

CON DUMMIES ES MÁS FÁCIL



Lenguaje no verbal

para
dummies[®]



Aprende
a interpretar
gestos y posturas

Descubre lo que
el lenguaje no verbal
dice de ti

Mejora tus habilidades
comunicativas

Elizabeth Kuhnke

Coach y experta en comunicación



Lenguaje no verbal

para
dummies[®]

Elizabeth Kuhnke

para
dummies[®]

Edición publicada mediante acuerdo con Wiley Publishing, Inc.
...For Dummies, el señor Dummy y los logos de Wiley Publishing, Inc. son marcas registradas
utilizadas con licencia exclusiva de Wiley Publishing, Inc.

Título original: *Body Language for Dummies*

© Elizabeth Kuhnke, 2015
© de la traducción, Alexandre Casanovas, 2017

© Centro Libros PAFP, SLU, 2017
Grupo Planeta
Avda. Diagonal, 662-664
08034 – Barcelona

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

ISBN: 978-84-329-0336-6
Depósito legal: B. 8.405-2017

Primera edición: mayo de 2017
Preimpresión: victor igual sl
Impresión: Black Print

Impreso en España - Printed in Spain
www.dummies.es
www.planetadelibros.com

Sumario

INTRODUCCIÓN	1
Sobre este libro	2
Algunas suposiciones	2
Iconos utilizados	3
A partir de aquí.....	3
PARTE I: UNA INTRODUCCIÓN AL LENGUAJE NO VERBAL	5
CAPÍTULO 1: ¿Qué es el lenguaje no verbal?	7
Los mensajes que envía el cuerpo	8
Una impresión en un instante	9
Mensajes inconscientes	10
Los gestos que sustituyen a las palabras	11
Gesticular para ilustrar	11
Reforzar el discurso con el cuerpo	12
Sentimientos, actitudes y creencias	12
Examen a los gestos básicos	14
Gestos involuntarios	14
Gestos característicos	15
Gestos falsos	16
Gestos diminutos	17
Gestos de desplazamiento	18
Gestos universales	18
Sacar el máximo partido del lenguaje no verbal	20
Ser consciente del espacio	21
Anticipar los movimientos	21
Crear una conexión	22
Leer las señales y saber responder	23
CAPÍTULO 2: La gestualidad, de cerca	25
La historia del lenguaje no verbal	25
Gestos primero, palabras después	26
Entender la esencia del lenguaje no verbal	27
Kinésica: la clasificación de los gestos	27
Respuestas innatas y gestos aprendidos	30
Un comentario final	31

PARTE II: DESDE LO MÁS ALTO	33
CAPÍTULO 3: Tirarse de cabeza	35
Demostrar poder y autoridad	35
En posición de superioridad	36
La postura arrogante	36
Actitudes agresivas	37
Gestos de desaprobación	37
Expresar el rechazo	37
La catapulta	38
Desafiar con la cabeza	38
Atraer la atención	39
Tocar en la cabeza	39
Comprensión y apoyo: asentir con la cabeza	40
Animar al orador	40
Un poco de comprensión	40
Afirmar con un leve gesto	41
Demostrar interés y atención	41
Ladear la cabeza	42
Sentados frente a frente	42
Indicar sumisión o preocupación	43
Una pequeña reverencia	43
De vuelta a la cuna	43
Un casco para la cabeza	44
Señales de aburrimiento	44
Y se perdió en sus pensamientos... ..	44
La mano almohada	45
Rascarse la barbilla	46
CAPÍTULO 4: Análisis de las expresiones faciales	47
Cuando no hay palabras suficientes	48
Reforzar el discurso oral	48
Camuflaje emocional	50
Un amplio abanico de emociones	51
Feliz como una perdiz	51
Una sombra de tristeza	53
Del disgusto y el desprecio	53
A punto de explotar	54
Distinguir entre la sorpresa y el miedo	54
Señal de interés	55
CAPÍTULO 5: El secreto de los ojos	57
La fuerza de sostener la mirada	58
La esfera de la intimidad	59
Establecer una conexión	59
Cuando hay algo más	60

Reproches, desencuentros y otros sentimientos negativos	61
La mirada dominante	61
Ojo para los negocios	63
El ojo errante: romper el contacto	64
El ojo péndulo	65
La mirada de reojo	66
La caída de ojos	66
Lo que cuentan tus ojos	67
Guiños y parpadeos	67
Las cejas entran en acción	70
Abre bien los ojos	70
Aleteos, centellas y otras fijaciones	71
CAPÍTULO 6: El arte de leer los labios	73
Transmitir todo tipo de emociones	73
Tensión en los labios	74
Labios relajados	75
Morderse los labios	75
Mantener la compostura	75
De morros y morritos	76
Tragarse las palabras	77
Cambio de ideas y actitudes	78
Diferenciar risas y sonrisas	78
Oculto tras una sonrisa	79
Sonrisita con labios sellados	80
Una mueca torcida	80
A mandíbula batiente	80
Una sonrisa seductora	81
Una sonrisa en toda regla	81
La risa es la mejor terapia	81
PARTE III: DEL CENTRO A LOS EXTREMOS	83
CAPÍTULO 7: Tomárselo muy a pecho	85
El poder de la postura	85
Lo que tu postura dice de ti	86
La intensidad de las emociones	87
Una demostración de carácter	88
Las tres posturas básicas	89
Estar de pie	90
Sentarse	91
Tumbarse	91
¿Cambio de actitud? Cambia de postura	92
La postura facilita las cosas	93
Una cuestión de estatus	94
Acercarse para expresar interés	95

