



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

“EL LENGUAJE DEL CUERPO II”

AUTORÍA MARÍA REMEDIOS PÉREZ PÉREZ
TEMÁTICA COEDUCACIÓN
ETAPA EP, ESO, BACHILLERATO, FP.

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. El conocimiento de este conjunto de gestos y expresiones puede ser de gran ayuda en la enseñanza, nos facilitará conocer mejor a las personas que tenemos a nuestro alrededor y a la vez a expresar más fácilmente lo que queremos decir.

PALABRAS CLAVE:

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

“EL LENGUAJE DEL CUERPO II”

I.-GESTOS CON LAS MANOS.

Está claro que todos estaríamos bastante incómodos si tuviéramos que renunciar a los ademanes con que tan a menudo acompañamos e ilustramos nuestras palabras.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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.

1.1 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 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.

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.

1.2 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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

1.2.1 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.

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 trasmite al otro un sentimiento de respeto y simpatía.

1.2.2 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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 trituración 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.

1.3 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 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.

1.4 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.

1.5 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 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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

HACIA ARRIBA
HACIA ABAJO

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.

1.6 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.

1.6.1 Taparse 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



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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.

1.6.2 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.

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

1.6.3 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.

1.6.4 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”. Tirar del cuello de la camisa. Cuando descubra esto puede preguntarle a la persona que repita o explique nuevamente lo que ha dicho.

1.6.5 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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.

1.6.6 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 esta 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 esta 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.

1.6.7. 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 el 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 mas abiertas y con las que se trabaja mas fácilmente.

II.-GESTOS CON LOS BRAZOS.

2.1 Los gestos con los brazos cruzados

Escondarse 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



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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.

2.1.1 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 ejemplo alcanzarle un libro, hacerle alguna pregunta para que participe, etc.

2.1.2 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.

2.1.3 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.

2.1.4 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.

2.1.5 Cruce de brazos disimulado

Los usa la gente que continuamente esta expuesta al público, como políticos, vendedores, etc. Que no desean que el publico 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.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 48 – NOVIEMBRE DE 2011

III.-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 moco 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

3.1 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 Onasis usaba anteojos negros para sus tratos comerciales a fin que sus ojos no revelaran sus pensamientos.

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

3.1.1 La mirada de negocio

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.

3.1.2 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.

3.1.3 La mirada íntima.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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

3.1.4 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.

IV.-GESTOS CON LAS PIERNAS.

4.1 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.

4.1.1 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.

4.1.2 El Cruce de piernas norteamericano en 4

Este cruce de piernas indica que existe una actitud de competencia o discusión. Es la posición que usan los norteamericanos. Eso significa que es un gesto de difícil interpretación si lo efectuara 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.

4.2 Cruce de tobillos



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

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.

4.3 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.

V.-OTROS GESTOS.

5.1 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 está escuchando. Cuando la cabeza se inclina hacia un costado significa una demostración de interés. Cuando la cabeza está inclinada hacia abajo señala que la actitud es negativa y hasta opuesta.

5.1.1 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.

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



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 48 – NOVIEMBRE DE 2011

VI.- BIBLIOGRAFÍA.

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

Autoría

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