

Lenguaje corporal

Lic. Isabel Ledesma Mesías

Definición de lenguaje corporal

- Lenguaje corporal es la manifestación exterior del litigio cognitivo entre nuestro intelecto y nuestro cerebro límbico

Isabel Ledesma

Definición

- Freud había dicho: *“Quien tenga ojos para ver y oídos para oír puede convencerse a sí mismo de que ningún mortal es capaz de guardar un secreto. Lo que sus labios callan, lo dicen sus dedos; cada uno de sus poros lo traiciona”*.

Lenguaje corporal

- En el lenguaje corporal o la comunicación no verbal intervienen gestos, movimientos y tono de voz
- Las señales no verbales impactan **cinco** veces mas que las orales
- En el lenguaje gestual tenemos Haptica y Cinésica
- Haptica.- todo aquello relacionado al contacto
- Cinésica .- estudia el significado expresivo de los gestos y de los movimientos corporales que acompañan los actos lingüísticos

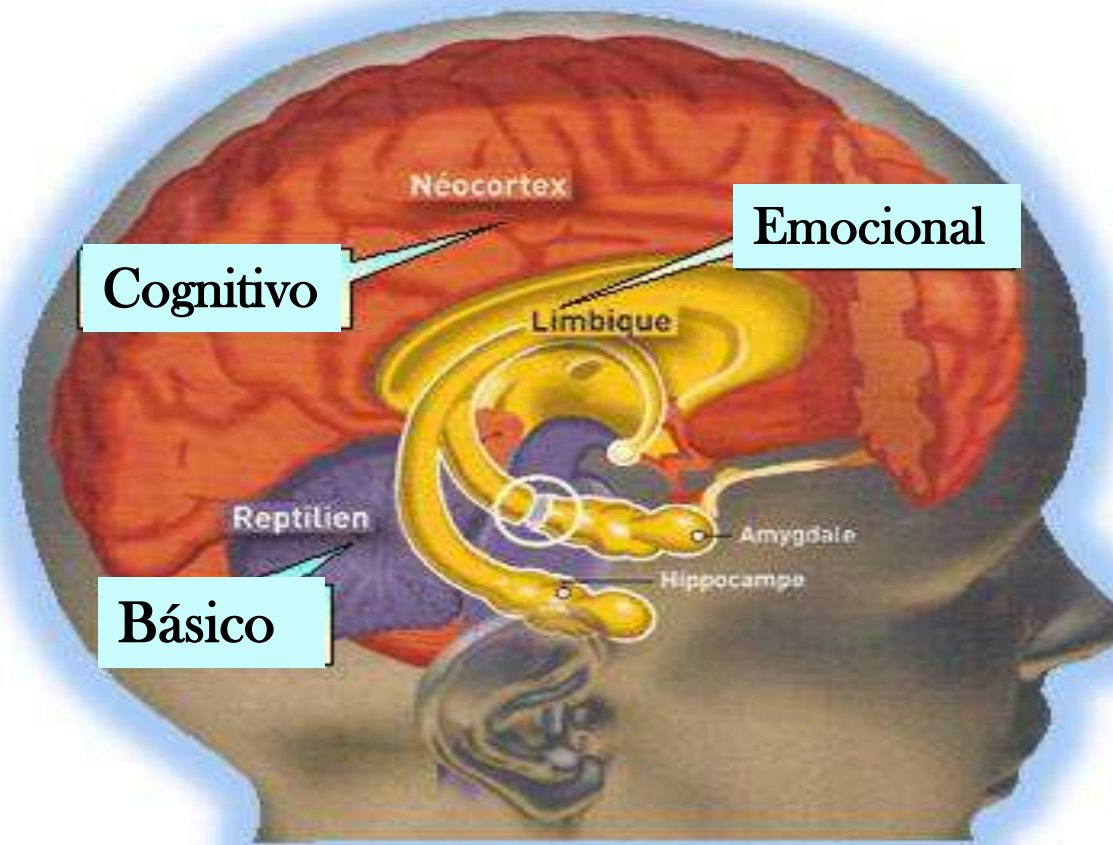
Lenguaje corporal

- El Estudio del Lenguaje Corporal está basado en la investigación en torno a la teoría conductista desarrollada a fines del 1900 por los investigadores Iván Pavlov y John Watson

