cuerpos tienden a desaparecer del campo de nuestra experiencia.
- * En los grupos de encuentro se anima a los participantes a tocarse entre sí, se les enseña a estar más atentos a sus propios cuerpos y a los demás. Las drogas psicodélicas despiertan en el individuo toda una serie de sensaciones y experiencias perceptivas inusitadas.
- * Los investigadores han establecido el término "hambre de piel" para referirse a fenómenos como Woodstock.
- * Paul Byers señala que son las personas de edad las que padecen en mayor grado esa hambre de piel en nuestra sociedad. Son tocados quizá menos que nadie; de hecho, a veces parece como si se temiera que la vejez fuera contagiosa. Esta pérdida literal de contacto debe contribuir grandemente a la sensación de aislamiento que sienten los ancianos.
- * El tacto, el gusto y el olfato son sentidos de proximidad. El oído y la vista, en cambio, pueden brindar experiencia a distancia.
- * Desde cierto punto de vista, tocarse es más importante que hacer el amor.
- * La nuestra es, por desdicha, una cultura sexual pero no realmente sensual.

16 LAS LECCIONES DEL ÚTERO

- * El hombre no nace hablando. Sus primeras experiencias del mundo que lo rodea y sus primeras comunicaciones con él son necesariamente no verbales.
- * Las lecciones comienzan aun antes de nacer, mientras que el bebé todavía habita en el útero materno.
- * Ha adquirido la habilidad de adaptarse a los movimientos maternos y puede también rascarse, revolverse o estirarse al sentirse sacudido o empujado.
- * José Meerloo ha descrito el útero como un mundo de sonidos rítmicos, porque desde el primer despertar de la conciencia el feto vive al compás del corazón de su madre, en síncope con el suyo propio, que late casi al doble.
- * El bebé nonato tiene capacidad de aprender a un ritmo muy veloz, ha descrito la fetólogo HM Liley, y señala después que el feto oye una gran cantidad de sonidos: "hemos descubierto que el útero es un lugar muy ruidoso. El feto está expuesto a múltiples sonidos, que van desde el latido del corazón de la madre y su voz hasta los ruidos externos de la calle".

- * El bebé es capaz de oír dentro del vientre materno, por lo menos durante toda la segunda mitad del embarazo, sino que un feto nacido al quinto mes de gestación es capaz de llorar.
- * Oír y llorar son precursores del lenguaje.
- * El ambiente lingüístico que rodea al feto en los últimos cuatro meses de embarazo influye en el rendimiento lingüístico de la niñez.
- * Tan sólo a través del registro hecho en el momento del nacimiento, podía predecir si el niño sería abúlico o activo,
- * La posible importancia del aprendizaje prenatal del lenguaje se advierte en los trabajos realizados en una clínica de París que trata niños mudos. Cada niño es ubicado en una pequeña habitación silenciosa acompañado de un terapeuta y escucha la voz de su madre, grabada con anterioridad mediante un micrófono de contacto colocado contra el abdomen mientras ella hablaba normal y audiblemente. esta simulación de lenguaje filtrado a través del útero suena confusa y extraña para un adulto, pero produce un efecto sorprendente sobre algunos de esos niños. Es como si fueran llevados nuevamente a recorrer un camino que por algún motivo no habían recorrido cuando debieron.
- * Jóvenes esquizofrénicos, por ejemplo, han sido envueltos en pañales nuevamente alimentados con biberón, tenidos en brazos y mecidos como bebés, independientemente de su edad o tamaño. El propio psicoanálisis es una especie de segundo recorrido.
- * El hecho de nacer es un shock para el ser humano, probablemente el mayor que deba soportar durante su existencia.
- * La cuna mecedora, raramente empleada en nuestros días, brindaba una sensación rítmica de seguridad semejante.
- * Montagu piensa que los bebés norteamericanos no son tocados ni tenidos en brazos el tiempo suficiente. De esa situación se desprende el llamado síndrome de "privación materna".
- * Harry Halow afirma que el contacto epidérmico continuo es extremadamente importante, tan importante como el alimento.
- * Montagu piensa que aún los bebés normales no reciben en nuestra cultura el estímulo táctil suficiente.
- * Esta temprana separación física del bebé y su madre en nuestra cultura probablemente contribuye a la sensación de aislamiento del adulto, sensación que se siente aun dentro de la familia.
- * La privación táctil de los bebés norteamericanos produce hombres torpes en el arte de hacer el amor y mujeres que con frecuencia están más interesadas en el acto en sí por el contexto corporal que entraña, que por la gratificación sexual que pueden obtener de él. Algunas mujeres que derivan hacia la promiscuidad parecen hacerlo llevadas de un deseo ferviente de ser acariciadas y estrechadas entre los brazos, realmente un desesperado deseo infantil.
- * Los niños son tocados cada vez menos a medida que crecen.
- * En nuestra cultura hay muchas cosas que se interponen entre la madre y el niño: biberones, pañales, cunas, cochecitos.
- * La mayoría de los contactos entre la madre y el niño son gestos orientados a atenderlo -limpiarle la nariz, arreglarle las ropas- más que expresiones de afecto, y que las niñas son tocadas con mayor frecuencia que los varones. Otros estudios han revelado que las niñas son sometidas a mayor número de demostraciones de cariño que los varones y que aquéllas mantienen durante más tiempo la alimentación maternal. Así como a los varones se les permite una mayor independencia física, a las niñas se les proporciona una mayor independencia emocional.
- * A temprana edad comienza a absorber los sentimientos de su madre hacia el sexo, que le son transmitidos también de manera no verbal. El psiquiatra Alexander Lowen explica que si una madre siente vergüenza de su cuerpo transmitirá ese sentimiento al amamantar a su bebé.
- * Bruner sostiene que los bebés poseen una capacidad innata para construir teorías lógicas partiendo de información fragmentaria.
- * Desde una edad muy temprana los niños sienten una enorme atracción hacia el rostro humano, especialmente los ojos.
- * Al nacer, su radio de visión está limitado a unos veinticinco centímetros desde la punta de su nariz.

- * En las etapas preverbales, antes de que toda la maquinaria de la comunicación simbólica y cultural se nos haya impuesto, nos dejamos guiar mucho más por pequeños movimientos, cambios de postura y tonos de voz, de lo que necesitaremos en nuestra vida posterior.
- * Silvan Tomkins ha sugerido que el primer motivo de temor en la niñez no son las palabras o voces de enojo, sino un rostro enojado.
- * Los niños de dos o tres años tienen horror a las máscaras. Selma Fraiberg llama a este fenómeno "el pensamiento mágico": el niño piensa que si el rostro ha cambiado, también puede haber una persona distinta detrás. Los niños dependen extraordinariamente de los rostros de los demás como clave para conocer sus reacciones.
- * La madre demasiado protectora será algunas veces la culpable de que su hijo haga las cosas que ella más detesta.

17 EL CODIGO NO VERBAL DE LOS NIÑOS

- * Uno de los primeros estudios etológicos sobre niños fue realizado en 1963-1964 por N G Blurton Jones, que pasó meses observando en silencio desde un rincón de un jardín de infancia en Londres las actividades de los pequeños, registrando en una libreta todos los pormenores físicos de su comportamiento.
- * Algunas expresiones faciales de los niños son notablemente parecidas a las de otros primates.
- * Al igual que a los monos, a los niños les encantan los juegos bruscos que imitan la lucha.
- * Los monitos pequeños a los que se priva de jugar con otros de su edad se vuelven criaturas solitarias y antisociales.
- * Para los monitos, por lo menos, el juego parece ser más importante como influencia socializante que el trato con su madre, y Jonse sugiere que también debe ser vital para los seres humanos.
- * Cuando los seres humanos están por atacar, raramente se ruborizan; según Desmond Morris es más frecuente que se pongan pálidos. El rubor es un signo de derrota.
- * Se deduce que existen seis maneras distintas de fruncir el ceño, cada una según un esquema distinto de posición de las cejas y forma de arrugar la frente. Hay ocho maneras de sonreír y cada una de ellas se emplea en una situación particular.
- * La sonrisa más común es la empleada al saludarse. Sin embargo, hay variaciones; por ejemplo, si se trata de una presentación formal.
- * La sonrisa en un nexo entre el contacto y la afirmación.

18 INDICADORES DEL CARACTER

- * Los movimientos corporales de un hombre son tan personales como su firma, con frecuencia, reflejan su carácter.
- * Cualquiera de nosotros puede hacer un análisis aproximado del carácter de un individuo basándose en su manera de moverse.
- * El hombre que habitualmente taconeá con fuerza al caminar nos dará la impresión de ser un individuo decidido. Si camina ligero podrá parecer impaciente o agresivo.
- * 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 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 camina que, en una mujer, hace volver a los hombres por la calle.
- * El sistema que se ha elaborado para el estudio de este tema se denomina esfuerzo-formas.
- * Mientras que el esfuerzo-forma representa las distintas intensidades: piannissimo, forte, etc. Laban descubrió que con los mismos términos podía registrar no solamente los pasos de la danza, sino cualquier interacción, aun la que se produce cuando la gente está sentada y conversando sobre cualquier tema.
- * El esfuerzo-forma ha sido aplicado tanto para la instrucción de la danza como para la de los actores para que la terapia por medio de la danza y la rehabilitación física; así como para estudios acerca del desarrollo de los niños.
- * Algunos transcursores motores parecen ser índices efectivos de la gravedad de la enfermedad del paciente.
- * 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.

* Proporción entre gesto y postura: es una forma de evaluar el grado de participación de un individuo en una situación dada. 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.

* Las actitudes corporales reflejan las actitudes y orientaciones persistentes del individuo.

* Estas posturas, y sus variaciones o la falta de ellas, representan la forma en que uno se relaciona y orienta hacia los demás.

* El flujo de esfuerzo se refiere a la escala de movimiento que va de tenso a relajado, de controlado a descontrolado o, en términos técnicos, de obligado a libre.

* Los movimientos pueden ser ligeros o enérgicos, directos o indirectos, repentinos o prolongados o no evidenciar ninguna de esas características.

* En general, se relaciona el esfuerzo con el humor o el sentimiento.