Encogerse de hombros	96
Sólo sé que no sé nada	96
Esta vez, no cuentes conmigo	98
Una disculpa a tiempo	98
CAPÍTULO 8: No des tu brazo a torcer	99
Construir una barrera defensiva	100
Cruzarse de brazos	100
Tocarse a uno mismo	104
Usar los objetos como barrera	105
Una lección de humildad	106
Transmitir franqueza y cercanía	106
Enviar mensajes a través del contacto físico	108
Establecer un vínculo	110
Posición de poder	111
Reforzar el mensaje	112
Ser más influyente	112
CAPÍTULO 9: Que las manos hablen por ti	115
¿Hacia arriba o hacia abajo?	115
La palma abierta	116
La mano que mira hacia abajo	117
Puño cerrado, dedo señalando	117
¡Manos arriba!	118
Esconder las manos	118
¿Bueno para ti? ¿O para mí?	119
Juntar las manos	119
Tensión en las manos	119
Cuando los dedos hablan por ti	120
La pinza de precisión	120
El puño del poder	121
La palma lateral	122
La torre del campanario	122
Detrás de la espalda	123
Gestos con los pulgares	123
El apretón de manos	124
¿Quién se acerca primero?	124
Una demostración de carácter	125
Desplazar la energía	129
CAPÍTULO 10: Pisando fuerte	131
Demostrar actitud y compromiso	131
La postura firme	132
La postura paralela	133
El contrafuerte	134
La postura de tijeras	135
Piernas entrelazadas	135

Los pies, acceso directo a las emociones	136
Apuntar hacia el lugar deseado.	136
Pies inquietos.	137
Tobillos cruzados	137
Vueltas y más vueltas.	138
Formas de andar	138

CAPÍTULO 11: Jugar con los accesorios 139

Cuando los objetos reflejan el estado anímico	139
Un conflicto interno	140
Un momento para pensar	141
A través de unas gafas	142
Parar el tiempo	142
Analizar la situación	142
Controlar la conversación.	143
Ofrecer resistencia.	143
Estar a la moda	144
Gafas en el trabajo	144
Maquillarse para la ocasión	145
Maquillaje en la oficina	145
Tiempo de juego	145
Vestirse con gracia	146
Complementos para mujeres	146
Complementos para hombres	146

PARTE IV: EL LENGUAJE NO VERBAL EN EL CONTEXTO SOCIAL Y PROFESIONAL..... 149

CAPÍTULO 12: Atención al espacio personal..... 151

La importancia del espacio	151
Saber cuál es tu espacio	152
Las cinco zonas	152
Otros radios de acción.	154
Utilizar el espacio.	155
Certificado de propiedad	155
La postura de sumisión.	156
Guardar tu propio espacio.	156
Delimitar tu zona de confort	157
Preservar el espacio personal	158
El momento de sentarse	159
Hablar en un ambiente relajado	160
Cooperación.	160
Listos para el combate	161
Encerrarse en uno mismo	162
Sensación de igualdad.	162

Saber orientarse	163
En horizontal	163
En vertical	164
La postura asimétrica	166
CAPÍTULO 13: Aprender a seducir con el cuerpo	169
Captar su atención	170
Salir a ligar: las cinco etapas.	172
Las diferencias de género.	175
Demostrar receptividad.	178
Gestos de seducción, versión femenina	179
Gestos de seducción, versión masculina	184
Pupilas dilatadas: la señal infalible	185
Avanzar en la relación	186
Sincronía de movimientos	186
El uno para el otro	187
CAPÍTULO 14: Entrevistas y reuniones de trabajo	189
La primera impresión: la entrevista de trabajo	190
Una imagen perfecta	190
Pocos gestos, máxima eficacia.	194
En franca colaboración.	195
La copia	195
La armonización	196
Orientar el cuerpo en la dirección adecuada.	197
El ángulo de 45 grados	197
La cosa se pone seria.	199
Escoger el mejor asiento.	200
Estilos de negociación	201
Reclamar tu espacio	201
Cuestión de confianza	203
Evita los gestos nerviosos.	204
CAPÍTULO 15: Superar la barrera cultural	207
Para gustos, colores	208
Ocupar el espacio y establecer límites	208
Íntimo y personal	209
Preparados para el saludo	211
La regla de no tocarse	212
La hora del adiós	213
Gestos simples, interpretaciones complejas	214
El pulgar arriba... con cuidado	214
(Esperemos) Que todo vaya bien	214
Cuando la risa complica las cosas	215
Evitar problemas	216
Relajar el ambiente	216
Seguir las normas: el contacto visual	217

PARTE V: LOS DECÁLOGOS	219
CAPÍTULO 16: Diez formas de detectar una mentira	221
Captar un gesto fugaz	222
Eliminar las expresiones	222
Una mirada poco habitual	222
Taparse la cara	223
Tocarse la nariz	223
Fingir la sonrisa	224
Contención en las manos	224
Tocarse demasiado	225
Pies inquietos y cambios de postura	225
Alteraciones del discurso	226
CAPÍTULO 17: Diez gestos para mostrar tu atractivo	227
Conectar con la mirada	227
Un expresión llena de vida	228
Demostrar interés	228
Usar gestos abiertos	228
Mostrar interés con la postura	229
Busca tu espacio	229
Tocar para conectar	230
Ser puntual	230
Sincronizar los gestos	231
Adaptar la forma de hablar	231
ÍNDICE	233



**Una
introducción
al lenguaje
no verbal**

EN ESTA PARTE . . .