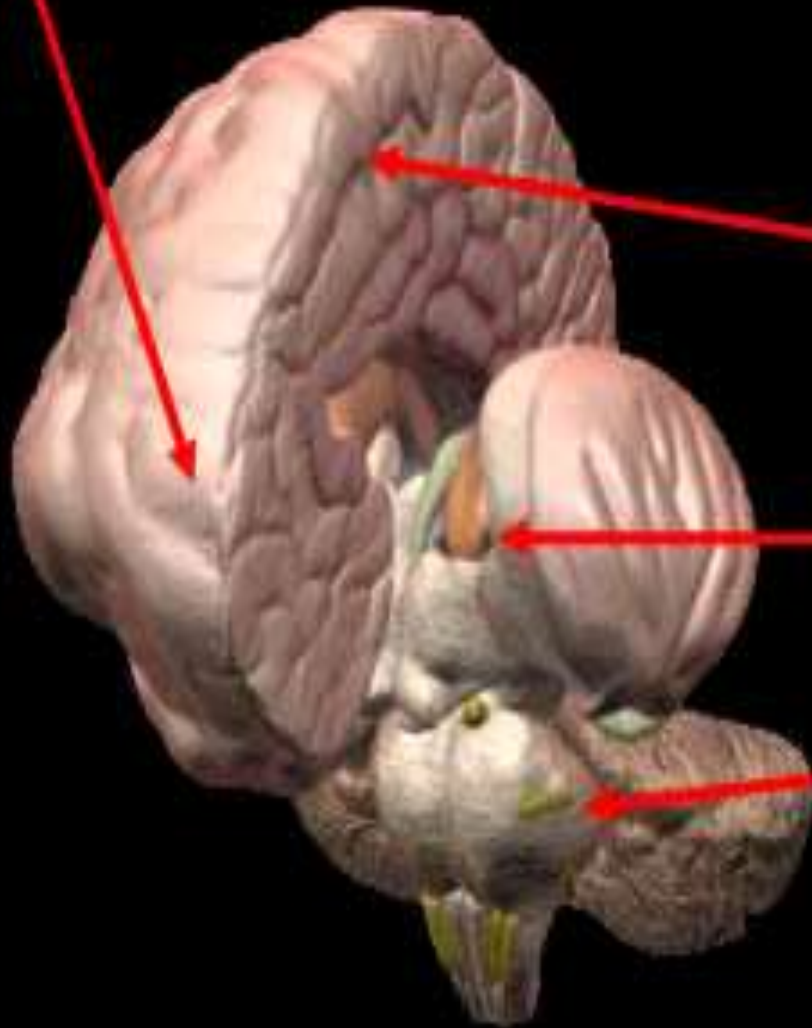
Lenguaje corporal

El lenguaje corporal constituye un proceso complejo e involuntario que involucra gestos, posturas, tonos de voz y movimientos de un sujeto que evidencian su actitud más allá de su voluntad