* El flujo normal y la figura se refieren al modo en que el cuerpo utiliza el espacio.

* Las interpretaciones de los estilos de movimiento se deducen de la descripción, aunque no muchas personas coinciden perfectamente con una y otra categoría.

* Por lo general, el estilo de un hombre refleja la forma en que reacciona ante sus propios sentimientos y cómo se adapta a la realidad exterior.

* Existe una íntima relación entre el estilo de danza y los movimientos más comunes de la vida diaria.

* En el libro titulado *Folk Song, Style and Culture*, el equipo de Lomax dice del estilo ondulante y sinuoso de la danza y los gestos africanos que "mira, recuerda y refuerza el acto sexual, especialmente la parte de la mujer.

* A medida que el niño se desarrolla, predomina en su movimiento una clase distinta de ritmo para cada una de las distintas fases psicosexuales de desarrollo descritas por Freud -oral, anal, fálica y genital-.

* Los problemas psicológicos suelen reflejarse a menudo en las características físicas, Reich, refiriéndose a expresiones faciales, áreas de tensión del cuerpo y tics nerviosos, vio en todos ellos una manera de manejar las emociones, una parte de la "armadura" de carácter.

* Reich primero y luego Lowen después concentraron su interés en diferentes áreas de tensión del cuerpo y las formas de tratarlo, así como los problemas psicológicos que las acompañan.

* Warren Lamb, por ejemplo, ha observado que un movimiento parece forzado y poco espontáneo si solo es gestual y no postural.

19 EL ORDEN PUBLICO

* A través de su conducta no verbal, los individuos se advierten unos a otros que pueden confiar mutuamente.

* Goffman, profesor de sociología en la Universidad de Pennsylvania afirma que existen normas para comportarse en una calle muy concurrida; sobre dónde situarse en un ascensor a medio llenar; acerca del momento apropiado para dirigirse a un desconocido, etc.

* La manera de vestir puede alinear o persuadir, también da estatus, y para la mujer, sirve también de instrumento de seducción.

* Uno de los problemas más obvios del orden público es la territorialidad.

* Existe una necesidad de intimidad.

* Los olores corporales y el calor producido por el cuerpo generan una serie de emociones. Los norteamericanos odian sentarse en una silla precalentada por otra persona o ponerse un abrigo prestado y encontrar que el forro mantiene algo del calor de quien lo tuvo antes.

* El hombre que tenga el cierre del pantalón abierto, la mujer que se sienta con las piernas demasiado separadas, el borracho, la persona que llora frente al desconocidos o que confía secretos a cualquier persona, todos ellos incurren en el delito de intromisión.

* Cuando tropezamos con otra persona, le pedimos disculpas, si somos sorprendidos mirando fijamente a alguien, nos apresuramos a mirar hacia otro lado. Se supone que uno no debiera darse cuenta cuando otra persona se mete el dedo a la nariz.

* Al ser oyente involuntario de alguna conversación, se espera también que uno se comporte como

si fuera sordo.

* Goffman señaló en *Interaction Ritual* que todos poseemos una máscara -el rostro- que es la que presentamos al mundo. Cuando lo consideramos necesario, tratamos de salvar la cara, mantener la impresión de que somos fuertes y capaces, no aparecer como tontos.

* Goffman ha observado que en toda amistad, especialmente entre personas de diferentes sexos, ambos individuos deben demostrar que no están demasiado disponibles. Al mismo tiempo, deberán continuar desarrollando esa relación, por lo que todo esto ha de hacerse por medio de señales, pero que no sean demasiado obvias.

* Si un hombre trata de tomar la mano de una mujer, ella podrá permitirselo por breve tiempo; pero si quiere animarlo a seguir, mantendrá su mano completamente inerte, hará como si no hubiera notado que se le ha tomado, generalmente comenzará a hablar de un tema muy intelectual y en la primera ocasión se soltará con el pretexto de alcanzar un objeto, arreglarse el cabello o lo que sea.

* Tomarse de la mano en público en nuestra cultura representa una señal muy específica, casi siempre un signo de atracción sexual. Una pareja de homosexuales podrá desafiar abiertamente al mundo por el solo hecho de tomarse de la mano en público.

* clara ilustración de este ejemplo la ofrece esta escena cotidiana: el hombre que silba al ver pasar una muchacha. Esta podría reaccionar de diversas maneras. Puede no hacer ningún caso, o darse la vuelta y efectuar algún comentario amistoso o enojado, o sonreír mientras sigue su camino. Este último procedimiento representa una pequeña apertura en las barreras de comunicación, pero será pequeña mientras la chica siga su camino. Si se detuviera, se diera vuelta y sonriera, el hombre se vería desconcertado, pues quedaría obligado a adoptar alguna otra reacción o quedaría como tonto.

20 EL ARTE DE CONVERSAR

* Ray Birdwhistell afirma que los primeros 45 segundos son definitivos en las transacciones verbales.

* Uno de los puntos más importantes que se negocian en los primeros segundos de un encuentro es el de la posición relativa de cada uno.

* El líder de grupo habla más y con mayor decisión, e interrumpirá la conversación más a menudo. El resto de los presentes parece mirarlo más que a los demás, y sus gestos serán más vigorosos y animados. En negociaciones de predominio probablemente adoptará una actitud relajada, con la cabeza levantada y expresión seria; otros demostrarán sumisión bajando la cabeza y sonriendo con sonrisa nerviosa y apaciguan. El líder tratará de demostrar su predominio haciendo bajar la mirada de otra persona; en general, tendrá mayor espacio ocular y probablemente su burbuja personal será mayor.

* Dos personas dan a entender que se gustan adoptando posturas iguales, colocándose una cerca de la otra; enfrenándose claramente cara a cara; mirándose con frecuencia y con una expresión de interés o agrado; moviéndose en sincronía, inclinándose una hacia la otra; rozándose o, por el tono de la voz.

* Las emociones también se transmiten o comparten en gran medida en forma no verbal.

* Las emociones son contagiosas, y se les da un cierto lapso para asimilarlas, cada uno de los participantes comenzará a absorber algo de la coloración emocional del otro.

* Las señales no verbales definen también los papeles que les tocará jugar a cada uno. Tratamos a las personas de manera distinta según su sexo, edad y clase social; también nos comportamos de acuerdo con lo que se espera de nuestros propios papeles.

* Por supuesto, existen personas que tratan de afirmar constantemente su feminidad o masculinidad a través del lenguaje no verbal, con afirmaciones de su sexo que pueden ser parte de una negociación.

* Las mujeres en nuestra cultura tienden a acercarse más a la otra persona, a tocarla más, a mirarla directamente con mayor frecuencia e intensidad, a reaccionar positivamente a la proximidad, a mezclarse más íntimamente en los ritmos corporales.

* Michael Argyle ha sugerido que el lenguaje es innecesario para transmitir emociones y actitudes, y que debe haberse desarrollado para otros fines; probablemente para comunicar hechos producidos a distancia y para referirse a objetos ausentes.

* También existen algunas señales no verbales, como los marcadores o el sistema de acentuación descubierto por Birdwhistell, que están al contenido no verbal y no tendrían ningún sentido fuera de él. Más aún, existen claves no verbales únicamente para regular el intercambio verbal, de la misma manera que las luces regulan el tráfico de las calles. Son indispensables en la conversación cotidiana. Antes de que dos personas puedan empezar a hablar, ambas deberán indicar que están prestando atención, deberán estar ubicadas a una distancia razonable, dirigir sus cabezas o sus cuerpos uno hacia la otra e intercambiar miradas de tanto en tanto.

* Cada uno necesita del otro un feed back no verbal mientras habla: una mirada relativamente fija y ciertas pautas de comportamiento: movimientos de asentimiento con la cabeza, reacciones faciales adecuadas y tal vez ciertos murmullos de aprobación.

* Hay señales no verbales que regulan el fluir de una conversación, de manera que cada persona hable cuando es su turno y se producen pocas interrupciones o silencios incómodos y prolongados.

* Durante una conversación entre dos personas, el que habla mira a su interlocutor cada tanto y luego vuelve a mirar hacia otro lado; estas miradas hacia otro lado duran tanto como las del contacto. Al llegar al final de su declaración, mira a su interlocutor durante un lapso más prolongado, y esto aparentemente le indica al otro que está listo para tomar la palabra.

* Existe toda una serie de indicadores para tomar la palabra.

* Cada interlocutor emplea frases estereotipadas concretas para indicar que está listo a ceder la palabra. Estas parecen poco claras y definidas.

* Cuando el que habla completa su declaración, su tono de voz se eleva (como al formular una pregunta) o baja.

* Algunas veces, el oyente nota que se aproxima su turno de hablar pero prefiere no hacerlo; en ese caso, se comunica por lo que Duncan llama canal de vuelta.