Averigua los orígenes del lenguaje no verbal y su posterior evolución

Descubre de qué forma el cuerpo expresa las ideas y la emociones

Capítulo 1

¿Qué es el lenguaje no verbal?

El estudio científico del lenguaje no verbal es un fenómeno reciente: las primeras investigaciones se realizaron hace tan sólo unos ochenta años. Con el objetivo de comprender mejor lo que hay detrás de la conducta humana, psicólogos, zoólogos y antropólogos empezaron a estudiar la utilización y los elementos que componen el lenguaje corporal.

Al observar las expresiones y los movimientos del cuerpo es posible detectar e interpretar pensamientos, sentimientos e intenciones que no llegan a verbalizarse, pero que dicen mucho de los demás; más incluso de lo que la gente está dispuesta a contar. Hay personas que no sabrían vivir sin un gesto concreto, como un vaivén de las caderas, un movimiento de los dedos o una simple ceja arqueada.

El lenguaje corporal de los demás revela sus pensamientos y sentimientos más profundos. ¿Esa persona se encuentra alicaída, quizá porque está pasando una mala racha? ¿O se siente tranquila y relajada? La gente revela inconscientemente sus intenciones con un simple gesto de la boca, un movimiento de la nariz o un cambio de postura. En este capítulo vas a empezar a aprender cómo funciona el lenguaje no verbal y descubrirás algunos gestos y acciones que revelan esos

pensamientos ocultos. Enseguida te darás cuenta de que es posible utilizar la gestualidad para mejorar tus relaciones.

Los mensajes que envía el cuerpo

Cuando los hombres y las mujeres de las cavernas aprendieron a descifrar los gruñidos y a crear palabras para transmitir mensajes, sus vidas se volvieron mucho más complejas. Antes de poder hablar, confiaban en el cuerpo para comunicarse. Sabían de forma instintiva que el miedo, la sorpresa, el amor, el hambre y la preocupación eran sentimientos diferentes, que requerían expresiones y movimientos únicos. Las emociones eran menos complejas; los gestos, más sencillos.

El discurso oral es una forma de comunicación relativamente nueva, que permite transmitir todo tipo de información. El lenguaje corporal, en cambio, lleva aquí desde siempre. Es capaz, sin la ayuda de las palabras, de persuadir e influenciar a los demás transmitiendo sentimientos, ideas e intenciones.

Según una investigación dirigida por el profesor Albert Mehrabian, de la Universidad de California, en una conversación con carga emocional el contenido se transmite es un 55 % mediante el lenguaje no verbal. Sólo tienes que detectar uno de estos gestos o expresiones para darte cuenta de la verdad que hay detrás de la frase “Una imagen vale más que mil palabras”:

- » Una persona que levanta el puño ante ti.
- » Un cálido abrazo.
- » Un dedo que se mueve hacia tu cara.
- » Los pucheros de un niño.
- » El ceño fruncido de tu pareja.
- » La mirada de preocupación de unos padres.
- » Una sonrisa exuberante.
- » Una mano sobre el corazón.

La figura 1-1 muestra dos gestos diferentes —uno transmite un mensaje positivo, mientras que el otro es negativo.



FIGURA 1-1:
El gesto de él es agresivo, el de ella, de protección.

Una impresión en un instante

Siete segundos después de conocer a una persona, puedes hacerte una primera idea de cómo se siente, tan sólo con ver la expresión de su rostro y los movimientos de su cuerpo. Quizá sea consciente de ello, o quizá no lo sea, pero lo cierto es que sus gestos y acciones no dejan de enviar señales.

Imagínate que entras en una habitación llena de extraños. A partir de sus movimientos puedes averiguar muchas cosas sobre sus emociones y pensamientos. Fíjate en esa adolescente que está en una esquina. Por sus hombros encorvados, postura cabizbaja y esas manos nerviosas que revolotean sobre su estómago parece evidente que no es precisamente la alegría de la huerta.

Otra chica joven está de pie en medio de un grupo de personas de su misma edad. Sus ojos brillan, echa hacia atrás la cabeza cada vez que ríe, sus manos se mueven con total naturalidad y su peso queda bien repartido entre ambos pies, que están alineados bajo las caderas. Esta chica proyecta una imagen de confianza y felicidad que atrae a los demás.

Te guste o no, la forma de colocar la cabeza, los hombros, el pecho, los brazos, las manos, las piernas y los pies, y el movimiento de los ojos, la boca y los dedos dicen muchas más cosas que las que puedes expresar con palabras.

Mensajes inconscientes

El cuerpo también envía señales de un modo completamente inconsciente, sin que te des cuenta. La contracción o la dilatación de las pupilas y los movimientos inconscientes de pies y manos revelan una emoción interna que igual preferirías ocultar. Por ejemplo, si te das cuenta de que alguien tiene las pupilas dilatadas, y sabes que no ha tomado ninguna droga, no te equivocas si asumes que está mirando algo que le reporta un gran placer. Si tiene las pupilas contraídas, siente todo lo contrario.