Analizando el cerebro



Lóbulo Prefrontal

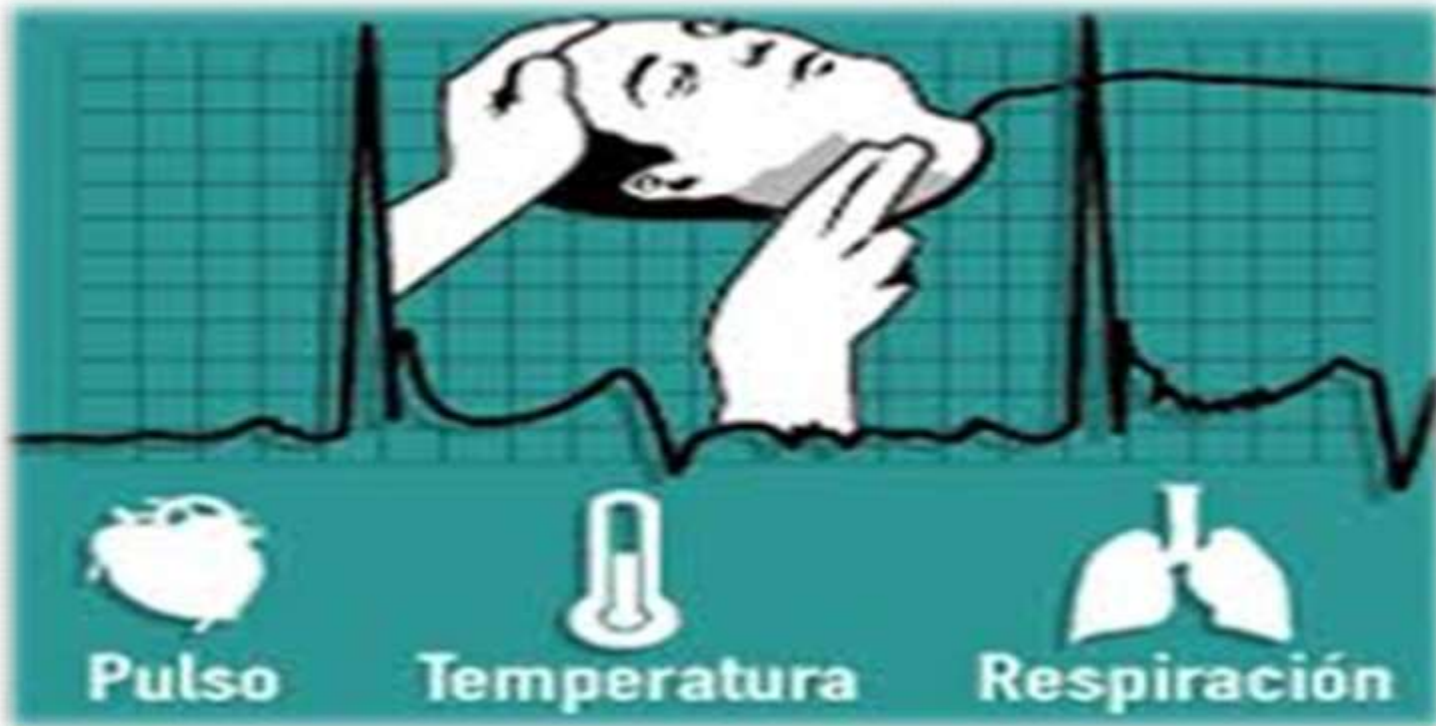


Cerebro Humano

Cerebro de Mamífero

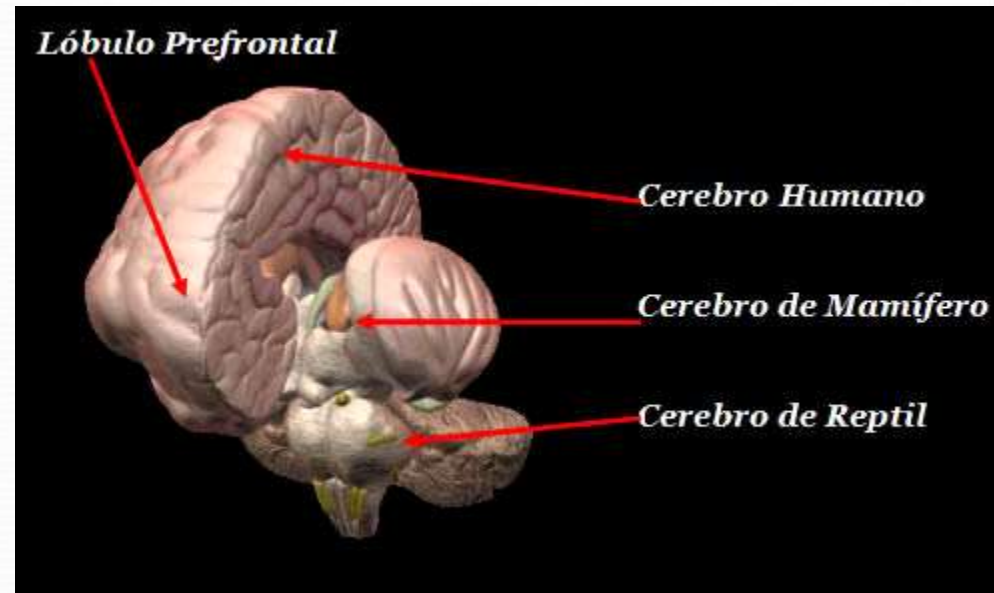
Cerebro de Reptil

Hipotálamo.-Cerebro reptiliano



Sistema reptiliano

- Instintivo
- Automático
- Rutinario
- Rítmico
- Imitador
- Respiración
- Energía de supervivencia
- Metabólico



Cerebro límbico

Paralízate

Huye

Lucha

Soñar

Películas

Videojuegos

Sistema Límbico

La formación básica del límbico es por herencia

- Emocional
- Sentimental
- Metabólico
- Motivacional
- Placer
- Dejarse “afectar”



Cerebro Límbico

Reacciona ante...

Empatía, frustración
simpatía, posturas
antipatía, gestos, confusión
lenguaje del cuerpo

Funciones

placer, dolor, motivación (ins
Sobrevivencia)
, miedo, rabia, (pilares)
sexualidad,
celos,
satisfacción,
felicidad



Cerebro Neocortex

- El cerebro nuevo (neocorteza): y sus dos hemisferios , imagina, sueña, anticipa, (derecho)planifica, evalúa, organiza (izquierdo)
- El derecho es el hemisferio creador
- El izquierdo es el hemisferio lógico

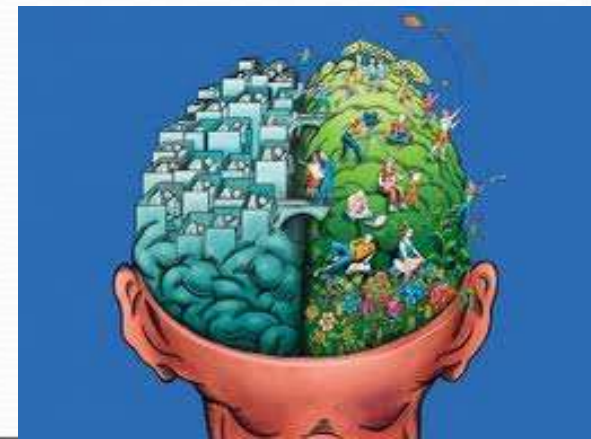
Sistema Neocortical

HI

- Razona, planea, organiza
- Critica, evalúa
- Compara, separa, analiza, hace una sola cosa a la vez
- Fluye con el orden y con la razón