Comunicación no verbal (“El Lenguaje del Cuerpo”)

(Autor: Allan Pease)

Índice

1. Introducción
2. La interpretación de la postura
3. La comunicación de los sentidos (el tacto)
4. Movimientos corporales
5. El conjunto de gestos
 - 5.1. Gestos al inicio de una conversación
 - 5.2. Ritmos corporales
6. Los territorios y las zonas
 - 6.1 El espacio personal
 - 6.1.1 Distancias zonales
 - 6.1.2 Los rituales del uso del espacio
 - 6.1.3 Zonas espaciales urbanas y rurales
7. Gestos con las manos
 - 7.1. La palma de la mano
 - 7.2. El apretón de manos
 - 7.2.1. Apretones de manos sumisos y dominantes
 - 7.2.2. Los estilos para estrechar la mano
 - 7.3. Manos con los dedos entrelazados
 - 7.4. Manos en ojiva
 - 7.5. Tomarse las manos, los brazos y las muñecas
 - 7.6. Los gestos con el pulgar
 - 7.7. Las manos en la cara
 - 7.7.1. El guardián de la boca
 - 7.7.2. Tocarse la nariz
 - 7.7.3. Frotarse el ojo
 - 7.7.4. Rascarse el cuello
 - 7.7.5. Los dedos en la boca
 - 7.7.6. El aburrimiento
 - 7.7.7. Los gestos de frotarse o palmarse la cabeza
8. Los brazos defienden
 - 8.1 Los gestos con los brazos cruzados
 - 8.1.1. Gesto estándar de brazos cruzados
 - 8.1.2. Cruce de brazos reforzado
 - 8.1.3. El gesto de tomarse de los brazos
 - 8.1.4. Cruce parcial de brazos
 - 8.1.5. Cruce de brazos disimulado
9. Expresión facial
 - 9.1 Las señales de los ojos
 - 9.1.1 La mirada de negocios
 - 9.1.2 La mirada social
 - 9.1.3 La mirada íntima
 - 9.1.4 Las miradas de reojo
10. Gestos con las piernas

Comunicación no verbal

- 10.1 Cruce de piernas
 - 10.1.1 El cruce de piernas estándar
 - 10.1.2 El cruce de piernas norteamericano en 4
- 10.2 Cruce de tobillos
- 10.3 Cruce de pies
- 11. Otros gestos
 - 11.1 Las posiciones fundamentales de la cabeza
 - 11.1.1 Las dos manos detrás de la cabeza
 - 11.2. Gestos de agresión
- 12. Gestos de coquetería
 - 12.1 Gestos masculinos de coquetería
 - 12.2 Señales y gestos femeninos de coquetería
- 13. Cigarrillos y anteojos
 - 13.1 Los gestos al fumar
 - 13.2 Los gestos con los anteojos
- 14. Los indicadores
 - 14.1 Los ángulos y triángulos
 - 14.1.1 Posición cerrada
 - 14.2 Las técnicas de inclusión y exclusión
 - 14.3 Los indicadores en las personas sentadas
- 15. La posibilidad de fingir
- 16. Análisis del lenguaje gestual

1. Introducción

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 y un receptor.

El estudio de los signos siempre ha estado relacionado con el concepto de 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 dar un significado a uno, prescindiendo de los otros.

En la comunicación verbal, 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, largo 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.

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.

2. 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.

La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido.

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

Comunicación no verbal

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. Se denomina a este fenómeno posturas congruentes. Se cree que dos personas que comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura.

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.

Se ha observado 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.

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.

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.

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 que venden por las casas de parejas casadas 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 firma los cheques, así que al vendedor le conviene dirigir su charla a la señora.

3. 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. 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 terminaría siendo un perfecto inválido.

Comunicación en las Organizaciones

Comunicación no verbal

Nuestra piel es comúnmente fiel reflejo de nuestras emociones, como el miedo, la ira, el odio. 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. 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.

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. Vinculamos el contacto físico con el sexo, excepto cuando se nota claramente que no hay conexión entre ambos; por eso lo utilizamos escasamente 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. Aun los padres e hijos mayores tienen entre sí el contacto más superficial.

El tacto, el gusto y el olfato son sentidos de proximidad. El oído y la vista, en cambio, pueden brindar experiencia a distancia.

4. 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 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 taconeé 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.

Comunicación no verbal

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.

¿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”.

5. 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 compara 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».

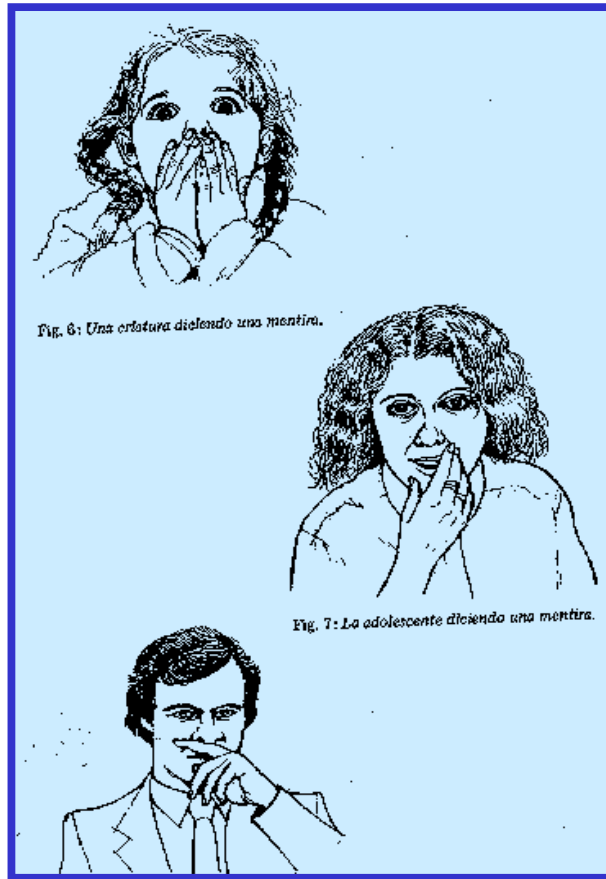
La observación de los grupos de gestos y la congruencia entre los canales verbales y no verbales de comunicación son las claves para interpretar correctamente el lenguaje del cuerpo.

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.



5.1 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.

5.2 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.

6. Los territorios y las zonas

6.1 El Espacio personal

6.1.1 Distancias zonales

El radio de la burbuja alrededor del individuo blanco de clase media que vive en Australia, Nueva Zelanda, Inglaterra o Norteamérica 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 46cm 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 mas 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 hacinamiento en los conciertos, ascensores, ómnibus 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 ej.

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

Debe evitarse mirar a la gente.

Debe mantenerse "cara de póker", 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.

6.1.2 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 este sentada. El propósito de este ritual es no molestar a las otras personas acercándose o alejándose demasiado de ellas.

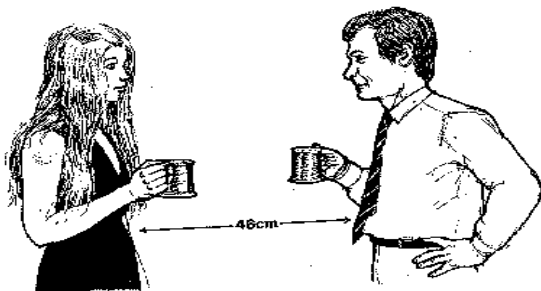
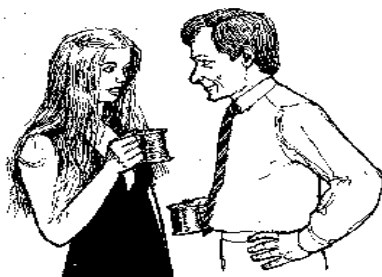


Fig. 10: La distancia normal para conservar entre habitantes urbanos.

La distancia normal para conservar entre habitantes urbanos.



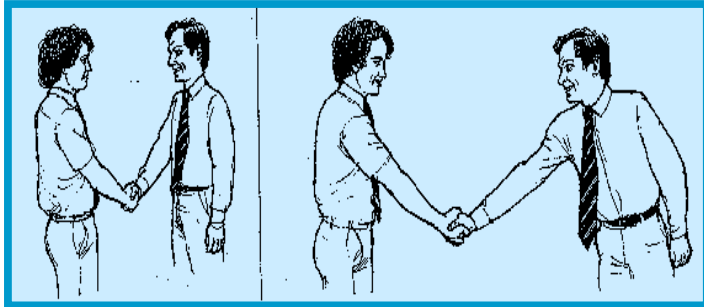
La actitud negativa de una mujer sobre cuyo territorio ha avanzado un hombre: se echa atrás para mantener una distancia cómoda.

Comunicación no verbal

6.1.3 Zonas espaciales urbanas y rurales

Los que crecieron en zonas rurales poco pobladas necesitan mas 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.



7. Gestos con las 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.

7.1 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. 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”.

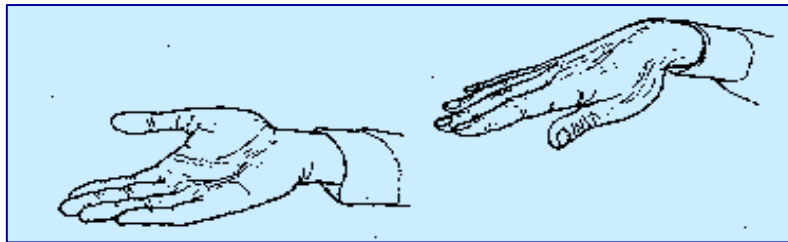
Cuando alguien empieza a confiar en otro, le expondrá las palmas o partes de ellas. Es un gesto inconsciente como casi todos los del lenguaje del cuerpo, un gesto que proporciona al que lo ve la sensación o el presentimiento de que están diciéndole la verdad.

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.

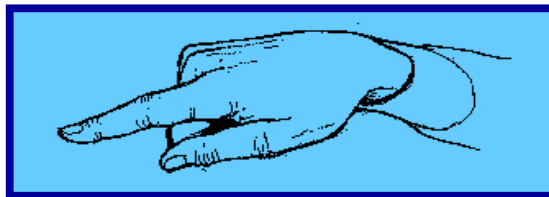
La palma hacia arriba es un gesto no amenazador que denota sumisión.



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.



7.2 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 ningún arma.

Con 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 sacudirlas. En Occidente se practica ese saludo al encontrarse y al despedirse.

7.2.1 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.

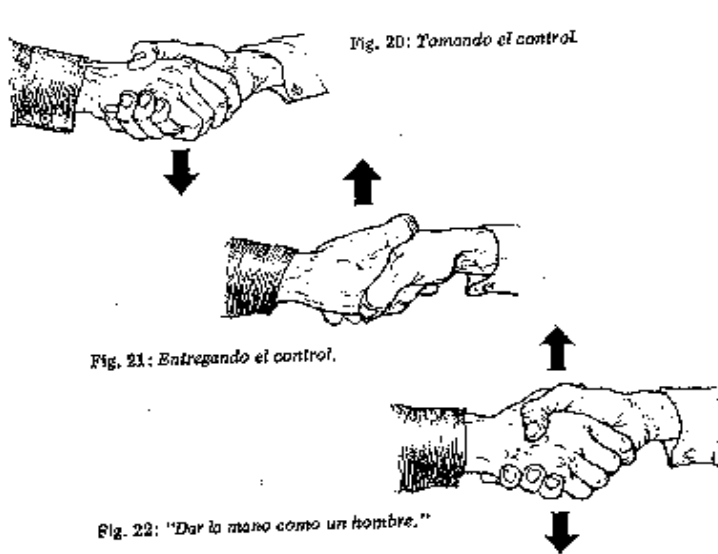
El dominio se transmite cuando la palma (la de la manga oscura en la figura) queda hacia abajo.

