

Club del Lenguaje No Verbal

Recopilación de artículos
publicados en nuestra
web durante 2010



Rafael M. López Pérez


club del lenguaje no verbal

www.clublenguajenoverbal.com

Este libro es de libre difusión.

Si usted se ha descargado este mini-ebook y desea estar al corriente de los diferentes artículos sobre comunicación no verbal que periódicamente publicamos en nuestro Club, por favor suscríbese en la zona habilitada a tal efecto en www.clublenguajenoverbal.com

Muchas gracias.

CLUB DEL LENGUAJE NO VERBAL

NOTA IMPORTANTE

Los diferentes artículos contienen un enlace a la página del Club en la cual se encuentra el original. Se puede acceder directamente desde este documento haciendo click en el título del artículo. **Esto puede ser muy interesante de cara a ver las fotografías** de los artículos, las cuales no se incluyen en este documento.

Es posible que su programa de lectura de archivos pdf deshabilite los enlaces. En este caso deberá habilitarlos desde la opción correspondiente de su software.

En cualquier caso, todos los artículos de este ebook siguen “colgados” en nuestro Club.

Esta recopilación de nuestros diferentes artículos, está realizada con nuestro mayor aprecio y agradecimiento a los miembros del Club del Lenguaje No Verbal.

Sumario

En la sala de reuniones	7
Las distancias se extienden a nuestros sentidos	10
El maestro	11
Proxémica Real	14
Un emblema en toda regla: la peineta de Aznar	19
Visita Zapatero a Obama en el despacho oval	24
Como utilizar los espacios en nuestro beneficio	28
La expresión facial y nuestra herencia filogenética	30
Dilatación de pupilas y toma de decisiones	31
Agarrarnos de las manos	34
Detección de mentiras – Entrevista Radio Galega	35
Negociación y microexpresiones: grandes aliados del lenguaje no verbal	36
Tipos de emoción y la forma de expresarlas a través del lenguaje no verbal	41
La expresión y el contexto en el LENGUAJE NO VERBAL	44
Expresión de las emociones: Clave del LENGUAJE NO VERBAL	45
Lenguaje no Verbal – Teoría tridimensional de las emociones	48
Lenguaje no verbal en Roma (del 1 al 17)	51

Definición de proxémica o proxemia	59
Lenguaje no verbal y liderazgo (del 1 al 8)	64
Cómo seducir a una mujer bailando (1 y 2)	71
Proxémica: clave de la supervivencia.	75
¿Pueden nuestros gestos influir en nuestro cuerpo y nuestra mente? (1 y 2)	80
Detectar mentiras como el FBI	85
Cuando el Lenguaje No verbal es lo único	89
Lenguaje No Verbal en la cultura árabe	91
Benedicto XVI, Obama, Zapatero y Belén Esteban	94
El lenguaje no verbal en las relaciones comerciales	95

"The movements of expression in the face and body, whatever their origin may have been, are in themselves of much importance for our welfare."

"Los movimientos de expresión en la cara y el cuerpo, sea cual sea su origen, en sí mismos son de mucha importancia para nuestro bienestar."

Charles Darwin

The Expressions of the Emotions in Man and Animals

Capítulo XIV página 365

London: John Murray, Albemarle Street. 172

En la sala de reuniones

En el mundo empresarial y ejecutivo una de las aportaciones más interesantes de la PROXEMIA la encontramos en el terreno de la negociación y de la gestión de reuniones. Debemos tener en cuenta que la forma en la que manejemos el espacio influirá definitivamente en la percepción que los demás tengan de nosotros.

En la sala de reuniones podremos utilizar el espacio para transmitir superioridad, igualdad, o subordinación. De la misma manera podremos hacer que los participantes experimenten una de estas sensaciones. En función de nuestra posición en la mesa de reuniones distinguimos diferentes puestos:

Puesto enfrentado. Nos sentamos frente a nuestro interlocutor estando una a cada lado de la mesa y mirando los defectos. Con esta posición reflejamos firmeza nuestra posición en la negociación con el asunto que se esté tratando. Mantenemos las distancias. No ofrecemos excesiva confianza. Si la reunión es con miembros del mismo equipo, se establece una relación de superior-subordinado.

Puesto cooperativo. Nos sentamos en el mismo lado de la mesa que nuestro interlocutor y conversamos con él formando un ángulo de 45°. Reflejamos confianza, cordialidad y cooperación. Es muy útil cuando queremos acercar posturas. En el puesto cooperativo la percepción de que estamos escuchando activamente a la otra persona es muy superior a la que se genera mediante un puesto enfrentado. Esta posición nos permite interpretar perfectamente la comunicación no verbal.

Puesto de esquina. Nos situamos junto a nuestro interlocutor pero con una esquina entre ambos. Esta posición nos permite percibir las señales no verbales. Genera cercanía, pero a su vez, mantiene una pequeña barrera entre ambos que nos proporciona seguridad. Si queremos generar cercanía y cordialidad con la persona que no es la primera vez que mantenemos una reunión con ella, sería más adecuado una posición de esquina que una posición cooperativa. Si ya existe una pequeña confianza con otra persona podríamos pasar al puesto cooperativo.

Unos días antes escribir este artículo, un amigo y cliente que asistía a uno de nuestros seminarios, el cual es director comercial de una empresa española, me planteaba el siguiente caso:

“Normalmente con carácter semanal, mantengo una reunión con mis jefes de departamento, los cuales a su vez tienen varias personas a su cargo que también están presentes en la reunión. El 99% de las veces, cuando nos reunimos, yo me siento en la cabecera de la mesa, en la presidencia. A continuación y en la zona más cercana a mí se sientan los jefes de equipo y después de éstos, sus subordinados. Actualmente no me siento muy conforme con el desempeño de los jefes de equipo. ¿Puede utilizar la PROXEMIA para reflejar mi descontento para con ellos?”

Al acabar el seminario, después de conocer el impacto que la utilización del espacio puede tener sobre las emociones, él mismo llegó a la conclusión de que en la próxima reunión iba a situar a sus jefes de equipo en la zona más alejada a él, y al resto de colaboradores situados en la zona más cercana a él.

El efecto fue muy intenso generando fuertes emociones en su equipo. Éste hecho fue el punto de partida para iniciar un acercamiento de puntos de vista.

Las distancias se extienden a nuestros sentidos

Nuestro espacio íntimo y personal, es decir, nuestra burbuja de aire, viene delimitada por nuestros sentidos. Aspectos prácticos podemos generalizar la medida para todos los individuos de una determinada cultura. Pero realmente esa medida será específica e individual para cada persona. Una persona puede sentir que su espacio está siendo violado cuando experimenta un sonido estridente, un olor desagradable o una mirada inapropiada. Este hecho se ve reflejado en la manera mediante la cual muchas personas en situaciones cotidianas de invasión de su espacio personal se protegen, siendo la más significativa actualmente el uso de los auriculares y reproductores MP3. Es una manera de bloquear nuestro sentido auditivo para evitar la sensación de nerviosismo producida por la invasión de nuestro espacio personal.

El maestro

Edward T. Hall, en el año 1966 acuñó el término PROXEMIA para designar el conjunto de teorías y observaciones interrelacionadas acerca del uso del espacio por los hombres como muestra de una especializada elaboración cultural. Este autor es el referente en PROXEMIA y no existe en la actualidad ninguna obra con mayor trascendencia en este terreno que su libro “La dimensión oculta”. Las dos claves de la aportación de Hall son por una parte el establecimiento y concreción de las distancias del ser humano y por otra el concepto de que el espacio es entendido por las distintas culturas de diferentes maneras.

La distancia íntima. Es el espacio de aire existente a nuestro alrededor. Entrar en este espacio sólo es aceptable para las personas con relación más íntima. La medida dependerá de cada cultura. En Norteamérica este espacio abarcaría 45 centímetros alrededor de nuestro cuerpo. Las culturas latina o mediterránea ven reducidas a distancia en unos 5 ó 10 centímetros. Es la distancia del acto de amor y de la lucha, de la protección y el confortamiento. Dentro de la distancia íntima podremos distinguir la fase cercana y la fase lejana. En la fase cercana a cualquier parte

de nuestro cuerpo puede tocar el cuerpo de la otra persona. En la fase lejana difícilmente podremos alcanzar a la otra persona con alguna parte de nuestro cuerpo pero sí podremos hacerlo fácilmente con las manos. Debido al gran abanico de estímulos sensoriales recibidos, penetrar en esta zona incrementa los niveles de adrenalina y las pulsaciones, causa nerviosismo y hace cambiar a la persona su forma habitual de comportamiento.

La distancia personal. Podemos asimilar este espacio como nuestra esfera o burbuja protectora. Para la población norteamericana es el espacio existente a partir de 45 cm y hasta 1,2 m. En nuestra cultura este espacio también se reduce de manera proporcional. En esta distancia igualmente podremos distinguir entre una fase cercana y una fase lejana. Una fase cercana estirando el brazo podríamos tocar a la persona y en la fase lejana ya estaría fuera de nuestro alcance. Sólo nos sentiremos cómodos si la persona que penetra en nuestra burbuja de aire es de confianza.

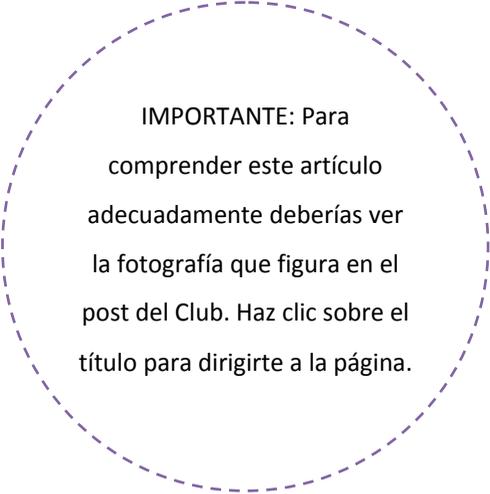
La distancia social. Es la zona de las relaciones interpersonales. En Norteamérica se extiende desde los 1,2 m hasta los 3 m. En nuestra cultura también se verá proporcionalmente reducida esta

distancia. En una cultura mediterránea o latina mantener una conversación con una persona a una distancia superior a 2 m no es una situación muy habitual.

La distancia pública. En esta distancia las personas están fuera de su círculo de implicación, compromiso o involucramiento. Para los estadounidenses hablaríamos la distancia superior a los 3 m.

Es evidente que en el terreno de las emociones las distancias que toman mayor importancia son la íntima y la personal. Actuando sobre estas distancias estaremos actuando sobre las emociones.

Proxémica Real



IMPORTANTE: Para comprender este artículo adecuadamente deberías ver la fotografía que figura en el post del Club. Haz clic sobre el título para dirigirte a la página.

Desde que nacemos toda nuestra vida se desarrolla en torno a territorios. Vivimos en nuestro planeta, en nuestro continente, en nuestro país, en nuestra comunidad o provincia, en nuestro municipio, en nuestro barrio, en nuestra casa, tenemos

nuestra habitación, tenemos nuestra cama, y por supuesto, en nuestro trabajo, tenemos también nuestro espacio.