HD:

- Imagina, proyecta,
- Intuye, se anticipa,
- Se conecta con la mente subconsciente
- Metaforiza, simboliza,
- Relaciona, vincula
- Fluye con la creación



Hemisferio Izquierdo

HI

- Razona, planea, organiza
- Critica, evalúa
- Compara, separa, analiza, hace una sola cosa a la vez
- Fluye con el orden y con la razón



Hemisferio Derecho

HD:

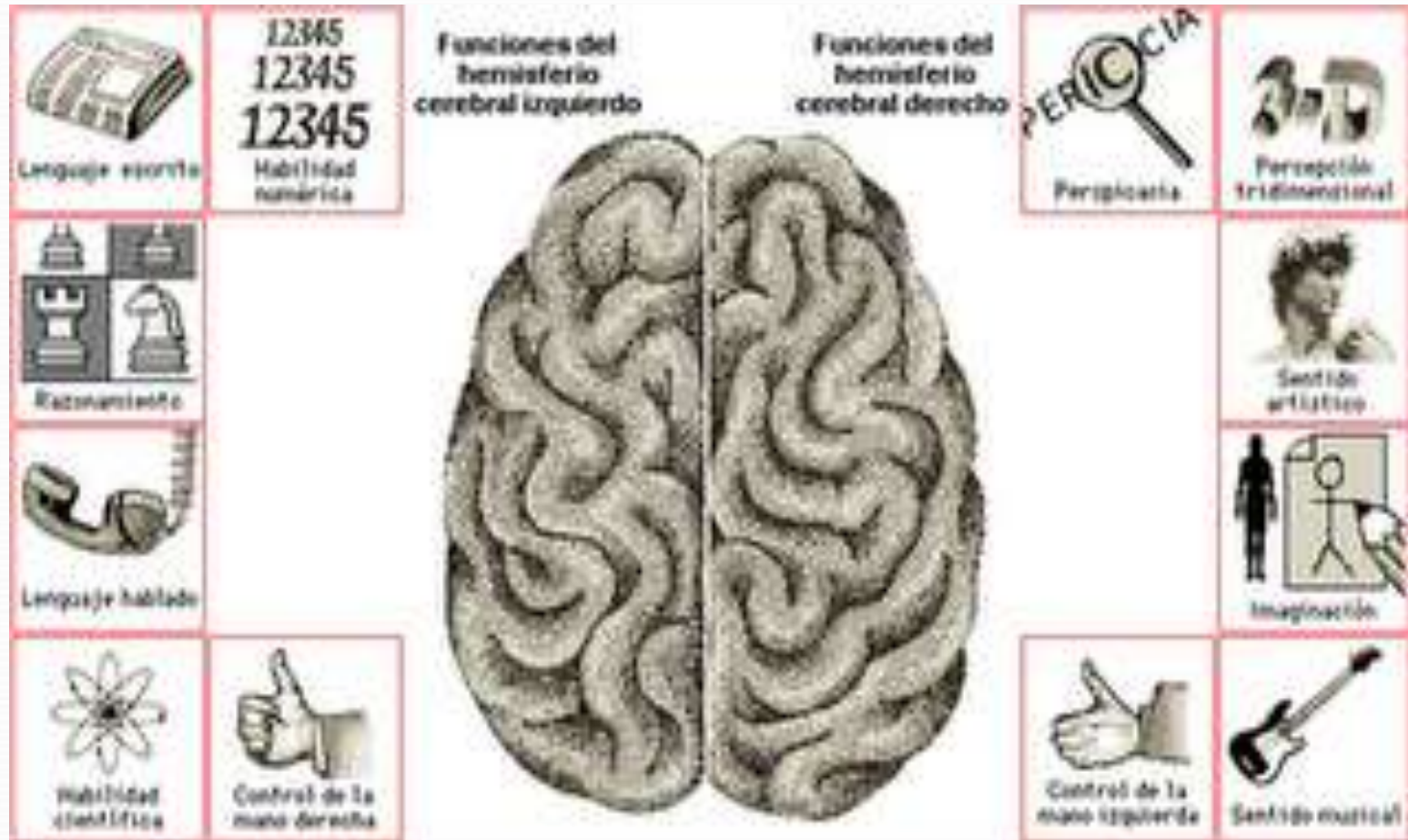
- Imagina, proyecta,
- Intuye, se anticipa,
- Se conecta con la mente subconsciente
- Metaforiza, simboliza,
- Relaciona, vincula
- Fluye con la creación



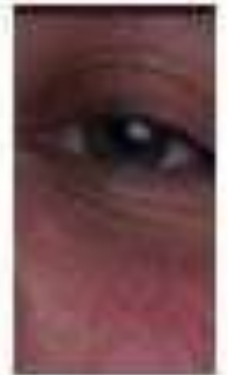
Izq.

Neocortex

Der.