Comunicación no verbal

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.

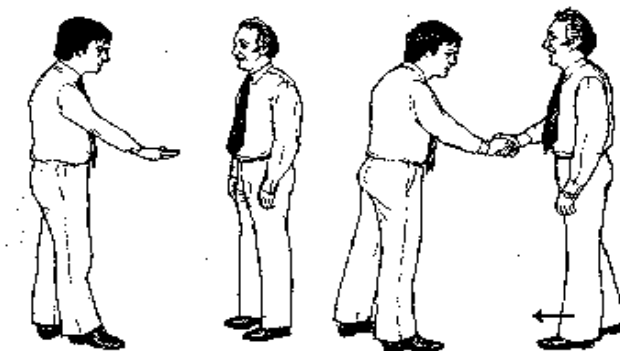
La inversa del apretón dominante es ofrecer la mano con la palma hacia arriba. Este gesto resulta especialmente efectivo cuando se desea ceder al otro el control de la situación, o hacerle sentir que lo tiene.

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 transmite al otro un sentimiento de respeto y simpatía.



7.2.2 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.



Comunicación no verbal

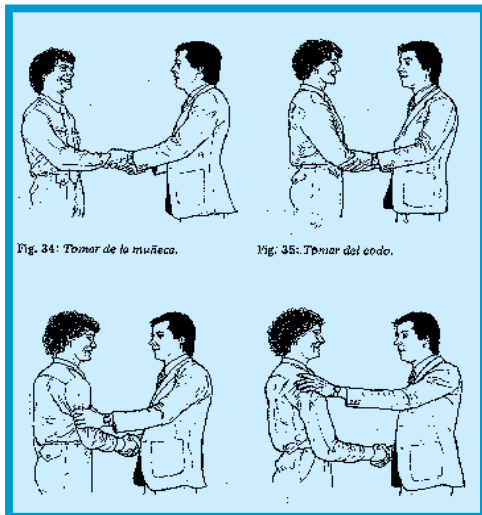
El apretón de manos “estilo guante” se lo llama a veces “apretón de manos del político”. El iniciador trata de dar la impresión de ser una persona digna de confianza y honesta, pero cuando usa esa técnica con alguien que se acaba de conocer, el efecto es opuesto.



La trituration de los nudillos es la marca del tipo rudo y agresivo.



La intención que se manifiesta al extender las dos manos hacia el receptor demuestra sinceridad, confianza o un sentimiento profundo hacia el receptor. Tomarlo de la parte superior del brazo transmite más sentimiento que tomarlo de la muñeca. Y más aun transmite el tomar del hombro. La toma de la muñeca y del codo es aceptada solamente entre amigos íntimos o parientes. Si esto lo realiza un político o un vendedor con un cliente eventual, esto descoloca al receptor y no es bueno.



7.3 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

Comunicación no verbal

actitud hostil y la persona que lo hace está disimulando una actitud negativa. Se necesitara provocar alguna acción para desenlazar los dedos y exponer las palmas y la parte delantera del cuerpo sino permanecerá la actitud hostil.

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.

ud negativa. En estas posiciones principales: las manos enlazadas frente al rostro (Fig. 39), apoyadas sobre el escritorio (Fig. 40) y sobre la falda cuando se está sentado o delante de la pelvis cuando se está de pie (Fig. 41).



Fig. 39: Manos enlazadas en alto.

Parece que existe una relación entre la altura a la que se sostienen las manos y la intensidad de la actitud negativa. El tra-



Fig. 40: Manos enlazadas en posición media.



7.4 Manos en ojiva

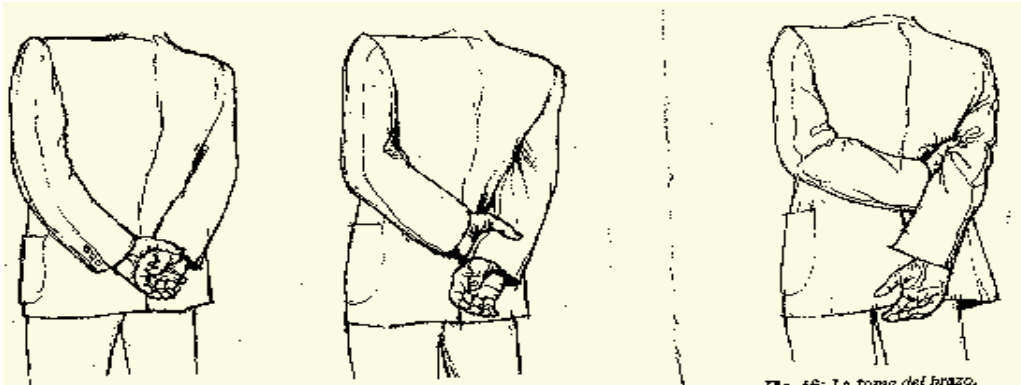
La persona que se tiene confianza, que es superior, o la que usa mínima gesticulación, con frecuencia hace este gesto, y con él expresa su actitud de seguridad. También es un gesto común entre los contadores, abogados, gerentes y otros profesionales.

La ojiva hacia arriba se usa cuando la persona esta opinando, cuando es la que habla. La ojiva hacia abajo se usa más cuando se está escuchando.



7.5 Tomarse las manos, los brazos y las muñecas

El caminar con la cabeza levantada, el mentón hacia delante y las manos tomadas detrás de la espalda son gestos comunes en los policías que recorren las calles, el director de la escuela, de los militares y de todas las personas que tengan autoridad. Es un gesto de superioridad y seguridad. Pero no debe confundirse este gesto con tomarse de la muñeca o del brazo, ya que estos últimos muestran frustración y el intento de autocontrolarse



7.6 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 las 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.

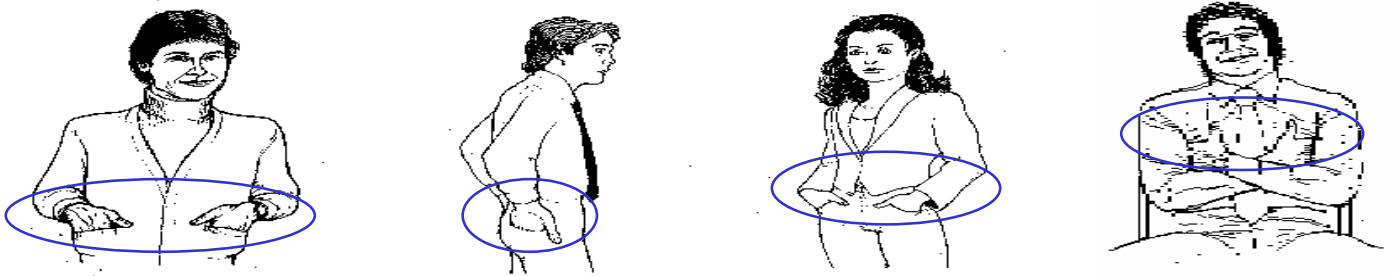
Los pulgares, que expresan superioridad, resultan más evidentes cuando una persona está dando un mensaje verbal contradictorio.

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.

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 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.



7.7 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 (figura punto 5) 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.

7.7.1 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.



7.7.2 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.

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.

Comunicación no verbal

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



7.7.3 Frotarse el ojo

El gesto representa el intento del cerebro de bloquear la visión del engaño o de evitar tener que mirar a la cara de la persona a quien se le está mintiendo.



Lo mismo sucede con rascarse la oreja. Es el intento del que escucha de “no oír lo malo”, de bloquear las palabras del que miente. Es la versión adulta del gesto de los niños de taparse los oídos con las dos manos para no oír una reprimenda.

7.7.4 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”.



Comunicación no verbal

Algunas personas cuando dicen una mentira y sospechan que se los ha descubierto realizan el gesto de tirar del cuello de la camisa. Cuando descubra esto puede preguntarle a la persona que repita o explique nuevamente lo que ha dicho.

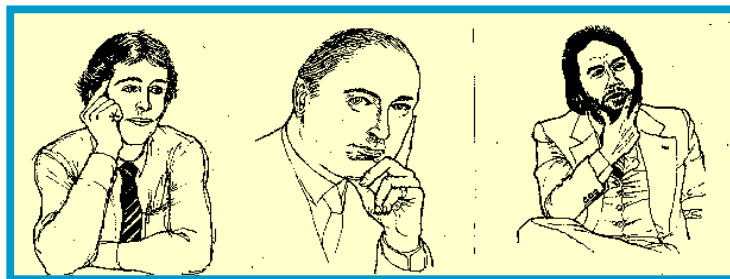
7.7.5 Los dedos en la boca

El gesto de la persona que 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, lapiceras, 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.

7.7.6 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. Un movimiento simple como el de alcanzarle algo al oyente para alterarle la posición puede producir un cambio de actitud.



La primera de estas tres figuras muestra el gesto de "la evaluación". La evaluación se demuestra con la mano cerrada apoyada en la mejilla, en general con el índice hacia arriba.

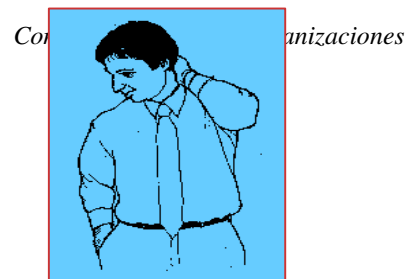
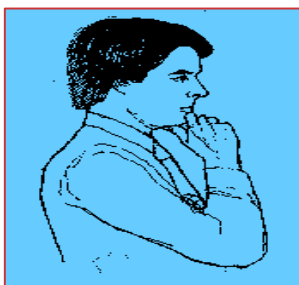
El gesto de repasarse la barbilla es una señal que indica que el que lo hace está tomando una decisión.

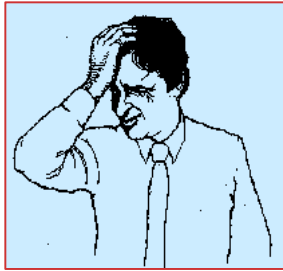
Cuando una persona se pone en la boca un objeto (cigarrillo, lapicera, etc.) cuando se le pide que tome una decisión, estos gestos indican que no está seguro sobre la decisión a adoptar y que va a ser necesario darle más seguridad porque el objeto que tiene en la boca le hace ganar tiempo.