El lenguaje no verbal es una gran fuente de información, pero ten cuidado a la hora de extraer conclusiones. Es fácil confundir y exagerar algunos gestos cuando se sacan de contexto. Es mucho mejor fijarse en el conjunto, en distintas partes del cuerpo a la vez; también es muy útil observar el patrón de la respiración. En ciertas ocasiones, es posible que quieras ocultar tus emociones, por lo que actúas de una forma que esconde tus verdaderos sentimientos. Pero, de repente, se te escapa un gesto insignificante, imposible de percibir para un ojo que no esté entrenado, que dice que no todo es lo que parece. No te engañes pensando que nadie se da cuenta. No creas que porque un gesto es fugaz y pasajero no está enviando un poderoso mensaje.

Según el estudio del profesor Mehrabian, cuando dos personas hablan cara a cara sobre sentimientos y emociones, y si se produce una incongruencia entre las palabras y los gestos, un 7 % del mensaje recibido llega a través de las palabras, un 38 % a partir del tono y la expresión de la voz y un espectacular 55 % por los gestos, expresiones y postura corporal. La conclusión de Mehrabian es que el comportamiento no verbal está directamente vinculado a las emociones, seas consciente de ello o no. Aunque los más escépticos discuten los porcentajes de Mehrabian, lo que queda claro es que el lenguaje no verbal y la expresividad de la voz confieren significado al mensaje.

Gunther es el director financiero de una gran multinacional. Es un hombre encantador, popular y que tiene mucho éxito. Además, está acostumbrado a obtener lo que quiere y cuando quiere. Sabes que es hora de entrar en acción cuando Gunther te señala con el dedo, levanta la barbilla, arquea las cejas y te ordena que hagas algo, aunque tenga una sonrisa en la cara. Por cierto, en el capítulo 6 encontrarás más información sobre el papel de la sonrisa.

Los gestos que sustituyen a las palabras

Con frecuencia, los gestos son más eficaces que las palabras. Las señales que expresan amor y apoyo, placer y dolor, miedo y decepción, son fáciles de descifrar y no requieren mayores explicaciones. Para comunicar complicidad, aprobación o desprecio no hace falta decir nada más. Cuando sonrías, frunces el ceño o te burlas de alguien no necesitas las palabras.

Cuando las palabras no consiguen expresar lo que quieres decir, puedes gesticular para enviar el mensaje deseado. Por ejemplo:

- » Poner el dedo índice delante de la boca, mientras juntas los labios, es una señal bastante habitual para exigir silencio.
- » Levantar la mano de repente, con los dedos bien estirados y la palma hacia delante significa "¡Para!".
- » Guiñarle un ojo a alguien sugiere que hay un secreto entre los dos.
- » Levantar el dedo medio es un gesto obsceno que transmite desprecio.

Gesticular para ilustrar

Cuando describes un objeto, es habitual recurrir a algún gesto. El oyente entiende mejor el mensaje cuando el cuerpo crea una imagen del objeto en cuestión. Si describes un objeto redondo, como una pelota, seguramente pondrás las manos con los dedos arqueados hacia arriba y los pulgares apuntando hacia abajo. Si describes un edificio rectangular, puede que dibujes líneas horizontales y verticales con el dorso de la mano, como si cortaras el espacio con un cuchillo. Si le cuentas a alguien lo mal que lo has pasado durante un viaje en barco o avión, puede que sacudas los brazos siguiendo un patrón rítmico. Y si hablas del tamaño de un objeto, juntarás los dedos como una pinza al describir algo pequeño. Lo importante es entender que la gestualidad es de gran ayuda cuando quieres transmitir información visual.



CONSEJO

Como ciertas personas prefieren procesar la información de forma visual, utiliza los gestos para ilustrar lo que dices. Así creas una imagen más clara y añades energía a tu voz. Si estás con una persona ciega y quieres que perciba mejor aquello que describes, coloca sus manos en la posición adecuada.

Reforzar el discurso con el cuerpo

Con el gesto adecuado, la voz gana fuerza, el significado queda más claro y el mensaje adquiere un mayor impacto. Independientemente de si envías mensajes de interés o de rechazo, cuando los movimientos del cuerpo concuerdan con las emociones el oyente es capaz de comprender mejor los sentimientos.

Los gestos de las manos, además de reforzar el mensaje, expresan el deseo de comunicar con claridad. Fíjate en los políticos bien entrenados cuando se suben al estrado. Las manos se mueven de forma precisa y controlada —no hay gestos exagerados, sólo los necesarios para contarte la historia que te quieren endilgar.



CONSEJO

Cuando haces una presentación formal, utiliza gestos explicativos para que el público recuerde los puntos más importantes del discurso.

Durante la introducción de tu presentación, mientras expones los puntos que vas a tratar, haz una lista contando con los dedos. Puedes mostrar los dedos frente a ti, o tocarlos uno a uno con un dedo de la otra mano según enumeras cada tema. Cuando hables del punto número uno, señálate el primer dedo; cuando llegues al dos, haz lo mismo con el segundo dedo; y así hasta el final. Esta técnica es de gran ayuda tanto para el orador y como para el oyente, porque mantiene la atención y el foco del discurso.

Sentimientos, actitudes y creencias

No hace falta poner palabras a los sentimientos para que los demás se den por aludidos. Fíjate en alguien que está absorto en sus pensamientos. Se inclina hacia delante, mira hacia abajo, arruga la frente en un gesto de contemplación y apoya la barbilla en la mano; como en la escultura de Rodin *El pensador*. Del mismo modo, un niño en plena rabieta, que patalea con insistencia, tiene los puños cerrados y una expresión de rechazo, te está diciendo que no es feliz. El cuerpo lo dice todo.