Cualquier criatura sobre la faz de la tierra tiende a definir y defender un territorio como propio dentro del cual actúan con mayor seguridad (Konrad Lorenz, 1963 y Desmond Morris, 1967)

El comportamiento del ser humano frente a la propiedad y defensa del territorio que considera como suyo, es análogo a la actitud de otros animales irracionales como la hiena y el león

(Robert Ardrey, 1966). El hecho de forzar a los seres a disponer de un espacio, un ambiente y unas condiciones bastante diferentes de las que acostumbra, origina una perturbación de sus normas de conducta, que pueden llegar a producir una gran ansiedad (John B. Calhoun, 1962). La territorialidad tiene como trasfondo la necesidad de supervivencia, así que, cualquier incursión en el territorio que otro ser humano considera como propio generará la activación de un mecanismo de defensa (Héctor Gómez, 1994).

El espacio que nos rodea genera fuertes emociones en nosotros, tanto positivas como negativas. No es de extrañar, por tanto, que manejando el concepto de espacio asociado con diferentes disciplinas como el marketing, los recursos humanos, o nuestra propia vida personal, podamos incidir directamente sobre las emociones de las personas que nos rodean y como sabemos, la emoción es el punto de partida para la motivación.

En la fotografía que nos ocupa, comprobamos cómo existen varios elementos clave en la utilización de la proxemia aplicada a la gestión de reuniones, pero todo ello dentro de una situación especial en la cual quieren ofrecer la imagen de cordialidad y hospitalidad pero... nosotros somos los que mandamos. La

persona de mayor rango se sentará en la presidencia pero siempre de cara a la puerta. Tener una puerta en la espalda (directa o en diagonal) es incomodo para cualquiera. Desde nuestro punto de vista en una reunión de negocios, si queremos adquirir una postura “dura” utilizaremos esta situación. Si queremos optar por una posición más relajada y de colaboración situar a nuestro invitado de espaldas a la puerta no será lo más adecuado.

Por otro lado vemos como las personas de mayor rango de cada país están situadas en las presidencias de la mesa. A su derecha la siguiente en escalafón de rango y a su izquierda la siguiente. Obama y el Rey Juan Carlos están dispuestos en una posición enfrentada, tal y como manda el protocolo, pero esta posición nunca será la que nos ayude a conseguir un acuerdo, a conseguir colaboración por parte de nuestro interlocutor. En una reunión comercial o de negocios, habría que valorar si nos interesa más romper el protocolo y situar a los interlocutores en posición de cooperación o de esquina.

Otro detalle que podemos comprobar es cómo ambos mandatarios se sientan en sillas con brazos mientras que el resto

lo hacen en sillas sin estos cómodos apéndices. Siempre ha habido clases.

En cuanto al territorio de la mesa, está perfectamente marcado por el centro de mesa y por unos saleros situados entre las personas de los laterales. Esto divide la mesa en seis cuadrantes o espacios de cada una de las personas.

En este artículo hemos analizado diferentes aspectos de la proxemia y no es de nuestro interés entrar en el terreno de los gestos o posturas, pero no debemos dejar pasar otro aspecto muy interesante: la postura de Obama. ¿Piernas cruzadas sentado a la mesa? ¿rechazo inconsciente a la figura del Rey? ¿rechazo consciente? ¿es de extrañar este hecho en el representante del país paradigma de la democracia? ¿entrará en la cabeza de Obama que una persona ocupe un puesto por designación divina? ¿será una manipulación inconsciente que refleja relajación y cordialidad? Todo esto es harina de otro costal.

En definitiva, la división de los espacios o territorios personales tienen un efecto en el mundo empresarial y personal mucho más fuerte que lo que puede parecer a simple vista. Os invitamos a

suscribiros a nuestro Club para descubrir en sucesivos artículos los misterios de la proxemia.

NOTA: El presente artículo es un artículo de opinión. La interpretación de la Comunicación no Verbal debe ajustarse a dos reglas fundamentales: interpretar los gestos como parte de una “frase”, es decir, de manera correlativa, e interpretar los gestos en función del contexto. Cuando analizamos una fotografía estamos carentes, en cierto modo, del contexto y la correlación de gestos. Ello puede inducirnos a error. En cualquier caso, tan solo pretendemos que éste sea un ejercicio de decodificación de los mensajes subliminales que a nivel subconsciente podemos enviar y recibir a través del lenguaje no verbal. Siempre con el objetivo último de difundir la importancia de la Comunicación No Verbal entre nuestros lectores.

Un emblema en toda regla: la peineta de Aznar



IMPORTANTE: Para comprender este artículo adecuadamente deberías ver la fotografía que figura en el post del Club. Haz clic sobre el título para dirigirte a la página.

Una de las clasificaciones más interesantes realizadas por Paul Ekman a lo largo de sus numerosos años de estudio y publicaciones en el ámbito del lenguaje no verbal es la de los gestos en tres tipos: los emblemas, las

ilustraciones y las manipulaciones.

Los emblemas son signos realizados con el cuerpo que tienen un significado concreto en una cultura concreta. Por lo general se hacen de manera intencionada, pero en ocasiones pueden ser realizados de manera inconsciente. Cuando se pretende hacer de manera consciente, este signo será muy marcado y evidente. Cuando el signo se realice de una manera velada o parcial, estaremos ante una realización inconsciente. Además, el emblema

realizado de manera consciente se le presentará claramente al interlocutor, ya que lo que pretendemos, es sustituir el lenguaje verbal y nuestra intención es que nos entiendan a través de ese signo. Si es un emblema inconsciente no se lo presentaremos a nuestro interlocutor de una manera clara, será como decirnos a nosotros mismos lo que nos gustaría decirle a él. La realización de este tipo de signos de manera inconsciente será un fiel reflejo de que la persona intenta ocultar parte del mensaje.

Las ilustraciones son un conjunto de gestos que intentan subrayar y amplificar el mensaje verbal. Habitualmente se realizan con las manos, pero también podemos enfatizar el mensaje mediante el uso de los músculos faciales y en menor medida del resto el cuerpo. El uso de las ilustraciones dependerá de cada individuo, siendo lo verdaderamente importante para nosotros la variación que se produzca de dicho uso durante el discurso. Una persona que no utilice este tipo de indicadores no verbales y en un momento concreto del discurso aparezcan, estará demostrando que, en ese momento concreto, presenta un incremento emocional.

Las personas utilizamos las ilustraciones cuando nos resulta difícil encontrar la manera de explicarnos verbalmente o cuando creemos que a nuestro interlocutor le costará entender lo que estamos diciendo. Bajo nuestro punto de vista, estos indicadores serán muy importantes en el discurso político, por su carácter visual, porque pueden ayudar a que el mensaje sea entendido por un público heterogéneo y porque demuestra el compromiso del político con el contenido de su discurso. Cuando una persona demuestra un entusiasmo o interés que realmente no siente, lo expresará verbalmente pero no irá acompañado de ilustraciones. Éste será el principal indicador de engaño mostrado a través de las ilustraciones. Cuando una persona mide sus palabras no aparecen tantas ilustraciones, ya que su discurso verbal está excesivamente pasado por el filtro de la razón. Cuando impartimos sucesivamente el mismo discurso, en las primeras ocasiones aparecerán más ilustraciones que en las sucesivas ya que conforme nos acostumbremos a repetirlo la carga emocional disminuirá drásticamente. Este punto será también importante en el discurso político. Cuando se repite sucesivamente el mismo discurso deberá prestarse especial atención a no disminuir la carga

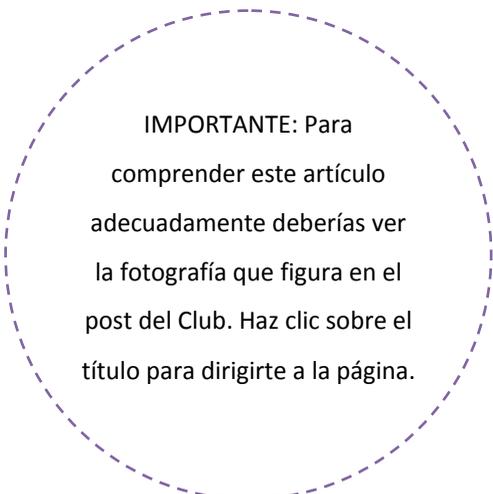
emocional aplicada a éste para conseguir transmitir siempre con la misma intensidad.

Las manipulaciones (Ekman 1992) serán aquellos movimientos en los cuales una parte del cuerpo “masajea, frota, rasca, agarra, pincha, estruja, acomoda o manipula de algún otro modo a otra parte del cuerpo”. Este tipo de indicadores pueden ser breves o prolongarse durante una buena parte del discurso. Las de tipo breve parecen indicar alguna acción concreta como rascarse alguna parte del cuerpo y las más prolongadas parecen no tener finalidad alguna. Este tipo de indicadores puede extenderse también a los objetos que la persona tenga a su alcance. Se interrumpen o disimulan cuando la persona se percata de que está siendo observada. Cada individuo tiene su manipulación favorita. Las manipulaciones aumentan ante la presencia de emociones negativas, siempre y cuando la persona se encuentre en una situación formal tal y como nos ocupa en este análisis. En ambientes familiares y gran confianza las manipulaciones pueden ser un signo de relajación. Según Ekman (1992) los sujetos que muestran muchas manipulaciones son considerados mentirosos, independientemente de que éstos diga la verdad o no.

Como indicamos en el título del post, Aznar nos ofreció el pasado diecinueve de febrero un emblema consciente en toda regla. Un gesto utilizado como sustitución de un mensaje verbal.

NOTA: El presente artículo es un artículo de opinión. La interpretación de la Comunicación no Verbal debe ajustarse a dos reglas fundamentales: interpretar los gestos como parte de una “frase”, es decir, de manera correlativa, e interpretar los gestos en función del contexto. Cuando analizamos una fotografía estamos carentes, en cierto modo, del contexto y la correlación de gestos. Ello puede inducirnos a error. En cualquier caso, tan solo pretendemos que éste sea un ejercicio de decodificación de los mensajes subliminales que a nivel subconsciente podemos enviar y recibir a través del lenguaje no verbal. Siempre con el objetivo último de difundir la importancia de la Comunicación No Verbal entre nuestros lectores.

Visita Zapatero a Obama en el despacho oval



IMPORTANTE: Para comprender este artículo adecuadamente deberías ver la fotografía que figura en el post del Club. Haz clic sobre el título para dirigirte a la página.

1.- Zapatero muestra una posición de cierre frente a la conversación mantenida con Obama. Mantiene las piernas cruzadas, pero con el condicionante de que el cruce de piernas es totalmente opuesto a la persona de Obama. Si

tuviese las piernas cruzadas en el otro sentido, es decir la derecha sobre la izquierda, la posición de cierre mantendría una puerta abierta al dialogo. En la posición que se refleja en la fotografía se demuestra un cierre en grado alto a los argumentos expresados por Obama o hacia su persona. El porqué de esta posición de cierre es la clave. Posiblemente sea debido a que se encuentra en el terreno de Obama, quizá sea porque la figura del presidente de Estados unidos impone incluso a nuestro presidente, quizá sea por

el idioma en el que se desarrolla la conversación o por el uso de intérpretes, cosa que siempre dificulta la comunicación, en cualquier caso la situación de tensión y cierre es patente por parte de nuestro presidente.2.- En esta postura de cierre, el pie flotante (el que no aguanta el peso) apunta hacia el lugar donde el subconsciente desearía ir (posiblemente la puerta).

3.- Si se observan varias fotografías de esta reunión, se comprueba como la postura de piernas cruzadas es casi permanente por parte de Zapatero, observándose tan sólo un breve espacio de tiempo en el cual Obama tuvo cruzadas las piernas en orientación hacia Zapatero, es decir con la cara interna del muslo hacia Zapatero. Esta posición es mucho más abierta al dialogo.