7.7.7. Los gestos de frotarse o palmarse la cabeza

La versión exagerada de tirar del cuello de la camisa es frotarse la nuca con la palma de la mano. La persona que hace ese gesto cuando miente, por lo general evita la mirada directa y mira hacia abajo. Ese gesto expresa también enojo o frustración. Si al señalarle un error a alguien esa persona reconoce el olvido cometido y se golpea la frente, es que no se ha sentido intimidada por su observación. Si, de lo contrario, se da la palmada en la nuca, refleja que usted es para él un dolor de nuca por haberle señalado el error.

Los que habitualmente se frotan la nuca tienen tendencia a ser negativos y a criticar, mientras que los que suelen frotarse la frente para no verbalizar un error son personas más abiertas y con las que se trabaja más fácilmente.





8. Los brazos defienden

8.1 Los gestos con los brazos cruzados

Escondersse detrás de una barrera es una respuesta humana normal que aprendemos a edad temprana para protegernos.

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. Cuando una persona tiene una actitud defensiva, negativa o nerviosa, cruza los brazos y muestra así que se siente amenazada.

8.1.1 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.



Cuando el oyente se cruza de brazos no solamente tiene pensamientos negativos sobre el que habla sino que también presta menos atención a lo que dice. Los oradores con experiencia saben que ese gesto demuestra la necesidad urgente de romper el hielo para que los oyentes adopten actitudes más receptivas, por ej. alcanzarle un libro, hacerle alguna pregunta para que participe, etc.

8.1.2 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.



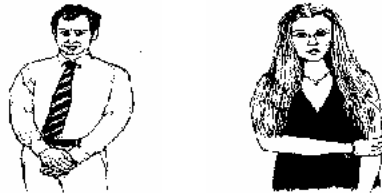
8.1.3 El gesto de tomarse los brazos

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. Es una actitud negativa de restricción, como queriendo sujetar a los brazos y no permitiendo dejar el cuerpo expuesto.



8.1.4 Cruce parcial de brazos

Otra versión de la barrera es tomarse de las manos. Esta actitud es común en las personas que deben enfrentar al público cuando reciben un título, un premio, o tiene que decir unas palabras. Es como revivir la sensación de seguridad que se experimentaba cuando uno era niño y los padres lo llevaban de la mano en situaciones de temor.



8.1.5 Cruce de brazos disimulado

Los usa la gente que continuamente esta expuesta al público, como políticos, vendedores, etc. que no desean que el público se de cuenta que están nerviosos o inseguros. En lugar de cruzar directamente un brazo sobre el otro, una mano sostiene un bolso, toca el reloj, el puño de la camisa, etc. De esta manera se formo la barrera y se ha logrado la sensación de seguridad.



9. Expresión facial

Los signos faciales juegan un papel clave en la comunicación. Sólo es necesario ver cómo 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.

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.

9.1 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 anteojos negros para sus tratos comerciales a fin 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 le debe mirar el 60 o 70% del tiempo, así la persona comenzará a sentir simpatía por el otro.

9.1.1 La mirada de negocio

Comunicación no verbal

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.

9.1.2 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.

9.1.3 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.

9.1.4 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.

10. Gestos con las piernas

10.1 Cruce de 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.

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".

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

10.1.1 El Cruce de piernas estándar

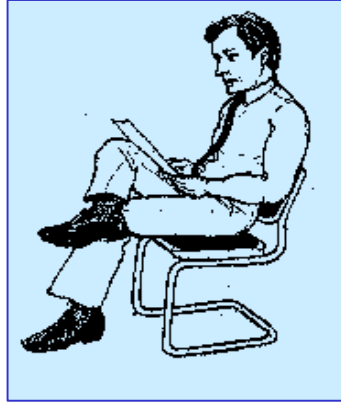
Una pierna se cruza netamente por encima de la otra; por lo general, la derecha sobre la izquierda. Este es el cruce normal para los europeos, británicos, australianos y neozelandeses, e indica una actitud defensiva, reservada o nerviosa. Sin embargo, este gesto es de apoyo a otros gestos negativos y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



10.1.2 El Cruce de piernas norteamericano en 4

Comunicación no verbal

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 norteamericano durante una conversación, pero es muy claro cuando lo hace un súbdito británico.



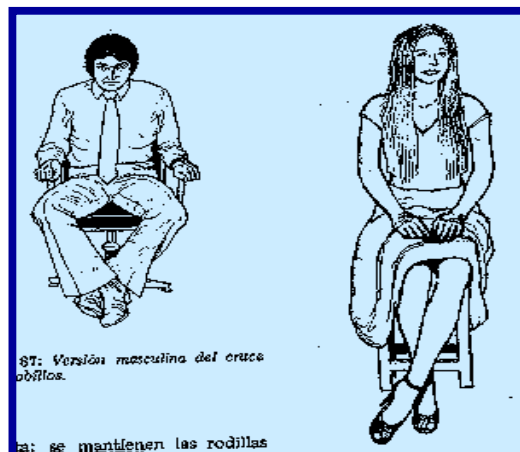
Cuando las personas no se conocen y están conversando sus cuerpos con brazos y piernas cruzadas están demostrando una actitud cerrada, mientras que a medida que comiencen a sentirse cómodos y a conocerse comenzara el proceso de apertura y adoptarán una posición mas relajada y abierta.



10.2 Cruce de tobillos

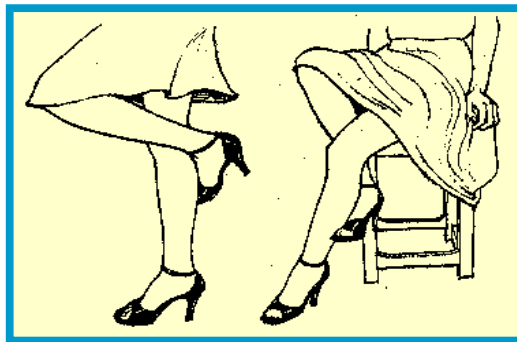
Tanto el cruzarse de brazos como de piernas señala la existencia de una actitud negativa o defensiva, y el cruce de tobillos indica lo mismo. La versión masculina del cruce de tobillos se combina a menudo con los puños apoyados sobre las rodillas o con las manos cogiendo con fuerza los brazos del sillón.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

En una entrevista de venta 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.



10.3 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.



11. Otros gestos

11.1 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.



Comunicación no verbal - Posiciones





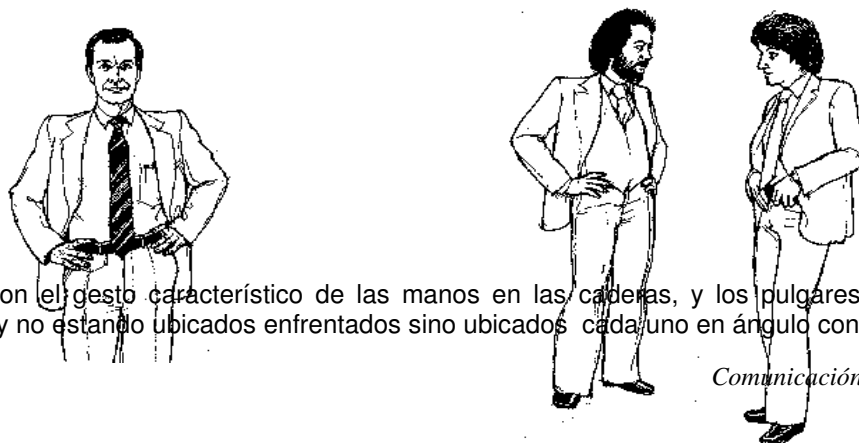
11.1.1 Las dos manos detrás de la cabeza

Este gesto es típico de los contadores, 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.



11.2 Gestos de agresión

Con las manos en las caderas se busca parecer más grandes cuando se está peleando. El saco abierto y echado hacia atrás señala una actitud de agresión directa, ya que el individuo expone el corazón y la garganta en un despliegue no verbal de valor.



Con el gesto característico de las manos en las caderas, y los pulgares enganchados en el cinturón, y no estando ubicados enfrentados sino ubicados cada uno en ángulo con el otro señalan estar

Comunicación no verbal

evaluándose inconscientemente, ...la conversación puede ser cordial, pero mientras no saquen las manos de las caderas el ambiente no será relajado.

12. 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.

¿Qué gestos y movimientos del cuerpo usan las personas para comunicar su deseo de tener una relación?

A continuación se menciona una lista de las señales utilizadas por los dos sexos para atraer a posibles amantes. Se dedica más espacio a las señales femeninas que a las masculinas. Ello se debe a que las mujeres tienen muchas más señales que los hombres.

Cuando una persona se encuentra en compañía de alguien del sexo opuesto, tiene lugar ciertos cambios fisiológicos: el tono muscular aumenta como preparándose para una 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 encorbada. El cuerpo adopta una posición erguida y la persona parece haber rejuvenecido.

12.1 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.

Las mujeres tienen más recursos y habilidades para la seducción que los que cualquier hombre pueda llegar a adquirir.

12.2 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.

Comunicación no verbal

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 publicidades 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 de cuenta de la situación; luego, ella desvía la mirada. Esta forma de mirar proporciona la sensación seductora de espiar y de ser espiado.

La boca entreabierta y los labios húmedos: 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 para exhibir en forma agresiva la zona 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.

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.

13. Cigarrillos y anteojos

13.1 Los gestos al fumar

Los gestos que se hacen al fumar pueden tener mucha importancia cuando se juzga la actitud de una persona.

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

Comunicación no verbal

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 para expresar superioridad debido a su costo y tamaño.



13.2 Los gestos con los anteojos

Todos los objetos auxiliares que el hombre utiliza proporcionan oportunidades para hacer muchos gestos reveladores, y éste es el caso de los que usan anteojos. Uno de los gestos más comunes es ponerse en la boca la punta de una patilla. 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 los anteojos 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 de 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 anteojos para ver de cerca y encuentre más cómodo mirar por encima de ellas que quitárselas. El que recibe esta mirada puede sentir que están investigándolo y juzgándolo.