Imagínate que tu cuerpo es como la pantalla de un cine. La información que proyectas tiene su origen en tu vida interior y el cuerpo sólo actúa como el vehículo que le da su forma exterior. Puede que sientas nervios, excitación, felicidad o tristeza. Sea lo que sea, los movimientos y expresiones del cuerpo cuentan tu película personal. Aquí tienes unos ejemplos:

» Cuando alguien se siente amenazado o inseguro suele tocarse

repetidamente distintas partes del cuerpo. Gestos como rascarse la frente, cruzarse de brazos o jugar con los dedos en la zona de la boca o la barbilla sirven para obtener un instante de bienestar.

- » La euforia suele venir acompañada de respiraciones profundas y grandes gestos abiertos. Los deportistas que celebran la victoria abren los brazos, echan la cabeza hacia atrás y abren los ojos y la boca como si estuvieran en éxtasis.
- » Los jugadores de fútbol que fallan un penalti andan abatidos, cabizbajos, con las manos en la nuca. Esta postura también crea una sensación de protección, mientras el gesto cabizbajo revela desesperación.
- » Las personas que están pasando una mala racha o que están deprimidas suelen andar encorvadas, con la cabeza gacha, sin fuerza en las extremidades y mirando hacia abajo. En cambio, la gente que está llena de energía lo demuestra con una postura firme, un ligero balanceo al caminar, los labios apuntando hacia arriba y una mirada llena de brillo, que transmite vida y entusiasmo.
- » Una inclinación de la cabeza no siempre es síntoma de tristeza o depresión. A veces sólo indica reflexión. Si estás dándole vueltas a algo, es muy posible que apoyes la cabeza en la mano. Si lo que necesitas es tiempo para llegar a una conclusión, seguramente apoyarás la barbilla en el pulgar mientras te frotas los labios y las mejillas con el índice.



RECUERDA

SER CONSCIENTE DEL LENGUAJE NO VERBAL

Mi marido opina que la gente sólo utiliza el lenguaje no verbal cuando hay alguien delante que pueda responder al mensaje. Me pareció una reflexión interesante, así que me encerré en la oficina para analizar las connotaciones de mis propios gestos y expresiones. Mientras estaba sentada detrás la mesa pensando en las palabras de mi marido, me di cuenta de que estaba recostada en la silla, con la cabeza inclinada hacia atrás, un brazo alrededor del cuerpo y la mano sujetando el codo del otro brazo. Mi barbilla descansaba sobre el dedo pulgar, mientras me rascaba suavemente la mejilla. Y no pude evitar hacerme una pregunta: "¿Un árbol hace ruido al caer si no hay nadie cerca que pueda oírlo?".

Juntar las manos sobre el corazón expresa lo mucho que te importa una persona o una situación. Es un gesto que se ve a menudo cuando alguien da o recibe algún tipo de cumplido o elogio.

Examen a los gestos básicos

En ocasiones, el lenguaje no verbal indica una intención, como inclinarse hacia delante antes de levantarse de una silla. Otros gestos, que a veces reciben el nombre de *gestos característicos*, son exclusivos y representativos de una persona en concreto. También existen los gestos de *desplazamiento*, que no significan nada en particular y sólo sirven para liberar energía. Y, por supuesto, hay gestos que responden a tradiciones locales, mientras que otros son universales y significan lo mismo en todo el mundo.

Gestos involuntarios

Son movimientos que inhiben tu capacidad de respuesta. Impiden la expresión oral y congelan el cuerpo para evitar el movimiento. A diferencia de los gestos voluntarios —esos que eliges conscientemente para reforzar el discurso oral—, los involuntarios salen a la superficie sin que te des cuenta. ¿Algunos ejemplos?

- » Brazos cruzados.
- » Labios juntos y apretados.
- » Una mano o un dedo delante de la boca.
- » Piernas cruzadas.

Cuando cruzas los brazos, no puedes atacar a nadie. Cuando tus labios están sellados, no puedes verbalizar tus pensamientos. Cuando cruzas las piernas, no puedes salir corriendo. Estos gestos evitan que puedas hablar o moverte, lo que a veces es la mejor solución. La postura de tijeras es un claro ejemplo: una pierna cruza a la otra, haciendo imposible el movimiento (ver figura 1-2). Cuando alguien adopta esta postura, sabes que no va a moverse de su sitio.



INFORMACIÓN
TÉCNICA

Como la postura de tijeras no es nada agresiva, a veces puede interpretarse como una posición de sumisión. Ocupas menos espacio, porque te haces más pequeño. Los hombres no suelen adoptar esta postura, mientras que las mujeres lo hacen con frecuencia. Las personas que se mueven libremente, sin encerrarse en posturas extrañas, son vistas como más dominantes que aquellas más comedidas en sus gestos.

FIGURA 1-2:

Piernas y brazos cruzados, dedos delante de la boca y una mirada de reojo indican que se está reprimiendo.



Gestos característicos

Aquellos movimientos únicos, que se convierten en un verdadero signo de identidad. Suelen ser gestos comunes, que todos hacemos, pero ejecutados de forma especial. Algunos ejemplos:

- » Enredar el cabello con un dedo.
- » Señalar con un dedo.
- » Sacar la lengua.
- » Peinarse las cejas.
- » Darse golpecitos en la garganta.
- » Guiñar el ojo.