4.- La mayor parte del tiempo Obama mantiene la postura de esta fotografía: piernas y brazos sin cruzar y además con las piernas ligeramente abiertas. Esta posición demuestra autoridad y seguridad. Cuando dejamos nuestros puntos débiles al descubierto (garganta, pecho, genitales) estamos realizando una demostración de autoridad. Véase la postura de un militar o policía de “plantón” con brazos a la espalda, piernas abiertas y cabeza erguida. Se da el caso de que muchos policías cuando van

armados no adoptan esta postura, pero cuando van desarmados la adoptan continuamente para contrarrestar la sensación de seguridad que proporciona el arma.

5.- Continuando hacia arriba, vemos las manos de Obama totalmente relajadas y las de Zapatero con una notable tensión. Intenten poner las manos de Zapatero, con dedo meñique y anular juntos y estirados y el corazón e índice encogidos, ¿difícil verdad?

6.- Obama luce un reloj bien gordo, lo cual también desprende una imagen de autoridad. A los ejecutivos que desean transmitir autoridad y son de baja estatura se les recomienda llevar un reloj grande.

7.- La posición del cuerpo también transmite una imagen de gran seguridad por parte de Obama (totalmente erguido) y no tanto por parte de Zapatero (ligeramente hundido en el asiento).

8.- Respecto a los brazos, Obama, tanto en esta foto como en otras de la misma sesión, se muestra con los brazos separados del cuerpo. Otra muestra de autoridad y seguridad dejando los flancos al descubierto. Zapatero en esta fotografía así como en el resto que hemos analizado aparece con los brazos totalmente pegados al cuerpo.

9.- La sonrisa, aunque sincera en ambos casos, también demuestra la tensión que les provoca la reunión a cada uno de los mandatarios. En el caso de Obama, luce una espléndida dentadura, cosa que no ocurre en caso de ZP. Aunque ambos muestran signos de sonrisa verdadera (pómulos elevados, arrugas en lateral de los ojos,...) las personas que enseñan los dientes al sonreír transmiten mucha más sinceridad.

10.-En cuanto a la proxemia (disciplina que estudia las distancias), se muestra un espacio protocolario entre ambas sillas que es transgredido por Obama en varias ocasiones como una muestra de acercamiento. El anfitrión penetra en su burbuja de intimidad y le está dando permiso para responderle en el mismo sentido, sin embargo ZP se mantiene replegado. Una mayor relajación por parte de Zapatero podría haber propiciado una mayor confianza y la creación de un mejor “feeling” entre ellos.

Según fuentes del PSOE, la reunión transcurrió en un clima “de igual a igual”, la interpretación desde el punto de vista del lenguaje corporal la dejamos en manos de nuestros lectores.

Como utilizar los espacios en nuestro beneficio

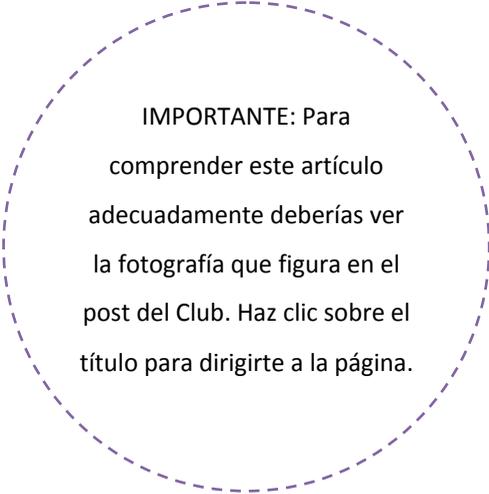


Desde que nacemos toda nuestra vida se desarrolla en torno a territorios. Vivimos en nuestro planeta, en nuestro continente, en nuestro país, en nuestra comunidad, en nuestro municipio, en nuestro barrio, en nuestra casa, tenemos nuestra habitación, nuestra cama, y por supuesto, en nuestro trabajo, tenemos también nuestro propio espacio. Todos nos sentimos en posesión de un territorio, legítimo o no, en el que nos encontramos más a gusto y actuamos con mayor seguridad. Cualquier criatura en la faz de la tierra tiende a definir y defender un territorio como propio; el ser humano no es menos en este aspecto, su comportamiento frente a la propiedad y defensa de un espacio es de hecho análogo al de animales irracionales como pueden ser el rinoceronte o el puma. El instinto de supervivencia es el trasfondo

de la territorialidad, por lo que ante cualquier sentimiento de invasión del territorio.....

..... si deseas leer el artículo completo y descargar otro material adicional suscríbete al Club, ¡te necesitamos!

La expresión facial y nuestra herencia filogenética



IMPORTANTE: Para comprender este artículo adecuadamente deberías ver la fotografía que figura en el post del Club. Haz clic sobre el título para dirigirte a la página.

Sencillamente hay imágenes que hablan por sí solas. Os dejamos una recopilación de imágenes para la reflexión. ¿Los gestos son aprendidos o heredados?

Dilatación de pupilas y toma de decisiones

Fuente: solociencia.com 24/09/2009

(NC&T) Koch, profesor de Biología Cognitiva y del Comportamiento, y profesor de sistemas neuronales y de computación, Wolfgang Einhauser del Instituto Federal Suizo de Tecnología, y Olivia Carter de la Universidad de Harvard, descubrieron el fenómeno en voluntarios que observaban estímulos ambiguos. Estos estímulos, o “percepciones”, consisten en imágenes o sonidos que pueden ser correctamente interpretados en una de dos maneras posibles, como es el caso de la famosa ilusión óptica en la que puede verse el rostro de una anciana o el perfil del de una joven.

Cualquiera de las interpretaciones es correcta, pero debido a que ambas no pueden ser vistas simultáneamente, nuestro cerebro alternará entre una y otra repetidamente.

En sus experimentos, los investigadores presentaron a seis voluntarios cuatro tipos de estímulos ambiguos. Tres de estos fueron visuales y uno auditivo (un sonido que podía ser interpretado como un solo tono o dos tonos separados). Los voluntarios veían o escuchaban los estímulos y presionaban una

tecla en un teclado cuando se producía un cambio en su percepción. Al mismo tiempo, un software de rastreo infrarrojo de ojos medía el diámetro de las pupilas de los sujetos.

Los científicos encontraron un incremento significativo en el diámetro de las pupilas en el instante que precedía al cambio perceptual. Las pupilas, las cuales miden aproximadamente 2 milímetros cuando están expuestas a una luz brillante, se dilataron tanto como 1 milímetro en ese momento vinculado a la decisión, un cambio que, en teoría, puede ser detectable para un observador casual. Koch y sus colegas también encontraron que cuanto más se dilatan las pupilas, mayor es el período de tiempo antes del cambio de una interpretación hacia otra.

Las pupilas se dilatan y contraen no sólo como respuesta a los niveles de luz, sino también dependiendo del estado químico del cerebro. Por ejemplo, drogas tales como los opiáceos provocan que la pupila se contraiga hasta el tamaño del agujero hecho por un alfiler, mientras que la droga MDMA, o “éxtasis”, provoca que la pupila se dilate. En un cuerpo normal, las pupilas se dilatan en respuesta a la norepinefrina (o noradrenalina), el neurotransmisor responsable de nuestras reacciones de “escapar o pelear” ante las

situaciones peligrosas. Debido a que las pupilas de los sujetos se dilataron en el momento en que sus cerebros decidieron entre una u otra de las formas del estímulo ambiguo, la norepinefrina podría ser también importante en las decisiones de bajo nivel, rápidas e inconscientes, incluyendo las relativas a lo que vemos entre un momento y el siguiente.

[Agarrarnos de las manos](#)

En esta ocasión os traemos una nueva entrevista realizada en la radio autonómica de Galicia “Radio Galega” a nuestro director Rafael López en la cual se abordan temas como la sonrisa en el lenguaje no verbal, la evolución de los gestos a través de los años, cómo debemos estrechar la mano y muchos otros temas sobre comunicación o lenguaje no verbal. Esperamos que os guste.

[<< Clic aquí para oír la entrevista >>](#)

Detección de mentiras – Entrevista Radio Galega

En esta ocasión os traemos la entrevista que recientemente realizaron a nuestro director Rafael López en la Radio autonómica de Galicia, Radio Galega. En esta entrevista se abordaron los diferentes indicadores de la simulación el engaño y la mentira que pueden ayudarnos a detectar cuándo una persona nos está mintiendo.

Entre los indicadores que se utilizan en la detección de mentiras, podemos encontrar indicadores objetivos y subjetivos de la mentira, y a su vez indicadores verbales, paraverbales, no verbales y fisiológicos. De todo ello hablamos en la entrevista realizada el pasado jueves 18 de marzo.

Este terreno dentro del mundo del lenguaje no verbal y la comunicación no verbal está despertando un gran interés entre todo tipo de personas. Esperamos que os guste, sólo tenéis que hacer clic en el enlace que está justo debajo de esta línea.

[Entrevista Rafael Lopez Radio Galega.MP3](#)

Negociación y microexpresiones: grandes aliados del LENGUAJE NO VERBAL

Consideramos microexpresiones a las expresiones faciales de las emociones que una persona siente en un momento concreto del tiempo.

El rostro de una persona nos puede ofrecer información sobre la emoción que está sintiendo o sobre la emoción que pretende ocultar. Es evidente que detectar estos indicadores no es tarea simple, ya que en las expresiones faciales se recoge el carácter individual y propio de cada persona y a su vez el carácter universal. Está demostrado que las expresiones faciales resultantes de las emociones básicas de tristeza, alegría, miedo, ira, sorpresa y asco tienen carácter universal. También está probado que las expresiones faciales son influenciadas por la experiencia del individuo y por el entorno en el que se ha desenvuelto a lo largo de su vida. Otro factor a tener en cuenta será el cultural, ya que en función de las diferentes culturas, la expresión de las emociones varía en lo relativo a la expresión de esta emoción. Es decir, tenemos que tener en cuenta el carácter filogenético, cultural y experiencial.

Otro factor a tener en cuenta será la posibilidad de que aparezcan dos emociones simultáneas, o lo que es más importante para nosotros, una emoción y la intención de contrarrestar esa emoción. Cuando el individuo pretende engañar, la expresión más evidente será la que está falseando y la emoción o emociones verdaderas serán aquellas que aparezcan de manera fugaz.

Las microexpresiones en el rostro son expresiones faciales desarrolladas en un breve espacio de tiempo que en la mayoría de las veces no llega al cuarto de segundo, sin embargo, son expresiones completas.

Otro elemento son las expresiones abortadas, las cuales duran más que las microexpresiones pero no son completas.

El campo de las microexpresiones es de tremenda utilidad en ámbitos empresariales alcanzando una gran importancia a la hora de negociar con clientes y proveedores o de gestionar equipos. Con formación y andando un poco avispados podemos conocer las emociones que pasan por dentro de nuestro interlocutor y por consiguiente valorar si su expresión verbal y no verbal es congruente.

Es evidente la utilidad para detectar pistas o detalles que puedan conducirnos a la conclusión de que una persona está simulando, engañando o no está diciendo toda la verdad.