Los gestos del lado derecho responderán a la razón ,mientras que los del lado izquierdo estarán relacionados a las emociones



Lenguaje corporal



Límbico

Neocortex

EL LENGUAJE CORPORAL

55%

EL TONO DE VOZ

38%

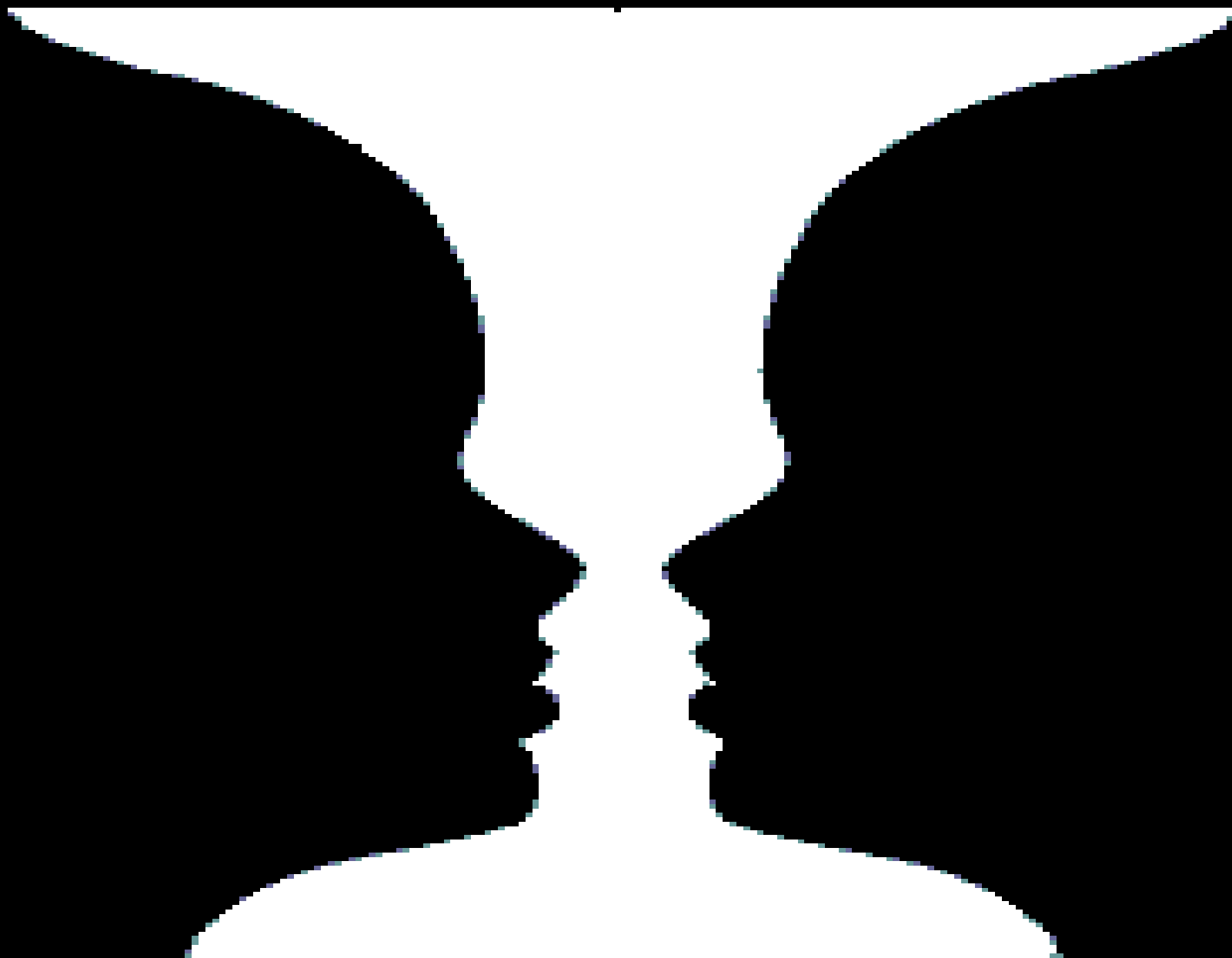
LAS PALABRAS QUE USAMOS 7%

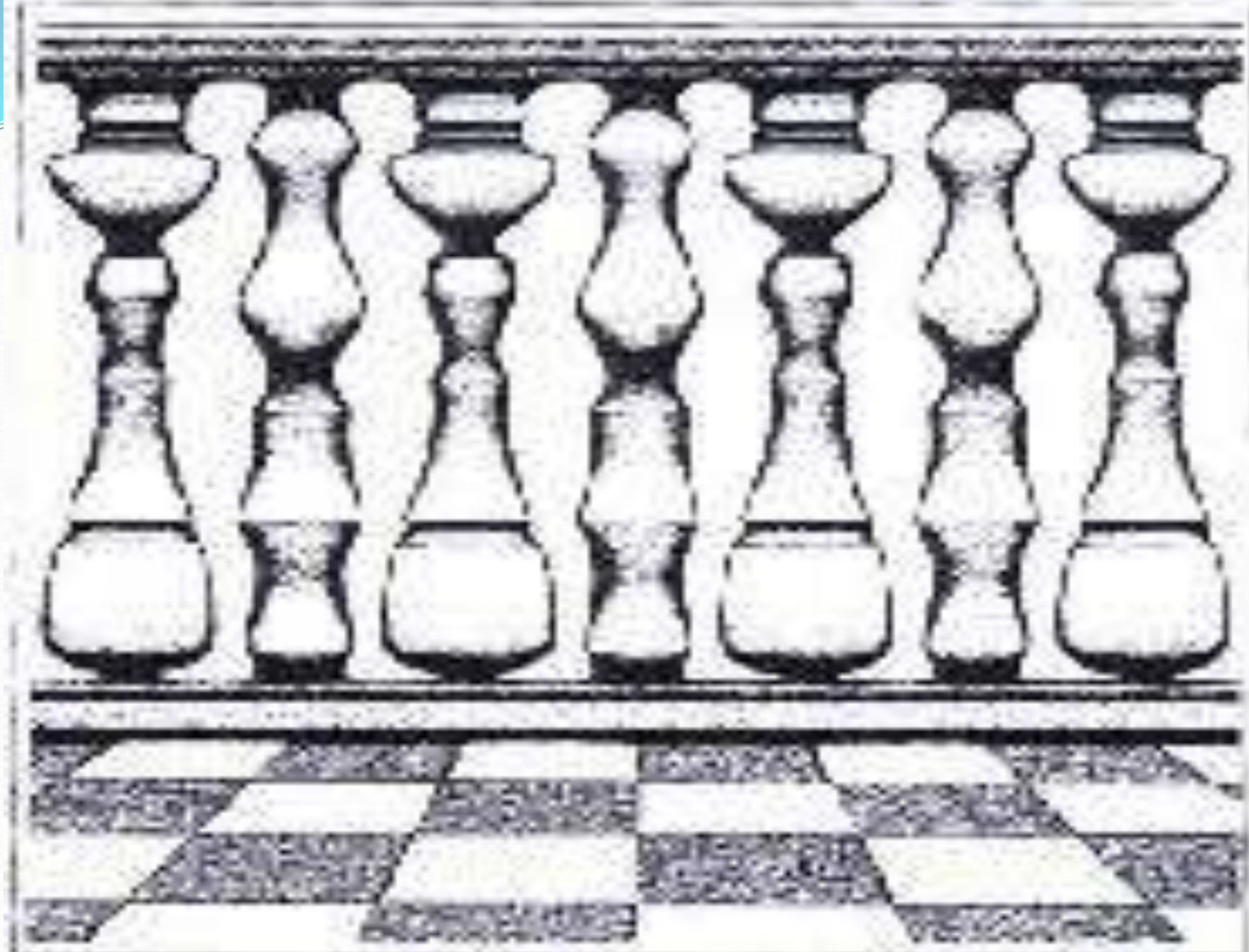
LO QUE DECIMOS

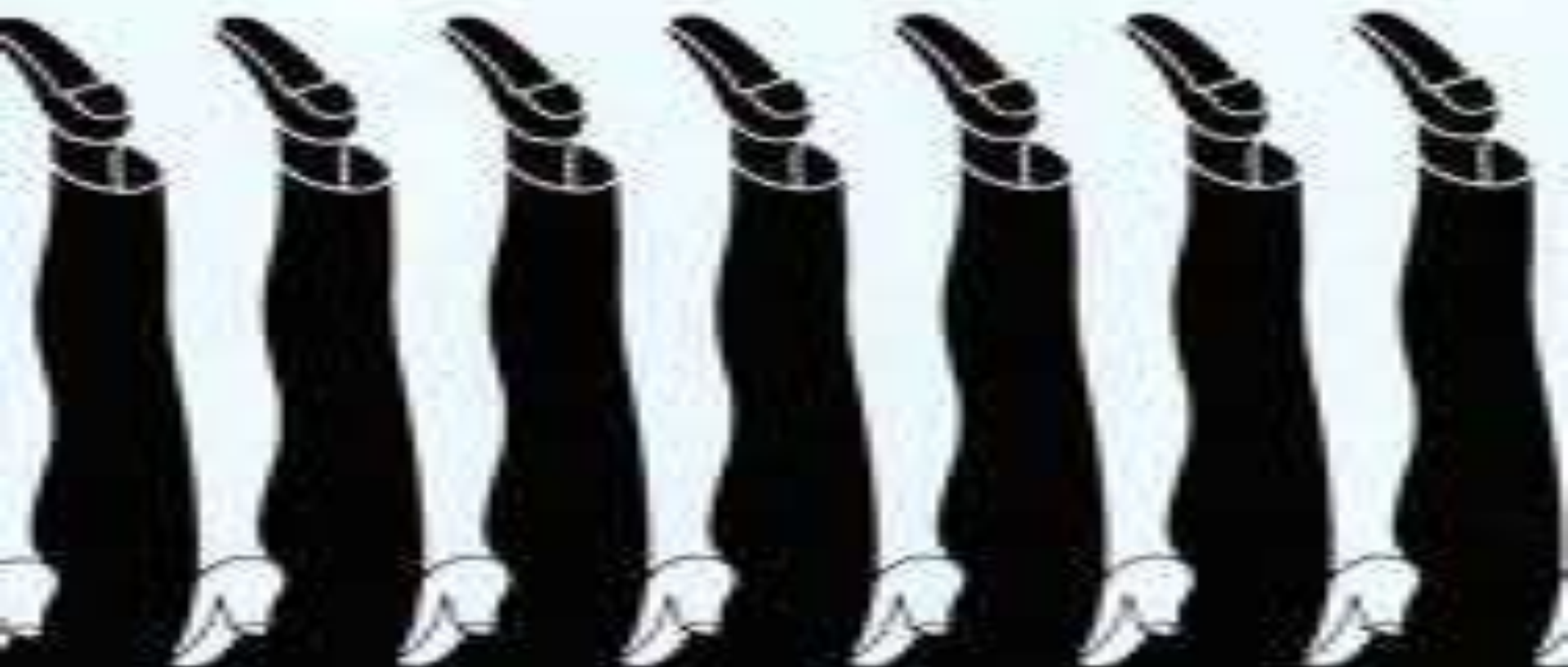
Y CÓMO LO DECIMOS