Shailene Woodley, una habitual de las alfombras rojas, es muy consciente de la importancia de estos gestos únicos, parte de su marca personal. Fue una de las primeras en posar con la mano en la cadera. Pero hoy, cuando ese gesto ya es casi universal, prefiere utilizar una postura bautizada por la revista *Cosmopolitan* como “Las manos

Cowabunga”. Este gesto, que no es más que el típico saludo de los surfistas, consiste en extender el pulgar y el meñique, mientras el resto de dedos quedan escondidos en la palma de la mano. Si quieres parecer una estrella del rock, ya sabes lo que tienes que hacer. También puedes imitar a Miley Cyrus, por supuesto, y sacar la lengua a la primera de cambio. O si eres más de hacer deporte, igual te has fijado en que Andy Murray siempre apunta con ambos índices hacia el cielo después de una victoria, moviendo un poco la cabeza como si se estuviera comunicando con un ente superior. Rafa Nadal siempre tira de la parte trasera de sus pantalones antes de servir.

En sus últimos años de vida, la princesa Diana de Gales solía aparecer con la cabeza inclinada hacia abajo y los ojos mirando hacia arriba, como escondidos detrás de las cejas y las pestañas. Esta mirada se convirtió en algo tan característico que acabó conociéndose como la *Shy Di Look* (“La mirada tímida de Diana”).



INFORMACIÓN
TÉCNICA

Una de las posturas más características de la canciller alemana, Angela Merkel, hasta el punto de conocerse como “La Pose del Poder”, consiste en colocar las manos frente al estómago con los pulgares y los índices dibujando la forma de un diamante. Esta postura simboliza la capacidad de liderazgo, hasta el punto de que la CDU, el partido de Merkel, la utiliza con fines publicitarios.



CONSEJO

Si quieres que los demás te identifiquen y recuerden fácilmente, piensa en crear tu propio gesto característico. Piensa en la pose sexy y desafiante de Victoria Beckham, o en Mo Farah y su “Robot”.

Gestos falsos

Su objetivo es disimular, ocultar y engañar. Parece que quieren decir alguna cosa, cuando en realidad los tiros van por otro lado. Es posible distinguir un gesto falso de uno real porque en el falso siempre falta algún detalle.

Aquí tienes unos cuantos gestos que se suelen falsear:

- » Sonreír.
- » Fruncir el ceño.
- » Suspirar.
- » Llorar.
- » Tocarse en señal de dolor.

Ana es abogada. Ha terminado sus estudios hace poco y siente una gran motivación, porque trabaja en un gran bufete londinense. Sabe que, en parte, su éxito depende de su habilidad para llevarse bien con clientes y colegas. Un día, su supervisor la invita a asistir a una reunión, y para ello tiene que terminar los informes que el becario ha dejado a medias. Ana, que está saturada de trabajo, no tiene más remedio que quedarse en la oficina hasta medianoche. Tras dormir algo y hacer un viaje en metro de más de una hora, llega a la reunión pocos minutos antes de las ocho de la mañana, radiante y lista para cualquier cosa. En un momento de la reunión, el cliente advierte que falta algo en los informes. El jefe de Ana la mira con preocupación y disimula sus sentimientos diciendo que “es nueva en la oficina, así que esta vez haremos la vista gorda”. Para disimular le vergüenza y la rabia, Ana sonríe enseñando todos los dientes y se ofrece para buscar la información que falta. Pero tiene los dientes bien apretados y sus ojos están bien abiertos; dos detalles que no están presentes en una sonrisa sincera. En realidad, se sentía cansada, dolida y humillada, y si alguien hubiera prestado suficiente atención, se habría dado cuenta de que su sonrisa no era sincera.



RECUERDA

Para no caer en la trampa y malinterpretar un gesto falso, fíjate en todos los detalles.

Gestos diminutos

Tan pequeños que a veces es necesario utilizar algún tipo de maquinaria especializada para verlos. Estos gestos casi inapreciables se pasean por el rostro a la velocidad de la luz, sin que se pueda hacer nada para evitarlo. Porque, por desgracia, suelen ser gestos inconscientes, que dicen muchas cosas de lo que en realidad ocurre; siempre y cuando haya cerca un observador con el ojo bien entrenado.

La parte positiva es que puedes averiguar muchas cosas del verdadero estado anímico de una persona si eres capaz de detectar estos pequeños gestos. Entre los más habituales, destacan los siguientes:

- »» Un leve movimiento alrededor de la boca.
- »» Tensión en los ojos.
- »» Apertura de las fosas nasales.

Erik, uno de mis clientes, es el nuevo director de una gran multinacional. En su posición, está acostumbrado a ser el centro de atención. Recientemente, Erik entró en un despacho donde yo estaba hablando con uno de sus colegas, al que yo acababa de conocer. Al entrar, Erik

guiñó el ojo y nos preguntó si estábamos hablando de él. Cuando le dijimos que no, él respondió muy decidido un “estupendo, mucho mejor”, pero enseguida me di cuenta de que un diminuto gesto de sorpresa acababa de aparecer en su rostro.

Gestos de desplazamiento

Cuando la situación se vuelve algo incómoda, es habitual recurrir a ciertos gestos que relajan los nervios. Golpear con los dedos, mover los pies, buscar un vaso de agua cuando no tienes sed... estos gestos revelan una necesidad de centrar la atención o liberar energía reprimida. Algunos ejemplos:

- » Jugar con objetos.
- » Tocarse el lóbulo de la oreja.
- » Recolocarse la ropa.
- » Rascarse la barbilla.
- » Pasarse los dedos por el pelo.
- » Comer.
- » Fumar.