El análisis de diferentes parámetros de las expresiones falsas puede ayudarnos a detectar el engaño:

- **Asimetría.** Podemos observar el movimiento de los mismos músculos en ambos lados de la cara pero con distinta intensidad, dando lugar a una más o menos pronunciada asimetría. Existen estudios que asocian la asimetría con la delación y la simetría con las emociones auténticas, aunque una vez más no es un indicador definitorio. En el caso de la sonrisa, la asimetría será un indicador de sonrisa falsa.
- **Tiempo de ejecución.** Incluiría el tiempo que tarda en aparecer, el tiempo que se mantiene y el tiempo que tarda en desaparecer. Las expresiones auténticas suelen durar menos de cinco segundos y en ningún caso más de diez segundos. Las expresiones más largas suelen ser emblemas o emociones fingidas.
- **Sincronización.** La expresión facial de las emociones coincidirá en el tiempo con la expresión corporal y variación en la

voz asociadas con dichas emociones. Si la expresión facial aparece con posterioridad al resto de expresiones, será un indicador facial de la mentira.

- **Morfología.** La existencia de determinados movimientos faciales nos indicará la presencia de una expresión genuina. Para profundizar en ello deberíamos hablar extensamente del sistema FACS desarrollado por Paul Ekman, padre del estudio de las microexpresiones.
- **Velocidad de inicio.** La velocidad de inicio de una expresión falsa será más abrupta y más explosiva que de una expresión sincera.
- **Movimientos superpuestos.** Si la expresión es espontánea, surgirán diversos movimientos faciales superpuestos.
- **Trayectoria.** La expresión desarrolla su trayectoria completa sin interrupciones o sin expresiones de contención si ésta es sincera.

En definitiva, las personas vivimos, recordamos y aprendemos a través de las emociones. Cualquier organización formada por personas estará entonces compuesta por emociones. Emoción y empresa han ido siempre unidas de la mano y en tanto en cuanto

las personas continúen siendo el alma de las empresas seguirá siendo así.

Quizá es momento de empezar a pensar en las emociones que se viven en las empresas y de cómo se pueden identificar.

Tipos de emoción y la forma de expresarlas a través del LENGUAJE NO VERBAL

La expresión de las emociones abarca un gran campo de análisis que podríamos clasificar en función de las emociones a las que responden. De esta manera podemos encontrar en primer lugar las emociones primarias, de carácter reactivo. Es decir, ocurre algo y reaccionamos ante ese suceso. Por ejemplo, al cruzar la calle un coche que no hemos visto nos toca el claxon y rápidamente reaccionamos con un catálogo de expresiones de la emoción de miedo.

En segundo lugar nos encontramos con emociones secundarias. En esta ocasión estamos ante emociones anticipativas y menos intensas que las anteriores. Un ejemplo de ellas puede ser la situación de ansiedad que genera presentar ante un consejo de administración unos resultados catastróficos. Horas antes vamos generando ansiedad mediante un proceso anticipativo a los hechos que ocurrirán en el consejo. Me van a despedir, me van a degradar, perderé mi prestigio, mi reputación. En definitiva, me anticipo a un suceso que aún no ha ocurrido.

En tercer lugar, nos encontramos con el estado de ánimo. La intensidad emocional disminuye pero su duración se incrementa. Hablamos de un periodo que puede prolongarse durante días.

En cuarto lugar, aparecen los estados disposicionales. Son una especie de estados de ánimo enquistados durante periodos de incluso meses.

Por último, tendríamos la personalidad, la cual se ve afectada por una importante carga genética. Hablamos de emociones de baja intensidad que acompañan al individuo a lo largo de su vida. Un ejemplo de ello son las personas optimistas o pesimistas.

Cada uno de estos tipos de emoción tiene un canal para expresarse a través del cuerpo. Las emociones reactivas de carácter primario se reflejan a través de los gestos y, en mayor medida, a través del rostro, en lo que denominamos microexpresiones y que a continuación conoceremos en detalle. Las secundarias igualmente a través de gestos y microexpresiones, pero esta vez con un mayor peso de las primeras. Además se les unen las posturas corporales que además serán un mecanismo de expresión del estado de ánimo. Los estados disposicionales y la personalidad se expresan a través de un mecanismo mucho más

controvertido, nuestra morfología facial y corporal. Y digo controvertido porque a nadie le gusta que nos encuadren en un tipo de personalidad en función de nuestro cuerpo o de nuestra cara. Quizá la clave está en que realizamos el planteamiento contrario y realmente nuestro cuerpo refleja cómo somos porque nuestro físico se ha configurado en función de nuestra personalidad.

La expresión y el contexto en el LENGUAJE NO VERBAL

En las situaciones de la vida real los sujetos difícilmente se enfrentan con una expresión aislada, por el contrario, reciben simultáneamente información sobre el resto de los canales y, sobre el contexto o la situación en la cual la emoción se expresa. Por ello, no debemos perder de vista la importancia que tendrá el contexto en la generación de emociones en la empresa.

Existen empresas, bien es cierto que no muchas, que lo tiene claro desde hace años. Manejan las emociones y crean el contexto para que éstas se generen de la manera más adecuada para su objetivo. Un claro ejemplo de esto lo podemos encontrar en Google y sus oficinas centrales en Zurich. Un contexto ideal para fomentar las emociones positivas y con ellas la creatividad, la auto motivación, el trabajo en equipo, la asunción de responsabilidades y la alta productividad.

Expresión de las emociones: Clave del LENGUAJE NO VERBAL

Las emociones son algo interior de la persona. Un suceso exterior mueve algo en nuestro interior y se desencadenan una serie de circunstancias propias e individuales para cada persona. No obstante, a la vez que nos acercamos a su concepto y funcionamiento, debemos prestar especial atención al mecanismo por el cual éstas salen a la luz, la “expresión de las emociones”.

Todos nosotros hemos oído hablar en innumerables ocasiones de Darwin. Lo primero que nos viene a la cabeza es su teoría de la evolución. Pero éste no fue el único campo de investigación en el cual el afamado científico profundizó. También realizó una exhaustiva investigación en materia de emociones, en concreto sobre la expresión de éstas. Darwin desarrolló su trabajo sobre expresión de emociones, no con un interés específico en este terreno, sino como apoyo a su teoría de la evolución. No obstante, su trabajo en este terreno se ha convertido en la investigación científica más importante y, sin lugar a dudas, el origen del lenguaje no verbal como materia de estudio. Fruto de las investigaciones de Darwin y de las de otros autores que recogieron su testigo, podemos concluir que las emociones

cumplen tres importantes funciones: la función adaptativa, la función motivacional y la función social.

Respecto a la función adaptativa de las emociones podemos decir que la emoción prepara al organismo para que ejecute una conducta exigida por las condiciones ambientales, que movilice la energía necesaria y dirija la conducta a un objetivo determinado. “Menuda cara trae el jefe, mejor no le digo nada”. Este pensamiento que todos hemos tenido en alguna ocasión, es una pequeña muestra de la función que tiene la expresión de las emociones en la adaptación y la supervivencia.

En cuanto a la función motivacional, ésta se verá cubierta por la provocación por parte de la emoción de conductas motivadas, dirigidas a una determinada meta con una determinada intensidad. La conducta motivada produce una reacción emocional y a la inversa, la emoción puede favorecer la aparición de una conducta motivada.

Por último, la función social se cumple desde el momento en que la expresión de las emociones permite al resto de personas de nuestro entorno predecir nuestro comportamiento y a nosotros el de los demás, y en consecuencia actuar de determinada manera.

La expresión de las emociones, en cumplimiento de su función social, asume un importante papel en el proceso comunicativo, y por tanto, de tremenda importancia en la gestión de equipos. Por un lado, nos permite percibir las emociones y sentimientos de nuestros interlocutores, y por otro lado nos permite transmitir las nuestras propias, todo ello sin necesidad de desarrollar capacidades extra por encima de las que traemos “de serie”.

Lenguaje no Verbal – Teoría tridimensional de las emociones



Hoy en día es aceptado de manera generalizada por la comunidad científica la existencia de un modelo tridimensional de las emociones. Este modelo nos aporta que al sentir una emoción se desencadenan tres tipos de procesos en la persona:

- Motor o conductual, es decir, al sentir una emoción desarrollaremos una determinada conducta.
- Cognitivo, es decir, al sentir algo, también pensaremos algo, razonaremos algo al respecto de lo que no ocurre.

- Fisiológico, es decir, algo ocurrirá en nuestro cuerpo (enrojecimiento, sudor, alteración del ritmo cardiaco, dilatación de pupilas, etc....

Debemos tener siempre presente que el **lenguaje no verbal** o la **comunicación no verbal** es la expresión de nuestras emociones, por tanto, en esa expresión intervendrán las tres dimensiones. Debemos prestar atención a las reacciones motoras o conductuales (qué hacemos con nuestro cuerpo a nivel de comportamiento o movimientos) y a las fisiológicas (qué reacciones se desencadena en nuestro cuerpo) porque marcarán la expresión visible de la emoción, pero ojo, la tercera dimensión, la dimensión cognitiva afectará a ambas y se verá afectada por ambas.

Por ejemplo, yo puedo sentir enfado en un momento dado y mi cuerpo reaccionará a nivel motor demostrando con mi conducta y mis movimientos el enfado (cara, cuerpo,...), también se generarán determinadas reacciones fisiológicas (tensión muscular, incremento del ritmo cardíaco y de la potencia del latido, incremento de adrenalina,...), pero a su vez el proceso cognitivo se ve influido e influye en ellos. Si considero que la situación

socialmente no me permite mostrar el enfado, mi cerebro mandará señales para controlar mis muestras de enfado. Está demostrado que se pueden observar tanto las expresiones de las emociones como los intentos de controlarlas.

En este sentido Paul Ekman nos aporta dentro de su categorización de microexpresiones las “expresiones abortadas” y las “subexpresiones”, que son precisamente expresiones de la emoción sentida que el proceso cognitivo trata de disimular (las primeras aparecen completas y las segundas sólo parcialmente).

[Lenguaje no verbal en Roma – 1/17](#)

Estimados amigos, os dejamos aquí una serie de post dirigidos a arrojar luz sobre la universalidad de los gestos, ya no solo en su componente intercultural, sino en su aspecto temporal. ¿Han evolucionado los gestos utilizados en la antigüedad? ¿Cómo serían los gestos en la época de los romanos?

Este estudio que os iremos dejando en diversos post ha sido elaborado de manera magistral por M. Antònia Fornés Pallicer y Mercè Puig Rodríguez-Escalona, doctoras en Filología Clásica, profesoras titulares de Filología Latina de la Universidad de las Islas Baleares y de la Universidad de Barcelona respectivamente y miembros del Grupo de Lingüística Latina de la Universidad de Barcelona (GLLUB). Desde hace unos años, están desarrollando un proyecto de investigación centrado en el campo de la gestualidad romana que se ha recogido en el libro publicado por Editorial Octaedro “El porqué de nuestros gestos. La Roma de ayer en la gestualidad de hoy”, un libro para no perderselo.

[Lenguaje no verbal en Roma – 2/17](#)

Orejas

En España, Italia, Brasil, Uruguay y Argentina es común felicitar los aniversarios estirando de las orejas a los que cumplen años. El origen de esta costumbre está en la época romana. Antiguamente se hacía un gesto muy parecido: se tocaba el lóbulo de la persona a la que habían de recordarle algo. Asimismo, también se tocaban su propio lóbulo cuando querían hacer memoria. Por ello, hoy se tira de la oreja cuando alguien cumple años: para recordarle el tiempo pasado.