Cuando mi lenguaje gestual es incongruente con mi lenguaje verbal

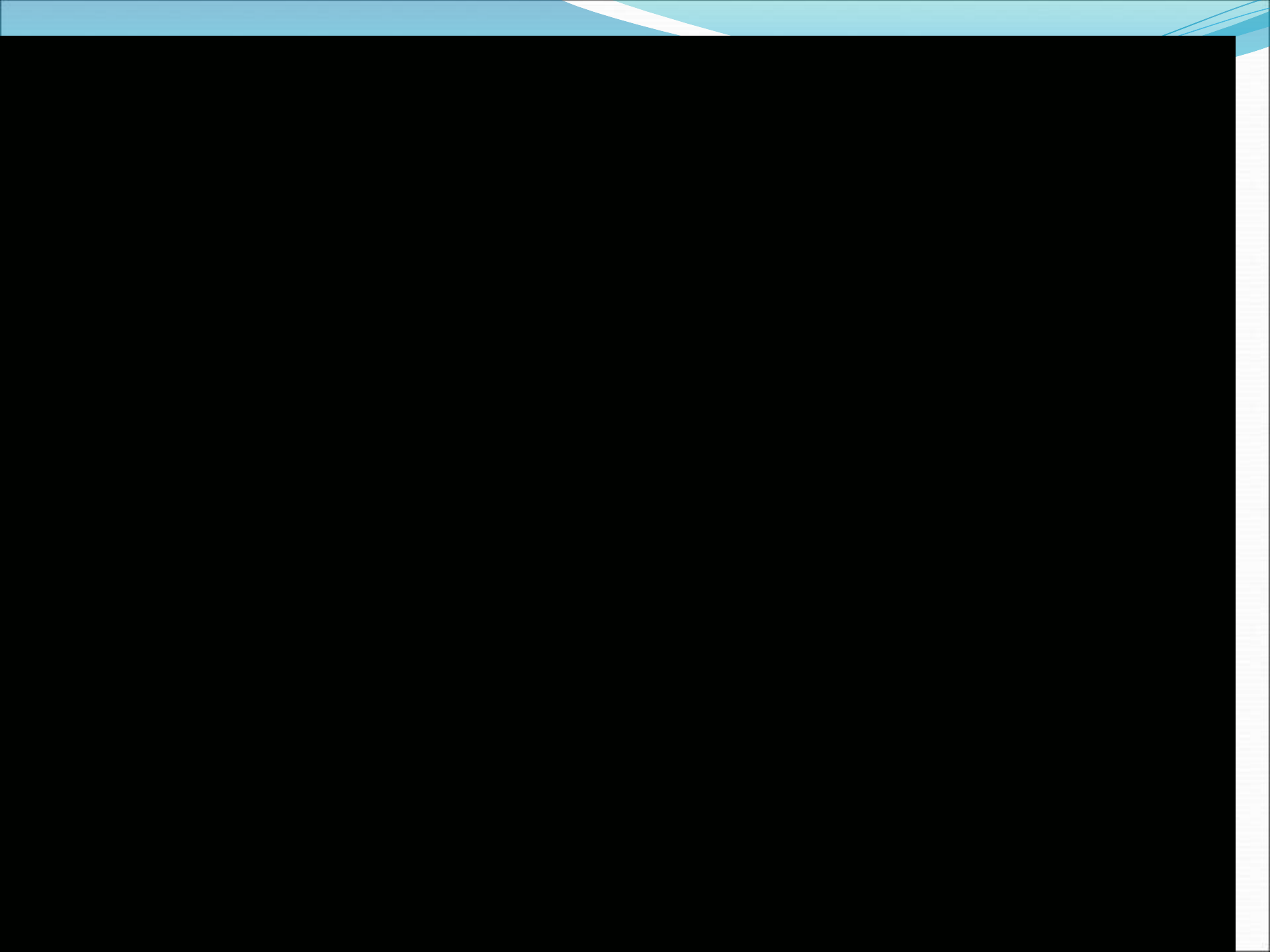
AZUL **NEGRO** **CAFE**
ROSA **VERDE** **BLANCO**
ROJO **MORADO** **AZUL**
BLANCO **NARANJA**
AMARILLO **VERDE**