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

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

14. Los indicadores

A veces la persona con la que uno está 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

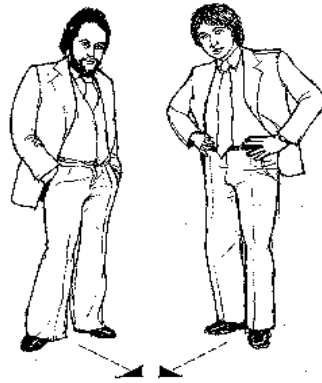
Comunicación no verbal

conversación como si uno hubiera tomado la decisión de finalizarla o bien buscar hacer algo que interese al otro.



14.1 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.

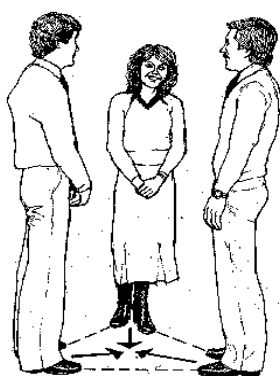


14.1.1 Posición cerrada

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

14.2 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.



14.3 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.



15. 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.

16. 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.

Comunicación no verbal

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.

Los jóvenes están cansados de oír a los políticos hablar de paz, igualdad y honestidad, y luego en los noticiarios vemos pobreza, furia desatada, fanatismo, guerra. De aquí nace una desconfianza hacia las palabras.

La vestimenta y el peinado se han transformado en indicaciones de vital importancia acerca de actitudes éticas 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.

Como conclusión se puede señalar que los gestos son una cuestión de cultura, son algo que aprendemos inconscientemente de nuestro al derredor.

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. 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.

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.

Todos estos elementos se estudian observando la manera de comunicarse de las personas.

Lo que decimos a través de la mirada, descrito por la ciencia



Marta Jiménez Serrano

20/04/2014

Se dice que la cara es el espejo del alma y, si hay alguna parte que deba llevarse esa carga emocional, son sin duda los ojos. Más o menos expresivos, los ojos suelen delatarnos **si estamos cansados o tristes, alegres o enfadados, enamorados o despechados**. Han sido inspiración de canciones y poemas y se han caracterizado por la belleza que le otorgan al rostro. Los cerramos si queremos apagar el mundo y los mantenemos muy abiertos cuando no queremos que nada se nos escape. Los maquillamos, los ocultamos tras gafas de sol e incluso les cambiamos el color con unas lentillas.

Pero no son esas sus únicas funciones. Los ojos forman una parte crucial del lenguaje no verbal, y lo que expresamos con ellos es infinito. Así lo afirma **Ronald E. Riggio**, el profesor de liderazgo y organización psicológica del conocido hombre de negocios **Henry R. Kravis**, y antiguo profesor del Claremont McKenna College.

En un artículo publicado en *Psychology Today* afirma basarse en las investigaciones que hasta el momento ha llevado a cabo la ciencia para extraer algunos datos interesantes acerca del **poder de la mirada** y de lo que transmitimos gracias a ella. Sus conclusiones principales se resumen en cinco puntos.

1. El contacto visual excita

Mirar fijamente a los ojos de otra persona genera una reacción de excitación, aunque la interpretación de la misma varía según el contexto. Cuando nos mira un extraño durante mucho tiempo podemos verlo como una amenaza y experimentar miedo o angustia. Esta actitud es muy frecuente en los animales, que se sienten amenazados si un humano los observa fijamente a los ojos. Sin embargo, también **es posible excitarse sexualmente** gracias al contacto visual, e interpretarlo como una invitación a mantener relaciones sexuales.

2. Los ojos revelan la honestidad de una sonrisa

El psicólogo **Paul Ekman** ha distinguido entre las sonrisas que representan una felicidad genuina y las sonrisas falsas, **utilizadas para fingir felicidad** o para cubrir cualquier otra emoción. La clave para distinguir una de la otra es observar la mirada de la persona en cuestión. Cuando la sonrisa es honesta, los ojos se achinan y se generan patas de gallo en los extremos.

3. La dilatación de la pupila es signo de interés (y te hace parecer más atractivo)

Como explica Riggio, cuando algo nos interesa, nuestras pupilas se dilatan. Pero, además, esa dilatación nos hace parecer más *sexys*. El profesor cita un estudio en el que en una foto de una misma mujer se alteró artificialmente el tamaño de las pupilas. Se compararon ambas fotos, idénticas salvo por **el tamaño de la dilatación**, y aquellas que presentaban una mayor fueron calificadas como más atractivas que las que se mostraron con las pupilas de tamaño normal.

4. La mirada recíproca es un signo de amor

Las investigaciones que estudian temas relacionados con el amor y la atracción han concluido que el **mirarse detenidamente** y la observación mutua son casi garantía de que las personas implicadas están enamoradas.

5. El contacto visual da pie al engaño, aunque no del modo esperable

Normalmente, y como se ha dicho, el contacto visual y detener la mirada en algo suele ser signo de interés, amor, cariño o derivados. Así se ha dicho que un mentiroso no suele mirar a los ojos, y que esta es una característica fundamental de su lenguaje no verbal. Sin embargo, la investigación ha demostrado, según cuenta Riggio, que en realidad las personas con tendencia a mentir establecen un mayor contacto visual, ya que **ponen más energía en intentar convencer a su interlocutor de algo que no es verdad**. Quien dice la verdad, por el contrario, no necesita demostrar nada, y puede estar simplemente distraído si no nos está mirando.



Cómo saber si le gustas o no a otra persona cuando cruzáis la mirada



Los ojos son el reflejo del alma... y también del deseo sexual. La forma de mirar a otras personas nos delata, pues **el movimiento ocular es la mejor forma de discernir la atracción** hacia otras personas, según ha concluido este estudio de la Universidad de Chicago publicado en el último número de la

revista *Psychological Sciences*. El equipo de psicólogos, dirigido por **Stephanie Cacioppo**, que estudió el lenguaje no verbal de la atracción física, logró distinguir diferentes tipos de sentimientos amorosos a partir del tipo de mirada, que iban **desde el amor hasta la lujuria**. El movimiento de los ojos aporta una gran cantidad de información que, según los especialistas, tiene que ver con la parte de la otra persona a la que miramos de forma espontánea.

Cuando lo que se siente por la otra persona es amor, la mirada se enfoca hacia la cara, mientras que si **prima el deseo sexual** sobre el sentimental, la mirada suele dirigirse en primer lugar al cuerpo de la otra persona, en lugar de a los ojos.



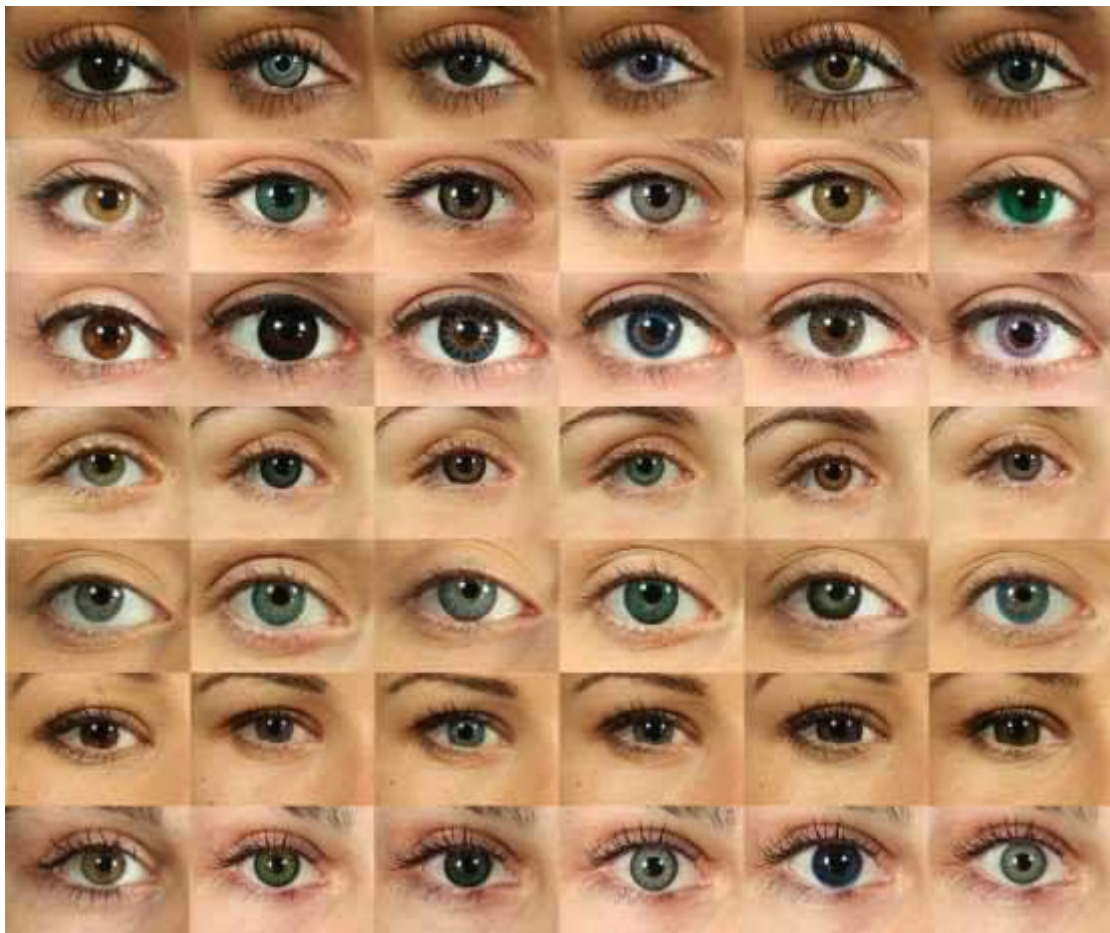
La dilatación de las pupilas es otro de los signos del lenguaje no verbal que indican que una persona siente simpatía o interés por algo o alguien. Esta **prueba de la pupila** puede ayudarnos a descubrir si la otra persona está interesada o no en nosotros, como explica **Raymond C. McGraine** en *The Body Language of Flirting, Dating and Romance* (Gestech Publications).