[Lenguaje no Verbal en Roma 3/17](#)

Silencio

“Pero él, llevándose el índice a los labios, atónito por el miedo, dijo: calla, calla”. Se trata de un texto de Apuleyo, concretamente de Las metamorfosis (la única novela romana que ha sobrevivido entera), que ha dado cuenta de un gesto muy común entre nosotros, el de imponer silencio.

[Lenguaje no Verbal en Roma 4/17](#)

Aprobación

Uno de los emblemas más interesantes es el del gesto que hacían los romanos a la hora de afirmar o negar. Para comunicar aprobación se hacía lo mismo que ahora: mover la cabeza arriba y

abajo. No obstante, la sorpresa ha llegado al investigar la negación. Aunque los romanos conocían el movimiento lateral de izquierda a derecha, no era éste el que utilizaban normalmente para decir no, sino que tiraban la cabeza hacia atrás. Lo más curioso es que este emblema existe todavía en la Italia meridional, al sur de Nápoles; como también perdura en Sicilia, Malta, Grecia y Turquía.

[Lenguaje no Verbal en Roma 5/17](#)

Números

Los romanos podían expresar con los dedos cualquier número entre el uno y un millón. El sistema consistía en representar las unidades con dieciocho gestos distintos realizados con los dedos de la mano izquierda (el corazón, el anular y el meñique expresaban las cifras del uno al nueve, y con el pulgar y el índice las decenas). Con la mano derecha se expresaban las centenas y millares mediante 18 gestos. La posición de las manos respecto al pecho, el ombligo o el fémur expresaban las decenas y centenas de mil. Para el millón se entrelazaban las manos.

[Lenguaje no Verbal en Roma 6/17](#)

Un 'tanto'

Levantar el dedo corazón manteniendo la mano cerrada era un gesto obsceno que intentaba reproducir un pene erigiéndose desde el escroto. “¿También tú te burlas de mí, ladrón, y me muestras el dedo impúdico cuanto te amenazas?”, reza un poema romano.

[Lenguaje no Verbal en Roma 7/17](#)

Chasquear los dedos

En latín se llama crepitus digitorum, el gesto de chasquear los dedos servía para enviar una señal a alguien para que hiciera alguna cosa que ya se sabía. Tíbulo lo nombra en sus Elegías como la manera de ordenar a su mujer que le abra las puertas de casa.

[Lenguaje no Verbal en Roma 8/17](#)

Existe un mosaico del siglo VI d. C. con un personaje que hace el gesto de los cuernos con una mano: levantar los dedos meñique e índice con el puño cerrado. Su significado variaba si se hacía hacia arriba o hacia abajo. De ésta última manera significaba, como hoy, alejar el mal. Es, por tanto, un gesto de protección, como también lo es cruzar los dedos índice y corazón. Eran símbolos de defensa ante el mal de ojo.

[Lenguaje no Verbal en Roma 9/17](#)

‘Corta, corta’

El gesto en tono de burla para advertir a alguien que pare de hablar cuando su verborrea se hace insoportable permanece igual hoy. Consiste en mantener los dedos juntos y estirados horizontalmente y juntarlos y separarlos alternativa y rápidamente del pulgar.

[Lenguaje no Verbal en Roma 10/17](#)

Piernas cruzadas

Sentarse con las piernas cruzadas era considerado maléfico en la antigua Roma. También lo era sentarse con las manos entrelazadas y colocadas sobre una rodilla o con los dedos entrelazados. En concreto, estas posturas podían perjudicar algunos procesos como el parto (estaba prohibido sentarse así delante de una mujer embarazada) o la toma de decisiones en una reunión.

[Lenguaje no Verbal en Roma 11/17](#)

Tocarse la barba

Para los romanos, el que se palpa la barba habla calmosamente. La costumbre de afeitarse con un barbero no comienza hasta el siglo

II a. C. La doctora Fornés afirma que “de hecho, los primeros barberos, procedentes de Sicilia, llegaron a Roma el año 300 a. C., aunque los romanos ya se afeitaban solos mucho antes”.

[Lenguaje no Verbal en Roma 12/17](#)

Cabeza alta

Los discursos del dictador italiano Benito Mussolini recogían gestos de la época romana. Se refiere a ello Petronio, cuando habla de un personaje que sabe que recibirá una herencia y estaba orgulloso de su recuperación moral y económica. De esta manera, levantando la barbilla, manifestaba su orgullo.

[Lenguaje no Verbal en Roma 13/17](#)

Tocarse la nariz

Este gesto no es hoy, como tampoco lo era en la antigua Roma, señal de buena educación. Los romanos consideraban que mantener la nariz limpia era símbolo de buena educación. Sonar a otra persona era un gesto con otro significado: tratarlo como a un niño.

[Lenguaje No Verbal en Roma 14/17](#)

Sacar la lengua

Estaba prohibido sacar la lengua, incluso cuando se tosía, y pasarse la lengua por encima de los labios. Estos gestos podían dar a entender a otra persona que se estaba invitando a una relación más íntima. No obstante, **sacar con fuerza la lengua se entendía como una burla**. Las primeras manifestaciones que los investigadores han encontrado sobre ello se refieren a “irreductibles” galos que se burlaban de los romanos. Aún así, parece que el gesto ya se hacía en las culturas mediterráneas antiguas, como indica un pasaje de la Biblia (Isaías 57,4).

[Lenguaje no Verbal en Roma 15/17](#)

‘Exquisito’

Juntar los dedos índice y pulgar, y besarlos se realizaba como gesto a las estatuas de dioses o al entrar en lugares sagrados. Hoy se utiliza tanto para lanzar un beso a alguien como para expresar satisfacción ante una cosa que ha gustado mucho

[Lenguaje no Verbal en Roma 16/17](#)

Besar en la boca

En la antigua Roma era común que el amante o un familiar del moribundo le besase en la boca para recibir el alma de la persona que dejaba este mundo. Esto se puede trasladar también hoy en

día. La prensa coincidió en interpretar el beso de Madonna a Britney Spears como el traspaso de un cetro: el de reina del pop.

[Lenguaje no Verbal en Roma 17/17](#)

Orejas de asno

“Imitar con la manos unas orejas blancas”. Mostrar las palmas de las manos con el pulgar tocando las orejas y moviendo los dedos también significaba burla hace dos mil años. Para los romanos, era imitar las orejas de un asno

Definición de proxémica o proxemia

Estimados amigos, os dejo en esta ocasión con la definición del Centro Virtual Cervantes del término proxémica. Es una definición muy clarificadora para todos aquellos que no hayáis oído hablar del término y queráis realizar un primer acercamiento.

Se conoce como proxémica la parte de la semiótica (ciencia que estudia el sistema de signos empleado en la comunicación) dedicada al estudio de la organización del espacio en la comunicación lingüística; más concretamente, la proxémica estudia las relaciones -de proximidad, de alejamiento, etc.- entre las personas y los objetos durante la interacción, las posturas adoptadas y la existencia o ausencia de contacto físico. Asimismo, pretende estudiar el significado que se desprende de dichos comportamientos.

La competencia proxémica permite a las personas crear un marco de interacción acorde con unas coordenadas espaciotemporales que expresan determinados significados y que, en ocasiones, obedecen a un complejo sistema de restricciones sociales que pueden observarse en relación con el sexo, la edad y la

procedencia social y cultural de las personas. A veces, la distribución del espacio está establecida de antemano, por ejemplo, en la sala de un juicio o en una ceremonia religiosa.

El origen de la proxémica está relacionado con los estudios que los etólogos habían realizado acerca de la importancia de la distribución espacial en las interacciones entre animales. En los años sesenta del siglo XX, un grupo de estudiosos de las ciencias sociales, entre ellos el antropólogo Edward T. Hall, aplicaron el modelo que etólogos como Huxley o Lorenz habían diseñado para el mundo animal al estudio de la comunicación en las sociedades humanas. Hall identificó varios tipos de espacio, entre ellos el denominado espacio personal o informal. Este espacio no es otro que el creado por los participantes de una interacción y que varía en función del tipo de encuentro, la relación entre los interlocutores, sus personalidades y otros factores. Diseña un modelo en el que clasifica el espacio personal en cuatro subcategorías:

- 1. Espacio íntimo, que va desde el contacto físico hasta aproximadamente 45 cm. Esta distancia podría subdividirse en dos intervalos distintos: entre 0 y 15 cm, distancia que*

presupone el contacto físico y que tendría lugar en situaciones comunicativas de máxima intimidad (por ejemplo, durante el mantenimiento de relaciones afectivas); y entre 15 y 45 cm, que se corresponde con una distancia menos íntima pero inserta en un marco de privacidad.

- 2. Espacio casual-personal, que se extiende desde 45 cm a 120 cm. Es la distancia habitual en las relaciones interpersonales y permite el contacto físico con la otra persona.*
- 3. Espacio social-consultivo, que abarca desde los 120 cm hasta los 364 cm y aparece en situaciones donde se intercambian cuestiones no personales.*
- 4. Espacio público, que va desde esta última hasta el límite de lo visible o lo audible. A esta distancia los participantes tienen que amplificar recursos como la voz para posibilitar la comunicación. Por ejemplo, durante una conferencia.*

El propio E. T. Hall señala que este modelo está basado en sus observaciones de una muestra particular de adultos y por tanto, no es generalizable a todas las sociedades.

Es evidente que existen normas diferentes en cada cultura para el lugar y la distancia que se deben mantener en determinadas situaciones y que transmiten información sobre la relación social entre los participantes. Existe una distancia adecuada para cada situación de acuerdo a unas reglas establecidas por la comunidad que los participantes conocen, o deben aprender, para moverse con éxito en las relaciones interpersonales y evitar conflictos o interpretaciones erróneas.

Es, por tanto, necesario que los aprendientes reconozcan y utilicen los diferentes códigos proxémicos utilizados en la cultura de la lengua que aprenden para evitar conflictos durante los intercambios comunicativos. Puede resultar interesante presentar visualmente modelos de comportamiento proxémico en diversos grupos sociales y durante diferentes situaciones comunicativas en sociedades donde se habla español.

Otros términos relacionados

Comunicación no verbal; Cinésica; Etnografía de la comunicación; Cortesía; Competencia sociocultural.

Bibliografía básica

1. *Casalmiglia, H. y Tusón, A. (1999). Las cosas del decir. Barcelona: Ariel.*
2. *Crystal, D. (1987). Enciclopedia del lenguaje de la Universidad de Cambridge. Madrid: Taurus: 1994.*
3. *Greimás, A. J.; Courtés, J. (1982). Semiótica. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje. Madrid: Gredos, 1990.*
4. *Poyatos, F. (1994). La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación. Madrid: Istmo*
5. *Poyatos, F. (1994). La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción. Madrid: Istmo.*

Bibliografía especializada

1. *Hall, E. T. (1959). The silent language. Nueva York: Doubleday y Co.*
2. *Knapp, M. L. (1980). La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno. Barcelona: Paidós, 1992.*

Lenguaje no verbal y liderazgo 1/8

Independientemente de las aptitudes y actitudes que pueda tener un gran líder, es evidente que el liderazgo es algo que está en la mente de los demás. Todos los grandes líderes lo son o han sido porque el resto de la humanidad les hemos otorgado ese galardón. Hay una serie de elementos que nos hacen decir “esta persona es un líder” y la gran mayoría de estos son elementos que se perciben a través de la vista. La clave estará en lo que digan y hagan, pero siempre canalizado a través del “cómo lo digan y cómo lo hagan”, es decir, a través de las señales no verbales.

