



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

“EL LENGUAJE DEL CUERPO I”

AUTORÍA MARÍA REMEDIOS PÉREZ PÉREZ
TEMÁTICA COEDUCACIÓN
ETAPA ESO, FP Y BACHILLERATO

RESUMEN:

Se pretende definir e interpretar todos los tipos de comunicación no verbal, es decir, la expresión corporal que abarca todos los movimientos del cuerpo y la postura y están íntimamente relacionados con las características físicas de la persona. Conocer este tipo de lenguaje, nos ayudará a conocer más a las personas y lo que quieren decir simplemente con sus gestos. La comunicación no verbal es de gran importancia en la enseñanza ya que nos ayuda a que nuestros alumnos nos entiendan mejor y puede ser de gran utilidad en la clase de lengua extranjera. Al mismo tiempo el conocer la interpretación que tienen ciertos gestos y posturas, los profesores podrán conocer mejor la actitud de sus alumnos.

PALABRAS CLAVE:

Expresión corporal, comunicación verbal, comunicación no verbal, gestos, postura, comunicación, movimientos corporales, gestos con las manos, expresión facial, emisor, receptor, signos, manos, cara.

“EL LENGUAJE DEL CUERPO I”

I.-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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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 y aplicado a la enseñanza nos puede ser de gran ayuda.

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.

II.-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



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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 y algo parecido puede ocurrir entre el profesor y su alumno.

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

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.

Comunicación en las Organizaciones

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.

La postura es 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

III.-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.

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 estará descubriendo 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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

IV.-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.

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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

V.- 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



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

tapará 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 taparla 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.

VI.-TERRITORIOS Y ZONAS.

6.1 El Espacio personal

6.1.1 Distancias zonales

El radio de la burbuja alrededor del individuo pueden 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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

El 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 ejemplo:

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

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.

VII.-GESTOS DE COQUETERÍA.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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

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

Exhibir las muñecas: La mujer interesada en un hombre exhibirá, poco a poco, la piel suave y lisa de las muñecas al compañero en potencia. Hace muchísimo tiempo que se considera la zona de la muñeca como una de las más eróticas del cuerpo. Las palmas también se exhiben al hombre mientras se habla.

Para las mujeres que fuman, resulta muy fácil hacer el gesto seductor de exhibir la muñeca y la palma.

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

La ondulación de las caderas: Al caminar, la mujer acentúa la ondulación de las caderas para destacar la zona pelviana. Algunos de los gestos femeninos más sutiles, como los que siguen, se han usado siempre para hacer 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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.

VIII.-CIGARRILLOS.

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 mini-gestos, como golpear el cigarrillo, hacer caer la ceniza o moverlo, y que indican que la persona está experimentando más tensión de la normal.

Una señal concreta indica si la persona tiene una actitud positiva o negativa en cada momento: la dirección en que exhala el humo. La persona que tiene una actitud positiva, que se siente superior o que confía en sí misma, exhala hacia arriba la mayor parte del tiempo. A la inversa, quien está en actitud negativa, de sospecha, exhala hacia abajo casi todo el tiempo.

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

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

IX.-LA POSIBILIDAD DE FINGIR.

La falta de congruencia se manifestaría entre los gestos principales, las micro-señales 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 sonrío mientras dice una mentira, los micro-gestos los 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 47 – OCTUBRE DE 2011

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.

X.- BIBLIOGRAFÍA.

- Davis, Flora. *La comunicación no verbal* (2002). Madrid: Alianza.
- Descamps, Marc-Alain. *El lenguaje del cuerpo y la comunicación corporal* (1993). Bilbao: Deusto.
- Fast, Julius. *El sublenguaje del cuerpo* (1994). Barcelona: Paidós.
- Fast, Julius. *El lenguaje del cuerpo* (2003). Barcelona: Kairós.
- Knapp, Mark. *La Comunicación no verbal*. (2001). Barcelona: Paidós.
- Mínguez Vela, Andrés. *La otra comunicación no verbal* (1999). Madrid: Esic.
- Pease, Allan. *El lenguaje del cuerpo. Cómo leer el pensamiento de otros a través de sus gestos* (2004). Barcelona: Paidós.
- Poyatos, Fernando. *Comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación* (1994). Madrid: Istmo.
- Poyatos, Fernando. *Comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción* (1994). Madrid: Istmo.
- Poyatos, Fernando. *Comunicación no verbal III. Nuevas perspectivas en novela y teatro y en su traducción* (1994). Madrid: Istmo.
- Rebel, Günther. *El Lenguaje Corporal* (1995). Madrid: Edaf.
- Wainwright, Gordon. *El Lenguaje del cuerpo* (1998). Madrid: Pirámide.

AUTORÍA

- Nombre y Apellidos: María Remedios Pérez Pérez
- Centro, localidad, provincia: IES ULYSSEA. Granada.
- E-mail: remepp@yahoo.es