El gesto de **alzar las cejas** indica, por otra parte, que tenemos nuestros ojos abiertos a lo que tenemos delante de nosotros, así como que sentimos **curiosidad y predisposición**.

Conocer el **juego de las miradas** puede servirnos como una guía útil para descifrar las intenciones de nuestras potenciales parejas y evitar esos traumáticos episodios que todos hemos vivido. Sobre todo, para los menos atrevidos, será un acicate para salir de dudas y dar el paso.

La forma que tiene el varón de moverse y todas las señales extraverbales que emite son decisivas para ser vistos como atractivos por las mujeres. En *Captando la mirada del sexo femenino: patrones y consecuencias del comportamiento no verbal masculino en contextos de cortejo*, **Lee Ann Renninger, T. Joel Wade y Karl Grammer** acudieron a un pub cercano y observaron con detenimiento el comportamiento de las mujeres en el local respecto a los diferentes perfiles de machos. La conclusión a la que llegaron fue que los hombres que más éxito tenían eran aquellos que buscaban, mediante sus movimientos, enviar señales de acercamiento a las mujeres del local.

Las mujeres del estudio manifestaron sentirse inquietas cuando un hombre se les acercaba sin haber establecido contacto visual previo. Es el primer paso en todo cortejo entre hombres y mujeres, imprescindible y necesario. Si no se produce, aunque sea de manera no buscada, es altamente **probable que el hombre, aunque cumpla el resto de cualidades, sea rechazado** por el sexo femenino.



Cómo entender el lenguaje corporal de las mujeres al coquetear

Desde la antigüedad se divisó que era muy importante prestar atención a los gestos de una mujer para descubrir si estaba o no interesada en determinado hombre. A diferencia de los hombres, quienes muestran solamente entre 10 y 15 signos que demuestran interés, las mujeres cuentan con más de 50 gestos que pueden utilizar para coquetear. Este artículo te enseñará los más importantes.

Parte 1 de 2: primeras impresiones

1 Presta atención a su mirada. Una mujer interesada en ti no solo te mirará, sino que además dejará que lo notes mientras lo hace. Contacto visual repetido a través de una sala es un indicio claro de que desea que te acerques a saludar, especialmente si también sonrío.



2 Mira su rostro. La cara de las mujeres suele estar más animada cuando están interesadas en ti. Presta atención a sus cejas, sus labios y sus ojos para ver cómo reacciona a tus palabras. Estas son algunas de las cosas a las que debes atender:

- **Cejas levantadas.** Pueden hacerlo en varias situaciones diferentes, pero la mayoría de las veces significa algo bueno. Cuando son acompañadas de una sonrisa, las cejas levantadas quieren decir que ella está de acuerdo con lo que dices, incluso por el único motivo de que es algo que estás diciendo tú. Las mujeres también levantan las cejas después de haber trabado contacto visual porque les gusta lo que ven.
- **Labios inquietos.** Si se muerde los labios mientras piensa o escucha, está llevando la atención a sus labios y por lo tanto seguramente esté interesada. Asimismo, fíjate si se lame los labios. Esto no solamente es una forma subconsciente de llevar la atención a sus labios sino que además es fisiológico ya que la boca de las mujeres se seca cuando están excitadas.
- **Pupilas dilatadas.** Las pupilas de hombres y mujeres se dilatan cuando están interesados en la persona en la que están hablando. Esto será claramente evidente si estás en algún lugar iluminado ya que en lugares oscuros con seguridad ambos tendrán las pupilas dilatadas.
- **Pestañas hiperactivas.** Si pestañea de más, definitivamente está coqueteando contigo. Pese a que esto es un cliché, el estereotipo surge de alguna parte. Si una mujer está interesada en ti, parpadeará un poco más rápido de lo normal.
- **Fosas nasales ensanchadas.** Cuando las mujeres están excitadas, sus fosas nasales se ensanchan. Es una respuesta involuntaria a la excitación, por lo tanto, al igual que con las pupilas dilatadas, puedes estar bastante seguro de que está interesada en ti si sus fosas nasales se ensanchan.

3 Atiende al lugar en que se encuentra en relación a ti. Una mujer interesada intentará acercarse a ti. Si están sentados en la mesa, puede ser que apoye su cabeza sobre sus manos para acercarse a ti.

- Ten cuidado si está cruzada de brazos. Si está sentada en su lugar con los brazos cruzados, es probable que esté aburrida o poco interesada. Intenta recuperar su interés llevando la conversación hacia ella y cosas de su vida. Si

nada de esto funciona, puede ser hora de buscar a otra chica.

- Por otro lado, si se toca la mano o el brazo e inmediatamente lo trae de regreso hacia su pecho, ella está mostrando interés.

4 Presta atención a la forma en que se toca el cabello. Movimiento suaves, enroscando su cabello lentamente alrededor de su dedo como si no se diera cuenta de lo que está haciendo son indicios de que está muy interesada en ti. Movimientos rápidos y espásticos indican que está nerviosa o impaciente, especialmente si tiene la atención dispersa.

- Movimientos rápidos y espásticos no significan que la situación sea irremontable. Si te estabas mostrando demasiado interesado, retrocede un poco. Asegúrate de no estar dominando la conversación o halagándola demasiado.



5 Observa atentamente sus dedos. Las mujeres que están interesadas utilizarán sus dedos para acariciar algunas zonas erógenas de su cuerpo, jugarán con sus anillos o jugarán con su vaso.

- *Se acaricia zonas erógenas.* Cuando una mujer se acaricia zonas erógenas, como sus labios, su cuello o su clavícula, está enviando la señal de que te desea. Esta es una forma subconsciente de hacerte llevar tu atención a esas partes de su cuerpo, recordándote que ella es sensual.
- *Juguetea con sus anillos y otros accesorios.* Cuando una mujer está cerca de alguien que le interesa, sus pulsaciones se acelerarán. Esto hace que por los nervios se sienta excitada. Para liberar esa tensión, juega con un arete o estira su collar. También podría sacudir sus pies o sus piernas para canalizar ese exceso de energía.
- *Juega con objetos.* Cuando una mujer golpea el borde de su vaso de vino o desliza sus dedos alrededor de su copa, está tratando de ganar tu atención. Si los movimientos son lentos y controlados, está interesada. Sin embargo, si está golpeando el vaso o frunce los labios, probablemente no ve la hora de irse de allí.



6 Mira sus piernas. La mayoría de las veces, una mujer interesada en ti cruzará sus piernas. Si la punta de de su pierna apunta hacia ti, esto es especialmente bueno. Podría también golpear suavemente sus muslos o alisar sus pantalones mientras o antes de cruzar sus piernas para llamar tu atención.

Parte 2 de 2: citas

1 Percibe el contacto físico. Cada uno tiene una "burbuja" personal de unos 45 cm (18 pulgadas) de diámetro. Si ella entra en tu espacio o incluso encuentra alguna excusa para tocarte, puedes apostar a que está interesada en ti. Estate preparado para "pruebas" como esta que ella puede llevar a cabo contigo: meterse en tu espacio personal para dejar pasar a alguien, tocarte el brazo cuando te nota cabizbajo o poner su mano sobre tu rodilla para demostrar que simpatiza contigo, son todas pequeñas rupturas de tu barrera para ver cómo reaccionas.

- Si estás interesado en ella, responde llevando a cabo también algunas "pruebas". Así ella sabrá que estás interesado y se abrirá a otro tipo de contacto más prolongado.

2 Estate atento al contacto visual. Una mujer te hará saber que eres la persona que ganó su atención mirándote fijamente a los ojos. Si están comenzando a conocerse, solamente lo hará por algunos segundos más de lo normal. Al mismo tiempo, si ya se conocen bien, ella puede disfrutar de mirarte profundamente a los ojos.

- Se necesitan dos. No podrá hacer contacto visual prolongado contigo si esquivas su mirada. Si te sientes incómodo con sus avances, date permiso para desviar la mirada. Sin embargo, si estás interesado en ella, mantén la mirada durante algunos segundos hasta ver quién de los dos la desvía.

3 Interpreta sus risitas. Presta atención a cuán seguido sonríe o ríe contigo en relación con otras personas. La mayoría de las veces, a una mujer interesada en ti le resultará difícil dejar de reír en tu presencia. Esto puede ocurrir durante una conversación durante la cual ella hará mucho contacto visual, sonreirá o se reirá de los peores chistes. Distingue también cuando esté teniendo una conversación en voz muy alta (o directamente a los gritos) con alguien más en la misma sala. Es un síntoma claro de que desea que le prestes atención.



4 Atrapa sus gestos tiernos. Hay algunos gestos que las mujeres hacen para estimular tu deseo de tenerlas entre tus brazos. El más importante de estos es el encogerse de hombros. Las palmas de sus manos abiertas y hacia arriba también es un signo de que está interesada en ti.

- Si se inclina hacia adelante en el asiento y gira levemente hacia ti, ella está mostrando su figura y quiere que tu la veas.
- Si ella deja que su mano se mueva por tu espalda y apenas deslice la parte superior de su trasero, ella está muy interesada en ti.



5 Controla sus pulsaciones. Si están lo suficientemente cómodos como para acurrucarse juntos, apoya tu cabeza sobre su pecho. Si su corazón está agitado, realmente está interesada. Si no te sientes en suficiente confianza como para hacerlo en su pecho, toma el pulso en su muñeca. Suavemente, levanta su mano y pon uno de tus dedos en su muñeca. Es difícil de aprender, pero si consigues encontrar su pulso, un corazón latiendo fuerte es otro síntoma de que le gustas mucho.

- También puedes percibir sus pulsaciones observando cómo respira. Esto es igualmente difícil, o todavía más, que tomar su pulso, pero no implica contacto físico. Si estás sentado junto a ella viendo una película, rózala ligeramente. Si ella respira con cierta agitación, es probable que esté interesada. Si está aguantando el aliento, puede estar intentando ocultar que está agitada.