Cuando una persona es un líder, su comportamiento es diferente al de los demás. Algo se ve o se siente en él que es diferente. Pero este hecho no es único en el hombre, algunas especies de peces cambian de color una vez que se convierten en los líderes del grupo y en el mono, el macho dominante tiene una mayor formación de nuevas células cerebrales.

En los seres humanos, a menudo se dice, “los líderes viven más tiempo” y también se observan cambios en su lenguaje corporal.

En esta serie de pequeñas perlas sobre el lenguaje no verbal del líder vamos a ofrecerte cuales son los signos no verbales que denotan el liderazgo.

No es de extrañar que algunos de los líderes más carismáticos de nuestro tiempo, como Barak Obama o Steve Jobs, sean maestros del lenguaje corporal. Han dominado la capacidad de sincronizar su lenguaje verbal y los mensajes no verbales. Controlan sus gestos corporales, y en consecuencia, su capacidad de influir en su audiencia y transmitir su mensaje con eficacia.

Lenguaje no verbal y liderazgo 2/8 – Preparando una reunión

Uno de los elementos imprescindibles a la hora de preparar un reunión es evidentemente la definición clara del objetivo que pretendemos conseguir. Es algo obvio que en muchos casos deberíamos recordar. ¿Qué quiero conseguir?

Ahora bien, la diferencia entre un líder y alguien que no lo es la utilización de las emociones. Las emociones se transmiten como la pólvora. Cuando alguien tensa una negociación, la respuesta por la otra parte suele ser también tensa. Cuando ofrecemos un trato cordial, solemos encontrarnos con el mismo trato por parte de la

otra persona. Por tanto, el ejercicio que todo líder realiza, en muchos casos sin darse cuenta, es utilizar las emociones para conseguir el objetivo.

A partir de ahora ya sabe que a la pregunta ¿qué quiero conseguir? debe unirle ¿qué emociones me van a ayudar a conseguirlo?

El uso y la expresión de las emociones es algo con lo que el ser humano nace. Viene de serie. Sin embargo muy pocos de nosotros sabemos interpretar esa expresión de manera consciente. Interpretar el lenguaje no verbal consistirá en educar a nuestra mente para decodificar estos mensajes y utilizarlos como herramienta del liderazgo.

Una vez establecido el objetivo y las emociones a utilizar, el siguiente paso es saber cómo expresarlas.

[Lenguaje no verbal y liderazgo 3/8 – La postura del líder](#)

¿Te imaginas a un líder andando con desgana? ¿arrastrando los pies? ¿encorvado? ¿con la cabeza baja?

Tu mismo de estás respondiendo. El líder camina como si fuese a dirigirse al podio a recibir su premio. Grandes, rápidos y firmes

pasos hacia el éxito. Evite desplazar el cuerpo hacia los lados al andar, dé pasos firmes.

El líder mantiene una postura erguida, ampliando su cuerpo. En cualquier especie animal cuando el macho quiere demostrar su liderazgo separa los brazos del cuerpo, saca pecho, se posiciona erguido, mostrando su cuerpo, diciendo “aquí estoy” “no tengo miedo”. Esta es la misma postura del líder humano.

Mantenga su cuerpo abierto, muestre las palmas de la mano, no cierre los puños. Además de demostrar la tranquilidad inequívoca del líder, transmitirá sinceridad, “no tengo nada que ocultar”.

Los grandes líderes salen de detrás del atril, son cercanos, muestran su cuerpo, transmiten sinceridad y honestidad.

Lenguaje no verbal y liderazgo 4/8 – Contacto visual

Los ojos son la ventana del alma, y no hay mayor poder de liderazgo que mostrar su más profunda y verdadera esencia de sí mismo.

¿El líder es guapo o feo? ¿alto o bajo? ¿rubio o moreno? ¿hombre o mujer? ¿joven o mayor? La verdad es que todas estas características carecen de importancia. Lo que verdaderamente es

coincidente en todos los grandes líderes es su transparencia. Son personas auténticas. Se muestran tal y como son.

Por tanto, dado que los ojos son la ventana del alma, un líder mira siempre a los ojos de sus interlocutores. Mirar a los ojos de tu interlocutor incrementa notablemente la escucha activa por su parte, te prestarán más atención.

En un auditorio el líder se dirige a todas las zonas. Evidentemente no podrá mirar a todos sus interlocutores uno por uno, pero mirando a todas las zonas del auditorio, las personas allí sentadas percibirán que el líder les mira personalmente a cada uno de ellos.

[Lenguaje no verbal y liderazgo 5/8 – Señales de acuerdo](#)

El líder es transparente, y así lo hace saber. Cuando esté de acuerdo con una idea transmítalo a través de gestos de acuerdo.

Si está en una conversación con pocas personas asienta con la cabeza. Apóyelo repitiendo parte de la última frase mencionada por su interlocutor.

Utilice las manos. Si está en un auditorio y alguien del público realiza un comentario con el que está de acuerdo dígaselo con un breve aplauso. Muéstrole el signo de “OK”.

Lenguaje no verbal y liderazgo 6/8 – El poder del silencio

Un líder no se precipita. Un líder reflexiona. El líder sabe hablar en la medida justa, ni poco ni mucho y en el momento clave maneja el silencio como un arma poderosa. Mientras hablamos bombardeamos a nuestros interlocutores con nuestras palabras. Cuando el líder calla ofrece tiempo para pensar sobre sus últimas palabras. Refuerza su último mensaje.

Imagínese el silencio como una tecla, cuando la pulsamos grabamos los datos en el disco duro de su interlocutores.

Practique el silencio.

Lenguaje no verbal y liderazgo 7/8 – El gesto de la torre

El líder reflexiona, y esto también se muestra en sus manos. Un gesto muy común entre los grandes líderes será el gesto de “la torre”. Se realiza uniendo las puntas de los dedos de una mano con los de la otra, situándolos hacia arriba.

Significa escucha activa mientras está tomando una postura crítica. Está prestando atención y analizando cuidadosamente la información.

No se deberán cerrar el espacio interdigital ya que esto mostraría una falta de confianza en la exactitud de la respuesta.

Lenguaje no verbal y liderazgo 8/8 – Estrecha la mano.

El líder da la mano con firmeza, pero no aprieta como si de un quebrantahuesos se tratase. El líder ofrece una presión adecuada y en ningún momento parece tener una sardina escurridiza por mano.

El líder da la mano de manera vertical ya que no desea estar ni por encima ni por debajo de ti. No es sumiso ni autoritario.

Un líder no parece una bomba de extraer agua. Un par de meneos es suficiente para el líder, él no necesita robarte la mano y estar agitándola durante varios minutos.

[Cómo seducir a una mujer bailando 1/2](#)

Lejos de la frivolidad que puede reflejar el titular de este artículo, hoy nos queremos referir a una investigación científica recientemente publicada por el Dr. Nick Neave de la Universidad de Northumbria (Reino Unido). Os dejamos una traducción del artículo aparecido en la web de la universidad.

De manera adicional podéis descargaros dos vídeos en los que comprobaréis las dos maneras de bailar a las que un hombre puede optar (la que atrae a las mujeres y la que no), todo ello ateniéndonos a los descubrimientos de este equipo científico.

[Vídeo 1 – Baile NO atractivo](#)

[Vídeo 2 – Baile atractivo](#)

TEXTO DEL ARTÍCULO.

A las mujeres las excitan sobre todo los hombres que, a modo de John Travolta, bailan con movimientos vigorosos y no estereotipados tanto del torso como del cuello, mostrando sentido del ritmo pero también creatividad. Es raro que se considere un buen bailarín a alguien que se limita a mover los brazos sin hacer otra cosa, comenta Nick Neave, psicólogo de la citada universidad, que dirigió el estudio.

Neave cree que los movimientos que hace el hombre pueden indicar en cierto modo su cualidad reproductora en términos de salud, vigor o fuerza, aunque harán falta estudios ulteriores al respecto para llegar a comprender todas sus implicaciones. Su equipo de psicólogos reclutó a diecinueve voluntarios masculinos de entre 18 y 35 años y les pidió que bailasen durante treinta segundos un ritmo muy sencillo y frente a una cámara de vídeo. Para captar sus movimientos en tres dimensiones se conectaron a sus ropas 38 reflectores infrarrojos, que emiten puntos luminosos que permiten estudiar en detalle los movimientos de cada miembro del cuerpo. Los investigadores transfirieron entonces los movimientos de cada voluntario a un avatar (figura humanoide) asexuado en una pantalla de ordenador para asegurar así que se juzgaba a los bailarines sólo por sus movimientos y no por su talla o aspecto físico.

Se pidió entonces a treinta y siete mujeres heterosexuales, del mismo grupo de edad que los bailarines, que siguiesen los movimientos de aquéllos tal y como los reproducía el avatar para después puntuarlos. Los resultados del estudio muestran ocho variables distinguen a un “buen” de un “mal” bailarín. Son ésas

la amplitud de los movimientos del cuello, del tronco, del hombro y de la muñeca izquierdos, así como su variabilidad, además de la velocidad de movimiento de la rodilla derecha.

La percepción que tenían las mujeres de un buen baile estuvo influida sobre todo por los movimientos amplios y variados del cuello y el tronco. Según Neave, cuyo estudio aparece en la publicación “Biology Letters” de la Royal Society, las mujeres se fijaron especialmente en la cabeza, el cuello y la parte superior del cuerpo.

“Sabemos ahora a qué partes del cuerpo miran sobre todo las mujeres a la hora de valorar el atractivo de un varón. Si el hombre sabe cuáles son los movimientos claves, podrá entrenarse y aumentar sus posibilidades de atraer a una mujer con su estilo de baile”, comenta el psicólogo.

Su colega Kristofor McCarty, que participó también en el estudio, señaló a su vez: “Los métodos empleados nos han permitido hacer algunas predicciones preliminares de por qué ha evolucionado el baile. Los resultados obtenidos indican que parece haber un buen consenso general sobre lo que es un buen y

un mal baile, y a las mujeres parece que les gusta el mismo tipo de movimientos”

[Cómo seducir a una mujer bailando 2/2](#)

Tal y como os mencionamos en la anterior entrada, os adjuntamos el link de la entrevista realizada a Rafael López en Radio Galega con referencia a la investigación de la Universidad de Northumbria (Inglaterra)

[Entrevista Rafael López Radio Galega](#)

Proxémica: clave de la supervivencia.

Lo que más me ha llamado la atención del mundo del lenguaje no verbal desde hace años, y aún hoy en día me continúa fascinando, sin lugar a dudas, es la proxémica. El tremendo impacto que tiene el uso del espacio en la generación de emociones y el hecho de ver día a día cómo el espacio influye en nuestras vidas.

Las emociones y la expresión de éstas a través de la comunicación no verbal es algo que desde el ámbito científico ha sido ampliamente estudiado. Sin embargo, la proxémica es un campo al cual no se le ha dedicado, bajo mi punto de vista, la atención que se merece.

Es evidente, tal y como hemos mencionado en artículos anteriores, que el mayor exponente es el autor Edward T. Hall. En 1966, este antropólogo, publica un excepcional libro llamado “La dimensión Oculta”, en el cual acuña el término proxémica refiriéndose a él como “las observaciones y teorías interrelacionadas del empleo que el hombre hace del espacio, que es una elaboración especializada de la cultura”.