Muchos fumadores se encienden un cigarrillo, le dan un par de caladas y lo dejan en el cenicero sin prestarle más atención. En realidad, ese cigarrillo no les apetecía, pero necesitaban un pequeño gesto para quitarse algo de la cabeza.



RECUERDA

Las palabras transmiten información. Los gestos revelan emociones. Si una persona está nerviosa, se pondrá a jugar con las llaves, le dará unas cuantas vueltas a su anillo o se pondrá bien la ropa para gestionar su incomodidad.

Si alguien está pasando un examen, fíjate en lo que hacen sus manos. Si se frota la tripa, se toca el esternón o se pasa los dedos por la garganta, da por hecho que siente la presión y que hace todo lo que puede para liberar la tensión sin que nadie se dé cuenta.

Gestos universales

Hay expresiones que significan lo mismo en todo el mundo, como ruborizarse o sonreír. Estos gestos tienen su origen en la propia naturaleza humana, y por eso es fácil identificarlos.

Sonreír

Todos nacemos con la capacidad de sonreír, aunque cada persona lo hace un poco a su manera. La sonrisa de Julia Roberts es tan amplia que enseña todos los dientes. Keira Knightley prefiere una sonrisa algo más seductora y discreta. La de Jennifer Lawrence es tan contagiosa que sus fans afirman que es adictiva. Pero lo importante es que una sonrisa sincera se caracteriza por esos labios que apuntan hacia arriba, en una expresión de placer, mientras que los músculos que hay alrededor de los ojos se contraen formando varias arrugas.

En Occidente, sonreímos para mostrar agradecimiento y aceptación, aunque no conozcamos a la otra persona. En China, no te extrañes si nadie te sonríe cuando llegas a un pueblo. Los japoneses, en cambio, sonríen cuando están confundidos, enfadados o avergonzados.

Ruborizarse

Cuando te sonrojas, los capilares del rostro se llenan de sangre. Es un gesto universal, que puede mostrar vergüenza o pasión. No importa dónde estés; si ves que una persona se pone colorada, la pobre está pasando bastante vergüenza.



CONSEJO

Para controlar el rubor, lo mejor es respirar profundamente varias veces, desde el diafragma, para calmar los nervios y controlar el riego sanguíneo.

Llorar

El gesto universal de tristeza. El llanto de un recién nacido revela la tragedia que supone abandonar el cálido y confortable vientre materno y empezar a vivir en este imperfecto mundo. Nadie ha tenido que explicarle cómo llorar; todos nacemos con la capacidad innata de mostrar nuestra infelicidad.



CONSEJO

Si sientes que los ojos se te llenan de lágrimas y no quieres que caigan sobre tus mejillas, fija la mirada en la pared, justo en el punto donde se une con el techo. Al hacerlo, tu atención se centra en un tema que no tiene ningún significado y la mente se libera de esos sentimientos tan desagradables. Otra opción es presionar fuerte la lengua contra el paladar, para recordarte que en pocos segundos todo habrá pasado. Si, a pesar de todo, sientes que vas a llorar, lo mejor es aceptarlo y pasar página. A veces, aceptar lo que parece inevitable es la mejor forma de cambiar el curso de los acontecimientos.

Encogerse de hombros

Un gesto que se utiliza para buscar protección o distanciarse de algo que es mejor evitar. Cuando una persona se encoge de hombros, hunde la cabeza entre ellos, gira hacia arriba las palmas de las manos, arquea notablemente las cejas e inclina hacia abajo las comisuras de los labios.

Encogerse de hombros puede indicar:

- » Desprecio.
- » Indiferencia.
- » Falta de conocimientos.
- » Vergüenza.

Para saber exactamente qué está pasando, hay que fijarse en el resto del cuerpo.

Julia trabaja en el departamento de relaciones públicas de una gran empresa. Carlos, uno de sus clientes, es un constante quebradero de cabeza: no se prepara las presentaciones que Julia redacta, nunca envía la información a tiempo y siempre discute con sus superiores. Cuando le pregunté a Julia qué tal era trabajar con Carlos, cerró los ojos, apretó los labios, levantó los hombros mostrando las palmas de las manos hacia fuera y soltó un despectivo “puff”. En realidad, me estaba diciendo que su opinión sobre él era bastante negativa.

Sacar el máximo partido del lenguaje no verbal

Las personas que ocupan posiciones de poder saben cómo aprovechar al máximo el lenguaje no verbal. Permanecen firmes, con el tronco abierto, los hombros hacia atrás y, cuando se mueven, lo hacen con toda la intención. Escogen sus gestos con cuidado para mostrarse como son y como quieren ser percibidos.

La gente con poder sabe dónde tiene que colocarse cuando hay otras personas delante. Saben que si están demasiado cerca pueden suponer una amenaza, mientras que si están demasiado lejos parecen fríos y distantes. Saben que los gestos que utilizan, y la forma de llevarlos a cabo, tienen una gran influencia en los demás.

Ser consciente del espacio

No todo el mundo sabe colocarse en el lugar adecuado. Algunas personas se acercan tanto que es posible oler su aliento matutino, mientras que otras se sitúan tan lejos que acaban transmitiendo indiferencia y falta de interés. En cambio, hay otras personas que saben muy bien hasta dónde pueden acercarse. Conocen y respetan los distintos parámetros que la gente coloca alrededor suyo, y estar a su lado resulta muy agradable.