6 Reconoce cuando imita tus movimientos. Una mujer interesada en ti subconscientemente imitará tus movimientos. Esto demuestra que se encuentran en la misma frecuencia y por lo tanto aumenta la intimidad de la relación. Por este motivo bailar se considera algo íntimo y sensual: obliga a imitar los movimientos de tu pareja



Consejos

- También puedes intentar el truco del reloj. Mira abruptamente a tu reloj y luego mírala, a menos que estuvieras observándolo por el

raballo del ojo. Cualquier cosa que no sea un reloj también funciona para esto. Si ella miró lo que tú miraste, probablemente te estaba mirando. Pero cuidado, también puede haber pensado que viste algo peligroso o interesante y simplemente te miró por curiosidad.

- Cuando una chica te mira de arriba abajo y luego sonrío, esto significa que le gustó lo que acaba de ver y puede ser una forma delicada de demostrarte que le gustas.
- Inclinar la cabeza es una indicación clara de interés. Las chicas hacen esto con regularidad en conversaciones para representar su interés y reconocimiento, además de mostrar su cuello, una señal que se siente cómoda contigo.
- Chicas, algunos chicos no gustarán de ustedes y no apreciarán el coqueteo. Sabrán que esto sucede cuando se rían de algo que él dice o hacen algún movimiento coqueto y él las mira extrañado. Chicos, no tengan miedo de decir "no, gracias" a la chica que les esté coqueteando. Así ella no tendrá que perder su tiempo y puede coquetear con alguien más.
- Observa la tensión muscular de la cara. Es inversamente proporcional a su atracción. Las áreas más notables son alrededor de la boca, barbilla y frente.
- Mira si tiene la mirada perdida mientras sonrío y te mira. Seguro está pensando en ti.
- Si ella consigue protector para los labios y se toma un poco de tiempo extra para moverlo a través de sus labios, todo el tiempo mirandote a ti, ella está coqueteando.



Advertencias

- ¡No todas las mujeres tienen el mismo lenguaje corporal!
- No pienses siempre que esos gestos que tú interpretas como signos de atracción efectivamente lo sea. Si intentas avanzar y ella no está interesada, seguramente los resultados no sean los mejores.
- *No te pierdas en su escote.* Incluso si es un escote pronunciado y deliberado. Algunos hombres tienen muy mal hábito de hacerlo, pero puedes estar casi seguro que ella se ofenderá si te encuentra husmeando (especialmente en una primera cita) y no le agrada para nada.



Tus pupilas dicen mucho



Alba Ramos Sanz (25 de noviembre de 2014).- La dilatación y contracción de nuestras pupilas revela lo que pensamos: si estamos emocionados, tristes, enfadados, asustados... Mirándonos a los ojos pueden **averiguar qué es lo que tenemos en mente**, y nosotros lo que tienen los demás.

Las pupilas, esos agujeros negros que dejan pasar la luz, además de ayudarnos a ver, **señalan lo que tenemos en la cabeza**. Son la representación visual –nunca mejor dicho– de lo que ocurre en nuestro cerebro.

Sin embargo, el cambio en el tamaño de las pupilas dependerá también de **si estamos expuestos a mucha o poca luz** (cuando la dilatación o contracción será automática, no por estímulos del inconsciente), por lo que no pueden tomarse como señales inequívocas de tal o cual sentimiento.

Para conocer algo más sobre qué pueden decirnos “las ventanas del alma”, el psicólogo **Jeremy Dean**, recoge en *Spring* **10 cambios que podemos observar en las pupilas** y explica qué pensamientos revelan en base a diferentes investigaciones psicológicas.

1. Estados de concentración

Cuando estamos muy centrados en una actividad que requiere prácticamente de toda nuestra atención para llevarla a cabo, nuestras **pupilas se expanden**.

En 1964, los psicólogos **Eckhard Hess** y **James M. Polt** observaron que las pupilas se hacían cada vez más grandes cuando los participantes en su estudio se enfrentaban a las

tareas más difíciles de completar, y se contraían levemente si el trabajo no requería de toda su concentración. Así, las pupilas se dilatan cuando el cerebro funciona al 100%.

2. Sobrecarga mental

Cuando tenemos demasiadas cosas en la cabeza y no **damos abasto**, nuestro cerebro no es capaz de centrarse en una sola tarea. Entonces, nuestras **pupilas se contraen**.

Fue **Gary K. Poock** quien descubrió en un estudio elaborado en 1973 que, cuando las mentes de los participantes estaban sobrecargadas al 125% de su capacidad, sus pupilas se hacían más pequeñas.

3. Daños en el cerebro

A través de las pupilas se pueden detectar daños cerebrales en las personas. Esto explica por qué cuando vas al **médico te ilumina los ojos con una linterna** para comprobar si todo funciona correctamente en tu cerebro.

Si **todo va bien** tendremos las **dos pupilas del mismo tamaño** e igual de dilatadas. El estado de las pupilas puede mostrar indicios de que estamos sufriendo un derrame cerebral o algún problema de salud.

4. Interés por lo que tenemos delante

Según varíe el tamaño de nuestras pupilas estaremos más o menos interesados en lo que alguien nos esté diciendo o algo que estemos viendo.

Los psicólogos **Blanco y Maltzman** hicieron un estudio en 1977 en el que observaron cómo cambiaba el estado de las pupilas de los participantes según escuchaban fragmentos de tres libros: uno erótico, otro sobre una mutilación y el tercero neutral.

En un primer momento sus pupilas se ensancharon al escuchar los tres relatos (solemos mostrar interés ante algo nuevo), pero solo **se mantuvieron dilatadas cuando escucharon el pasaje sobre la mutilación y el erótico**, mientras que con el neutral se fueron contrayendo a medida que perdían el interés.

5. Atracción sexual

Tal como **Bernick** en 1971, las pupilas de los hombres y las mujeres **se expanden cuando se despierta el deseo sexual**.

Sin embargo, no todo el mundo está de acuerdo en que la dilatación de las pupilas sea una señal de excitación sexual. Estudios en los que se mostraban diferentes imágenes de gente desnuda, sostienen que lo que realmente nos interesa –y por eso se dilatan nuestras pupilas– es el desnudo en sí, no la persona.

6. Sentimientos de repulsión

Igual que las pupilas se dilatan cuando estamos excitados e interesados, **se contraen cuando nos ponemos tristes o algo nos desagrada**.

En otro estudio elaborado por Hess en 1972, el psicólogo se centró en mostrar a la gente fotografías de niños heridos. Observó cómo primero sus pupilas se dilataban consecuencia de la conmoción, pero a los pocos segundos se contraían para tratar de evitar las imágenes perturbadoras.

7. La ideología política

A través de las pupilas podemos descubrir si alguien es liberal o conservador. ¿Cómo? Según demostró Barlow en 1969, observando cómo **cambian de tamaño al mostrarles imágenes de diferentes políticos**. Si se contraen no estarán de acuerdo con la ideología del personaje en cuestión y si se expanden serán afines a ese partido o ideas.

8. Dolor físico

Fue el psicólogo **Alex Chapman** quien investigó en 1999 cómo el daño físico podía influir en el estado de las pupilas. Para ello, disparó pequeñas descargas eléctricas en los dedos de los participantes en el estudio y midió cuánto se dilataban sus pupilas. Así, observó que **ante la máxima intensidad de descargas las pupilas se dilataban más**, hasta llegar a un tamaño de alrededor de 0,2 milímetros.

9. Consumo de drogas y alcohol

Algunas drogas, como el alcohol y los opiáceos, hacen que las pupilas se contraigan. Sin embargo, otras, como las anfetaminas, la cocaína y el LSD, hacen que se dilaten. De ahí que la **policía utilice estas señales** para saber solo con mirar a los ojos si alguien está drogado o bebido.

10. La personalidad

Es un poco aventurado tratar de descubrir cómo es alguien solo por el estado de sus pupilas, pero, según **Larsson**, si no fijamos bien en la parte coloreada del ojo —el iris—, podemos obtener algunas pistas sobre su personalidad. Si al observar sus pupilas vemos que tiene pequeñas manchas, como si fuesen cuevas, será una persona tierna y débil, mientras que si vemos algo parecido a surcos puede ser una persona impulsiva.



Cinco gestos corporales que te dirán cuándo una persona se siente atraída por ti



22 de enero de 2017



Aunque no lo queramos, nuestro cuerpo tiene su propio lenguaje y, muchas veces, les dice a los demás lo que pensamos pero callamos por timidez. Si quieres saber si alguien se siente atraído por ti, cógele ventaja observando si hace por los menos tres de las siguientes cosas cuando te acercas o le miras. Así de sencillo.

1. Aparta la mirada cuando miras.



Este es un signo clásico del lenguaje corporal. Si la otra persona mantiene clavando los ojos en ti, pero mira a otro lado en el mismo instante en que tú le miras, es que se siente atraída. Prueba a hacerlo un par de veces y tendrás una prueba casi definitiva.

2. Movimientos corporales dispersos.



Otra de las señales de atracción es el nerviosismo. Si cuando estás enfrente de una persona juguetea con el boli, se pasa la mano por el pelo o por la cara repetidamente, mete y saca las manos de los bolsillos, pasa constantemente el peso del cuerpo de un pie a otro, es más que posible que le gustes aunque no se atreva a decírtelo.

3. Cambio de actitud corporal



Inconscientemente tendemos a mejorar nuestra posición del cuerpo cuando estamos ante alguien a quien queremos gustar. Si la otra persona se sienta más derecha, echa los hombros para atrás, mete tripa o saca pecho, es que está intentando ser más atractiva para llamar tu atención.

4. Hiperactividad repentina.



La presencia de alguien que nos gusta suele intimidarnos, de ahí que muchas veces, cuando esa persona se acerca, busquemos repentinamente cosas que hacer: rebuscar en un cajón, empezar a manipular el teléfono móvil, o cualquier otra cosa que nos haga parecer ocupados para evitar tener que mirar de frente a esa persona. Si quieres saber si le gustas a alguien acércate y observa si empieza a hacer cosas que no estaba haciendo dos minutos antes.

5. Empatía de movimientos.



Está demostrado que cuando dos personas empatizan, tienden a sincronizar sus movimientos. Si te apoyas en la mesa, sonríes o juntas las manos bajo la barbilla y la otra persona hace lo mismo, es que hay sintonía entre los dos.