Casi 45 años después de su publicación la definición de las diferentes zonas espaciales del hombre (que mencionamos en diferentes artículos en nuestra web) siguen totalmente vigentes.

Pero en este artículo, a petición de uno de nuestros lectores, queremos hacer especial mención al origen de su teoría. Edward T. Hall plantea su constructo teórico a partir de la observación del uso del espacio en animales, basándose en las aportaciones de Hediger. De esta manera establece que existen una serie de “distancias” que, de una manera u otra, emplean la mayoría de los animales:

- Las usadas cuando un animal se encuentra con otro animal de diferente especie:

- Distancia crítica. Es aquella distancia, que al ser superada por un miembro de otra especie el animal, marca el momento en el cual comenzaría a huir, salvo que encuentre un obstáculo infranqueable, ante lo cual atacará. Muchos animales salvajes en libertad no son peligrosos pero al ser enjaulados se convierten en un gran peligro para otras especies ya que al entrar en su zona crítica no tienen vía de escape. Esta distancia de huida

parece tener relación con el tamaño del animal. Cuanto mayor es, mayor es esta distancia. Las especies más pequeñas dejan que otros individuos de especies diferentes se acerquen más antes de salir huyendo.

- Distancia de vuelo. Sería la aplicada para huida en especies voladoras.
- Las usadas cuando se encuentran con otro animal de su misma especie.
 - Distancia personal. Distancia normal de relación de dos animales “de no contacto” de la misma especie entre los que no existe un contacto íntimo: “ámpula invisible que rodea el organismo”.
 - Distancia social. Aparece en especies “de contacto” que tienen la necesidad de mantenerse unidos como grupo. La distancia social sería aquella hasta la que puede retirarse un individuo de la especie sin perder el contacto con el grupo. Más que una medida física es una medida psicológica que depende de la situación.

Un ejemplo claro que menciona Hall en su libro es el del domador de leones. Cuando el domador entra en la distancia crítica del león

y éste se ve acorralado en la jaula sin poder huir, procederá a acercarse lentamente al domador. En ese momento el domador sitúa una silla entre sí y el animal. El avance del león hacia el domador será imparable y en su acercamiento subirá a la silla. En ese momento se puede observar cómo el domador retrocede rápidamente saliendo de la distancia crítica de la fiera, ante lo cual el león cesará su avance y quedará subido a la silla.

Me gustaría, por último, destacar en este artículo un aspecto contemplado por el autor en su libro, que sin lugar a dudas es espeluznante. Según Hall, la extinción de las especies tiene mucho más que ver con el espacio que con cualquier otra causa.

Schäfer, director del Museo de Historia Natural de Frankfurt en la década de los 50, fue el primer autor que estudio el modo que tienen los seres vivos de manejar el espacio. Schäfer planteó el término de “densidad crítica” como el nivel de densidad de población a partir de la cual se desencadena un mecanismo mediante el cual la propia especie comienza a eliminar a sus congéneres. Hall plantea ejemplos con diferentes especies como el cangrejo o los ciervos en las cuales al aumentar la población llega un momento en el cual la falta de espacio hace que ellos

mismo se supriman, bien devorándose, bien mediante mecanismos de difícil explicación como dejar de reproducirse hasta reducir el nivel de densidad de la especie.

Lo verdaderamente interesante a la vez que preocupante es la aplicación de estas teorías al ser humano: ¿cuándo llegará el ser humano a la densidad crítica? ¿qué ocurrirá entonces?

¿Pueden nuestros gestos influir en nuestro cuerpo y nuestra mente? 1/2

Las personas que trabajamos en el mundo de la comunicación no verbal somos conocedores del increíble poder que tienen nuestros gestos sobre nosotros. Lo más habitual es estudiar el lenguaje no verbal como expresión de las emociones, pero no debemos olvidar que también funciona en sentido contrario. Las emociones generan la expresión pero la expresión también genera la emoción. Aconsejar a una persona deprimida que realice ejercicios forzados de erguir el cuerpo, pasear con la cabeza levantada y sonreír (aunque no lo sienta) va a ser de gran ayuda para ella, generando emociones positivas que le ayudarán a superarla. Igualmente la persona que acuda a una entrevista de trabajo y sienta esa lógica y humana ansiedad ante la situación, podrá realizar un ejercicio similar que le aportará seguridad y le tranquilizará.

Pues bien, ha llegado el momento de decir que la ciencia ha demostrado este hecho. Os dejo a continuación con un extracto de un artículo de la Universidad de Harvard donde concluyen que determinados gestos producen un incremento de

la testosterona y una disminución del cortisol, aumento de poder y disminución del estrés.

Gestos de poder: Breves señales no verbales que afectan a los niveles neuroendocrinos y a la tolerancia al riesgo.

Dana R. Carney, Amy J.C. Cuddy, and Andy J. Yap – Columbia University and Harvard University

Los pavos reales, orgullosos, muestran las plumas de su cola en búsqueda de pareja. El gato eriza el pelaje de su lomo al percibir un intruso de su tamaño. El chimpancé, afirmando su rango jerárquico, aguanta la respiración hasta que se abulta el pecho. El ejecutivo en la sala de juntas, pone los pies sobre la mesa, los dedos entrelazados detrás de su cuello, los codos apuntando hacia afuera. Los humanos y otros animales señalan su poder y dominación a través de señales no verbales de carácter expansivo, y estas actitudes, se refieren al poder profundamente relacionado con la selección natural, nos referimos al “macho alfa” (Darwin, 1872/2009, de Waal, 1998).

¿Pero es tan solo una escenificación del poder? ¿Qué sucede cuando se realizan expresiones de poder? ¿Puede sentirse más poderosa una persona realizando estos gestos? ¿Los sistemas

mentales y fisiológicos preparan a las personas para ser más poderosas?

[¿Pueden nuestros gestos influir en nuestro cuerpo y nuestra mente? 2/2](#)

El objetivo de nuestra investigación fue comprobar si los gestos de poder en realidad producen poder. Para realizar esta prueba, nos fijamos en los efectos que generan los gestos de poder o seguridad y los de bajo poder sobre algunos indicadores fundamentales: los sentimientos de seguridad en uno mismo, la elevación de la testosterona (hormonas del dominio), disminución de la hormona del estrés (cortisol), y aumento de la tolerancia al riesgo.

Nuestros resultados muestran que los gestos de poder o seguridad (en contraposición a los que reflejan poca seguridad) provocan cambios fisiológicos, psicológicos y de comportamiento, demostrándose la hipótesis planteada.

Estos hallazgos contribuyen en la comprensión actual del conocimiento corporal de dos maneras importantes. En primer lugar, sugieren que los efectos de realización de determinados gestos, más allá de la emoción y la cognición, influyen en la

fisiología y la elección de la conducta posterior. Por ejemplo, como se describió anteriormente, asintiendo con la cabeza se genera un efecto que hace que sea más fácil persuadir otra persona y sonriendo nuestro buen humor aumenta.

Sugerimos que estos comportamientos simples, una inclinación de la cabeza o una sonrisa, también pueden causar cambios fisiológicos que activan cambios psicológicos, fisiológicos y de comportamiento y esencialmente pueden cambiarte el día completo.

En segundo lugar, estos resultados sugieren que cualquier constructo psicológico, como la seguridad o la autoestima, puede incorporar elementos relativos a señales no verbales.

Estos resultados también ofrecen un avance metodológico en la investigación sobre la seguridad. Muchos de los efectos expresados de poder están limitados por la necesidad metodológica de manipular “la seguridad” en un ambiente de laboratorio (por ejemplo, asignaciones de roles complejos).

La investigación sugiere que la hipótesis comprobada puede extenderse a un gran número de gestos cotidianos adicionales a

los utilizados en este experimento, aunque esto deba ser objeto de estudios posteriores.

Un simple cambio de postura física de la persona prepara sus sistemas mentales y fisiológicos para soportar situaciones difíciles y estresantes, y tal vez para mejorar realmente la confianza y el rendimiento en situaciones como entrevistas de trabajo, hablar en público, en desacuerdos con el jefe, o asumir riesgos potencialmente rentables. Estos hallazgos sugieren que, en algunas situaciones que requieren energía, la gente tiene la capacidad de “fingir” los gestos para contribuir a generar esos cambios internos y de conducta.

Por otro lado, a lo largo del tiempo, estos pequeños cambios posturales con los resultados que ellos conllevan mejorarían la salud general de la persona y su bienestar. Este beneficio potencial es particularmente importante en personas que están o se sienten impotentes debido a la falta de recursos, que están en los puestos de trabajo más bajos en el organigrama de una organización, o que pertenecen se sienten inseguros de sí mismos.

Detectar mentiras como el FBI

En numerosas ocasiones nos movemos entre la teoría y la práctica, nos movemos entre las aportaciones teóricas de la ciencia y las aportaciones de determinadas personas que acumulan años de experiencia en una materia. A veces, sus conclusiones coinciden, a veces difieren y, en otras ocasiones como la que nos ocupa, las aportaciones de la experiencia, simplemente no han sido validadas científicamente. Desde el Club del Lenguaje No Verbal pretendemos informar sobre todo aquello que consideremos de interés para vosotros y que, por supuesto, venga avalado por la seriedad de la ciencia o de la experiencia.

Cuando un ex-agente del FBI con decenas de años de experiencia en interrogatorios publica un libro presentando sus conclusiones sobre la detección de mentiras, aunque no tenga validez científica, cuando menos es digno de ser leído.

Este es precisamente el caso que nos ocupa. Tal y como se recoge en diversos blogs, os traemos un resumen de las pistas más interesantes presentadas por Bouton Marcos en su libro “Cómo detectar mentiras igual que el FBI”

El comportamiento del mentiroso.

El Agente Especial Bouton indica en su libro que hay algunos indicadores de la mentira que son fáciles de detectar: mirar alrededor en vez de establecer contacto visual, ritmo cardiaco acelerado, sudoración aun con baja temperatura en la sala. No obstante, es importante tener en cuenta que la fisiología de cada persona es diferente, por lo tanto, los cambios en ella cuando están diciendo una mentira no es consistente en todos los individuos. Todos muestran signos fisiológicos diferentes cuando dicen una mentira y no una señal fisiológica típica que se pueda aplicar a todas las personas.

Señales peligrosas

Bouton explica que “ser consciente de las señales inconscientes emitidas por un sospechoso cuando está a punto de atacar” fue una parte fundamental de su trabajo.

Las señales que él cree ser signos de una persona violenta incluyen: puños cerrados, una ingesta súbita y profunda de aire, o situarse de pie en una posición defensiva. Por otra parte, afirma que un breve destello de ira en una persona que parece tranquila es una microexpresión de sus verdaderos sentimientos que el sospechoso está tratando de encubrir.

Contacto visual (o la falta de él)

El artículo continúa con un análisis del contacto visual, y cómo los ojos puede ser un indicador de que alguien está siendo engañoso.

Bouton mantiene en su libro “la gente normalmente mantiene el contacto visual durante una conversación sobre el 60 %, algunos apartan la mirada cada vez que mienten. Cuando alguien parpadea más rápidamente, es un buen indicador de que no están diciendo la verdad.

El mismo Bouton acepta que este indicador no es necesariamente fiable. En este sentido sí está prácticamente aceptado que el contacto visual o la falta de él no indica en absoluto la mentira. En este sentido hay que tener en cuenta que, aun sin ser un indicador de mentira, existe el mito de creer que quien no te mira a los ojos oculta algo.