Imagina que vives dentro de una gran burbuja transparente. Un espacio invisible que se expande o se contrae dependiendo de las circunstancias. Por ejemplo, cuando estás con personas de tu gusto, es habitual que ese espacio se reduzca. Pero cuando estás en medio de desconocidos, o de personas que no te caen bien, ampliar el espacio es sinónimo de un mayor bienestar. Es frecuente que personas que han crecido en el campo y que luego se han trasladado a la ciudad se quejen de “falta de espacio”, mientras que los urbanitas de nacimiento se adaptan con mayor facilidad a las estrecheces.

Anticipar los movimientos

Si eres capaz de predecir los movimientos de los demás, podrás adivinar qué van a hacer justo a continuación, lo que elimina el factor sorpresa y te regala una considerable ventaja.

El antropólogo estadounidense Ray Birdwhistell fue una de los pioneros de la kinésica, el estudio del movimiento corporal y la comunicación verbal. Repitiendo a cámara lenta grabaciones de gente conversando, Birdwhistell fue capaz de analizar sus acciones, gestos y expresiones faciales.

Fíjate en estos ejemplos:

- » Detectar los gestos que todos hacemos antes de levantarnos de una silla es la señal de que ya ha llegado la hora de irse.
- » Reconocer el momento en que una persona está a punto de estallar de ira te da un tiempo vital para protegerte.
- » Si ves a alguien que quiere ponerse a hablar, le das la oportunidad de que pueda ser escuchado.
- » Cuando ves que tu pareja se acerca con ganas de darte un beso, puedes juntar los labios para devolvérselo... o alejarte un poco, dependiendo de las ganas.



RECUERDA

Anticipar los movimientos puede salvarte la vida, mantener lejos las amenazas e incluso hacerte sentir mucho mejor. Al predecir los gestos de los demás, adquieres una gran ventaja: eres capaz de preparar tu respuesta antes de que la otra persona haya terminado su acción.

Crear una conexión

Conectar con alguien, o sea, crear ese estado donde la comunicación fluye y puedes compartir tus sentimientos, implica tratarse mutuamente con respeto. Esa conexión te garantiza que la comunicación es efectiva y que reportará los resultados que ambas partes esperan.



ENTRENANDO EL CEREBRO

Si alguna vez te has preguntado por qué Cristiano Ronaldo es tan bueno interceptando los pases del rival, fíjate en su capacidad para leer el lenguaje no verbal. Una investigación dirigida por el doctor Daniel Bishop en la Brunel University demostró que los futbolistas profesionales activan más áreas del cerebro cuando ven a un oponente acercarse que los jugadores menos experimentados. El escáner cerebral reveló que los profesionales desarrollan un sistema que bloquea el impulso de reaccionar instintivamente, por lo que es más difícil que malinterpreten un movimiento de desplazamiento. Las neuronas espejo de un jugador experimentado están más desarrolladas que las de un novato. Este sistema neuronal ayuda a predecir las acciones del adversario, para evitar así posibles desmarques. Bishop afirma que es posible entrenar a cualquier jugador para que anticipe los movimientos de su rival si aprende a fijar la atención en un punto central, como el pecho, eliminando así el factor sorpresa.

Hay muchas formas de conectar con otra persona. Puedes tocarla, mirarla a los ojos y hablarle escogiendo las palabras adecuadas. Pero también es posible conectar al seguir y reflejar sus movimientos. Cuando acompañas los movimientos y el comportamiento de tu interlocutor, estás demostrando que sabes lo que es estar en su pellejo. Si por tu trabajo es importante conectar con los demás, reflejar su comportamiento puede ser de gran ayuda.



CONSEJO

La línea entre imitar y reflejar es muy sutil. Si te pones a imitar los gestos de otra persona, es muy posible que enseguida se dé cuenta de lo que haces, reconozca tu falta de sinceridad y te pregunte por qué lo haces.

Leer las señales y saber responder

Reconocer, interpretar y responder a las señales que envía el lenguaje no verbal es fundamental para establecer una comunicación efectiva. Al observar los gestos y movimientos de los demás, puedes vislumbrar sus pensamientos, deseos y emociones. Por ejemplo, sólo con ver la postura de una persona, es posible adivinar cómo se siente. Por la velocidad de sus gestos, puedes deducir su estado de ánimo. A partir de la inclinación de la cabeza, sabes cuál es su actitud en cada momento.

Imagínate que estás con una amiga. Y la ves sentada, con la cabeza caída, la mirada mustia y los brazos plegados, como si se abrazara a sí misma. A través de su lenguaje no verbal te está diciendo que está deprimida y que necesita un poco de cariño, ternura y afecto. Así que colocas tu mano sobre su antebrazo, y notas que enseguida empieza a animarse: has respondido a las señales que te ha enviado.

Ahora estás en una fiesta, llevas ya unas cuantas horas, y te das cuenta de que los invitados que han tomando unas cuantas copas ya no están alegres, sino muy pesados. En el momento en que ves que los machotes empiezan a abrazarse y empujarse sin mucha justificación sabes que ha llegado el momento de largarse.

Para terminar, un ejemplo más. Lucía está en la oficina y le apetece hacer una pausa para hablar con su colega Tony. Pero Tony está muy ocupado completando un proyecto y no tiene mucho tiempo para charlar. Como son amigos, Tony levanta la mirada cuando Lucía aparece y le lanza una sonrisa. Pero él sigue sentado en su silla y evita el contacto visual. Tiene los dedos en el teclado y la mirada en la pantalla. Al observar sus gestos, Lucía se da cuenta de que no es momento para ponerse a hablar y le deja seguir con su trabajo.