Sociópatas

Bouton habla en su libro de los “mentirosos compulsivos” como personas con una patología social que realmente creen que lo que están diciendo es verdad, por lo que técnicamente no están

mintiendo y no pueden presentar los mismos signos que alguien que puede sentirse culpable o nervioso porque sabe que miente. Hemos considerado ofrecer una breve visión de este libro que recoge la experiencia a través de miles de interrogatorios. A partir de ahí, cada cual podrá sacar sus propias conclusiones.

Cuando el Lenguaje No verbal es lo único

Existe un momento en la vida de todo ser humano en el cual, lo único de lo que disponemos para comunicarnos es nuestro lenguaje no verbal. Gestos, microexpresiones y elementos paraverbales son imprescindibles para nuestra evolución. Evidentemente, hablamos del momento en que somos bebés. Si pudiésemos recordar con claridad esa etapa de nuestra vida, seguro que vendrían a nuestra mente momentos de frustración en los cuales queríamos decir algo y los mayores no nos entendían, e igualmente momentos de gran alegría en los que comprobábamos cómo nuestras expresiones tenían su adecuada respuesta.

Recientemente, un equipo de psicólogos y científicos de dos universidades españolas (Universidad Nacional de Educación a Distancia y Universidad de Murcia), patrocinados por el Instituto del Bebé Nuk, editaron la Guía de la Expresión del Bebé. Un manual breve y sumamente interesante que os recomiendo que leáis. Como siempre, os dejamos un link para que podáis acceder a su descarga.

¡Qué la disfrutéis! Y recordad que para recibir directamente en vuestro email los diferentes artículos que publicamos, podéis

inscribiros gratuitamente al Club del Lenguaje No Verbal dejándonos vuestro nombre y dirección de correo.

http://www.parabebes.com/files/Guia_NUK.pdf

Lenguaje No Verbal en la cultura árabe

Es de sobra conocido, por todas las personas a las que nos apasiona el mundo del lenguaje no verbal, que la expresión facial de las emociones básicas tiene carácter universal. Es decir, en base a las aportaciones de Paul Ekman, está contrastado científicamente que la expresión facial de este tipo de emoción es la misma en cualquier lugar del mundo. Ahora bien, las expresiones gestuales, e incluso prosódicas, tienen una clara influencia cultural.

Recientemente tuve el placer de coincidir en una de nuestras conferencias sobre comunicación no verbal aplicada a los cuerpos de seguridad del estado, con una persona de origen marroquí. Nos intercambiamos correos y le pedí que me contase, de primera mano y expuesto por ella misma, situaciones que diferenciasen el lenguaje no verbal de la cultura árabe con la nuestra. Muy amablemente recibí recientemente un primer correo con una serie de reflexiones al respecto que he querido trasladaros de manera textual:

“Para mí, en el lenguaje no verbal en el mundo árabe, hay que diferenciar claramente dos aspectos:

- *Comunicación no verbal del hombre.*

- *Comunicación no verbal de la mujer.*

Son muy distintos. En sus movimientos el hombre árabe, más o menos, es libre de hacer cualquier movimiento en función de la situación. En una mujer el lenguaje no verbal es mucho más importante que el lenguaje verbal. Como mujer, hay muchos gestos que no puedo hacer en un lugar público. Por ejemplo, en un café, será crucial la manera en cómo yo dirijo la mirada. Si miro hacia todas las partes del establecimiento, significa que estoy buscando entablar conversación con un hombre, y eso, en mi cultura, no se hace. La forma en que se debe hacer es concentrando mi mirada en el compañero o compañera que tengo enfrente. Si busco con mis ojos a otras personas, sobre todo hombres, puedo ser mal interpretada y considerada una mujer “poco respetable” y que puedo estar buscando un hombre para pasar la noche. Si un hombre me mira y yo respondo con la mirada, seguro que se va a dirigir hasta mí para hablar conmigo. La mirada es un signo de rechazo o de invitación a una conversación. Mis ojos son los primeros de todo mi cuerpo que hablan.”

Le pediremos a nuestra excepcional colaboradora que siga instruyéndonos sobre el lenguaje no verbal en la cultura árabe, lo cual nos aportará una enriquecedora visión que incrementará nuestra objetividad. Desde aquí, muchas gracias por compartir esta información con todos nosotros.

[Benedicto XVI, Obama, Zapatero y Belén Esteban](#)

Seguro que ha comenzado a leer este artículo invadido por la curiosidad que le ha suscitado el título. Tranquilo, no tienen nada que ver. El único punto de confluencia de estos personajes es que fueron objeto de evaluación en la entrevista que recientemente nos realizaron en Radio Kanal Barcelona. Entre otras cosas, hablamos de su comunicación no verbal. Le dejamos a continuación un enlace para que pueda escuchar la entrevista.

Entrevista lenguaje no verbal

Esperamos que haya sido de su agrado.

[El lenguaje no verbal en las relaciones comerciales](#)

Os dejamos hoy con una entrevista que nos realizaron en “aquimarketing para empresarios y profesionales”, blog de actualidad, observaciones, artículos, entrevistas, conceptos y aplicaciones del Marketing para pequeños empresarios y profesionales. Alberto Aguelo nos realiza una entrevista muy interesante para entender la importancia de la comunicación no verbal en el ámbito comercial.

<http://www.aquimarketing.com/2010/12/aquientrevista-rafael-lopez.html>

Aquientrevista a Rafael López - comunicación no verbal para ser más competitivos

Bien importante es, en la relación con los demás y sobre todo en las relaciones comerciales, conocer y desarrollar habilidades de comunicación y como parte de ella, la comunicación no verbal. Hoy entrevistamos a Rafael López, Director del [Club del Lenguaje no Verbal](#).

Aquimarketing: *¿Por qué es recomendable desarrollar habilidades no verbales?*

Rafael López: *Para contestarte a esta pregunta es imprescindible partir de dos conceptos básicos. En primer lugar, debemos tener presente en todo momento que el lenguaje no verbal es la expresión de nuestras emociones. Darwin escribió un libro titulado “La Expresión de las Emociones en los Animales y en el Hombre”. Esta línea de investigación, mucho menos conocida que su teoría de la evolución, supuso un hito fundamental a partir del cual se comenzó a dar a la expresión de las emociones un papel fundamental que contribuye al correcto funcionamiento de éstas. En segundo lugar, es preciso conocer que las emociones cumplen tres funciones fundamentales: adaptativa, social y motivacional.*

*Entonces, partiendo de estas dos premisas, podemos concluir que las habilidades no verbales son claves para la adaptación del ser humano a diferentes entornos y situaciones, para cumplir su función social emitiendo diferentes señales de gran importancia en la interacción social y para motivarnos a conseguir un objetivo con unan determinada intensidad. Por tanto, en definitiva, el desarrollo de nuestras habilidades no verbales contribuirá a una **mejor y más rápida adaptación a diferentes entornos y situaciones, a mejorar nuestras habilidades sociales y como potenciador de nuestra motivación.***

Aquimarketing: *¿Qué importancia tiene para todos aquellos que ocupan responsabilidades comerciales o de atención al cliente?*

Rafael López: *Existen muchas ocasiones en las que las personas decimos una cosa y pensamos o sentimos otra muy diferente. Por ejemplo, un buen comprador nunca te dirá que le encanta la calidad de tu producto o que le parece bien el primer precio que le ofrezcas. El buen comprador, aunque esté entusiasmado con tu producto, intentará controlar sus emociones para obtener un mejor precio y partir de una posición de negociación más propicia. En esta negociación, si el responsable comercial consigue leer las emociones de su cliente a través de su lenguaje no verbal, tendrá una gran ventaja. Una fugaz microexpresión de alegría, las manos abiertas o una posición de escucha activa e interés pueden darte la clave. Por el contrario hay personas que aunque no les guste un servicio o producto, rehúsan, por timidez o por cualquier otro motivo, comunicárselo al responsable de la empresa y sencillamente acabamos perdiendo el cliente. Si la persona que atiende a este cliente consigue percibir esa emoción negativa, podrá **utilizar técnicas de tratamiento de objeciones que eviten que se pierda el cliente.***

*Por otro lado, en cuanto a las señales que emitimos, cualquier persona que esté de cara al público, debería estar formado en comunicación no verbal. En situaciones de calidad y precio similares, la persona que maneje esta habilidad conseguirá, sin lugar a dudas, **estar por encima de la competencia.***

Aquimarketing: *A la hora de expresar, los hispanos somos de los que más gesticulamos. ¿Eso es bueno o malo de cara a la venta?*

Rafael López: *Desde mi punto de vista, la persona que gesticula transmite mucho más y puede ser mucho más convincente que aquella que no lo haga. Por ello, este es un elemento que podemos aprovechar en nuestro beneficio. Ahora bien, será **provechoso siempre que se limiten los gestos a aquellos que ilustran el mensaje** y se intente eliminar o controlar aquellos que suponen nerviosismo o que puedan sustituir el mensaje verbal.*

Aquimarketing: *Típica pregunta pero obligatoria también en este caso. Una persona con buenas dotes de comunicación no verbal, ¿nace o se hace?*

Rafael López: *Desde una óptica más académica, está demostrado que las expresiones faciales y en concreto las expresivas de las emociones de alegría, tristeza, miedo, ira,*

sorpresa, asco y desprecio son universales, es decir, iguales en cualquier persona sobre la faz de la tierra y vienen determinadas por nuestra carga genética. Los gestos, por el contrario, son aprendidos y dependen en gran medida del entorno cultural.

Desde un punto de vista práctico, te puedo decir, por experiencia propia, que **una persona puede desarrollar de manera increíble su comunicación no verbal con un mínimo entrenamiento**. Como en casi todo en la vida depende de la actitud con la que nos enfrentemos a este aprendizaje y en dejar que nuestro ser emocional salga a la luz. En cualquier caso y como consejo hacia tus lectores, la clave está imprimir pasión a nuestro trabajo. A partir de ahí, el cuerpo seguirá al corazón.

Aquimarketing: Y tanto que se habla de liderazgo, un líder sin conocimientos de lenguaje no verbal, ¿no es un líder completo?

Rafael López: Creo que todos tenemos claro que una de las cualidades principales de un líder es la de transmitir un proyecto, un objetivo, una ilusión a su equipo. Por tanto, hablamos de la importancia de comunicar por parte del líder. Pero precisamente, **un 80% del impacto de la comunicación se debe al lenguaje no verbal**. La conclusión es evidente.

Aquimarketing: *Ya por último, ¿Hay diferencias entre mujeres y hombres?, ¿Sigue siendo la mujer la que mejor utiliza este tipo de comunicación o eso es un tópico ya sin fundamento?*

Rafael López: *Creo que es un hecho evidente que **la mujer decodifica mejor el lenguaje no verbal**. Recientemente se publicó un estudio de una universidad estadounidense en el cual se analizaban las miradas que los niños de 0 a 3 años realizaban a sus padres en diferentes situaciones. Las niñas, cuando están por ejemplo jugando, miran a sus padres casi el doble que los niños. Desde que son pequeñas, las mujeres son, por término general, mucho más observadoras. Esta es una de las razones. Por otro lado, el hombre ha tenido tradicionalmente una educación más coercitiva en cuanto a la expresión de sus emociones. Por tanto, es más lógico que seamos peores en su interpretación.*

- Gracias Rafael -