El cuerpo grita lo que la boca calla

- Lo que no decimos con palabras nuestro cuerpo lo delata
- La manera en que hablamos , caminamos, respiramos nos sentamos o nos paramos dice de nosotros mas de lo que nosotros creemos y queremos mostrar
- Esto no sigue lineamientos genéticos ni culturales

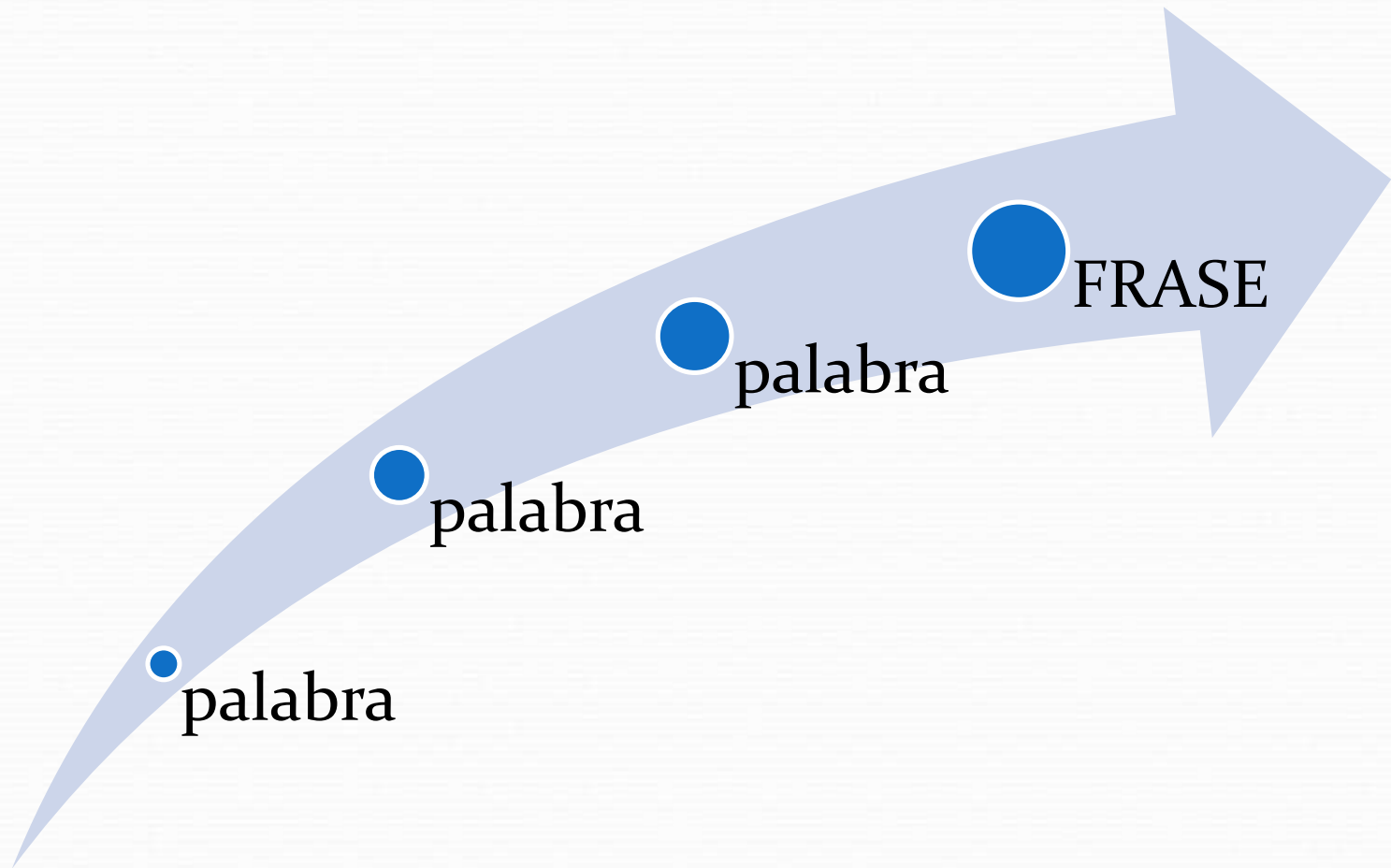
Lenguaje corporal vs palabras



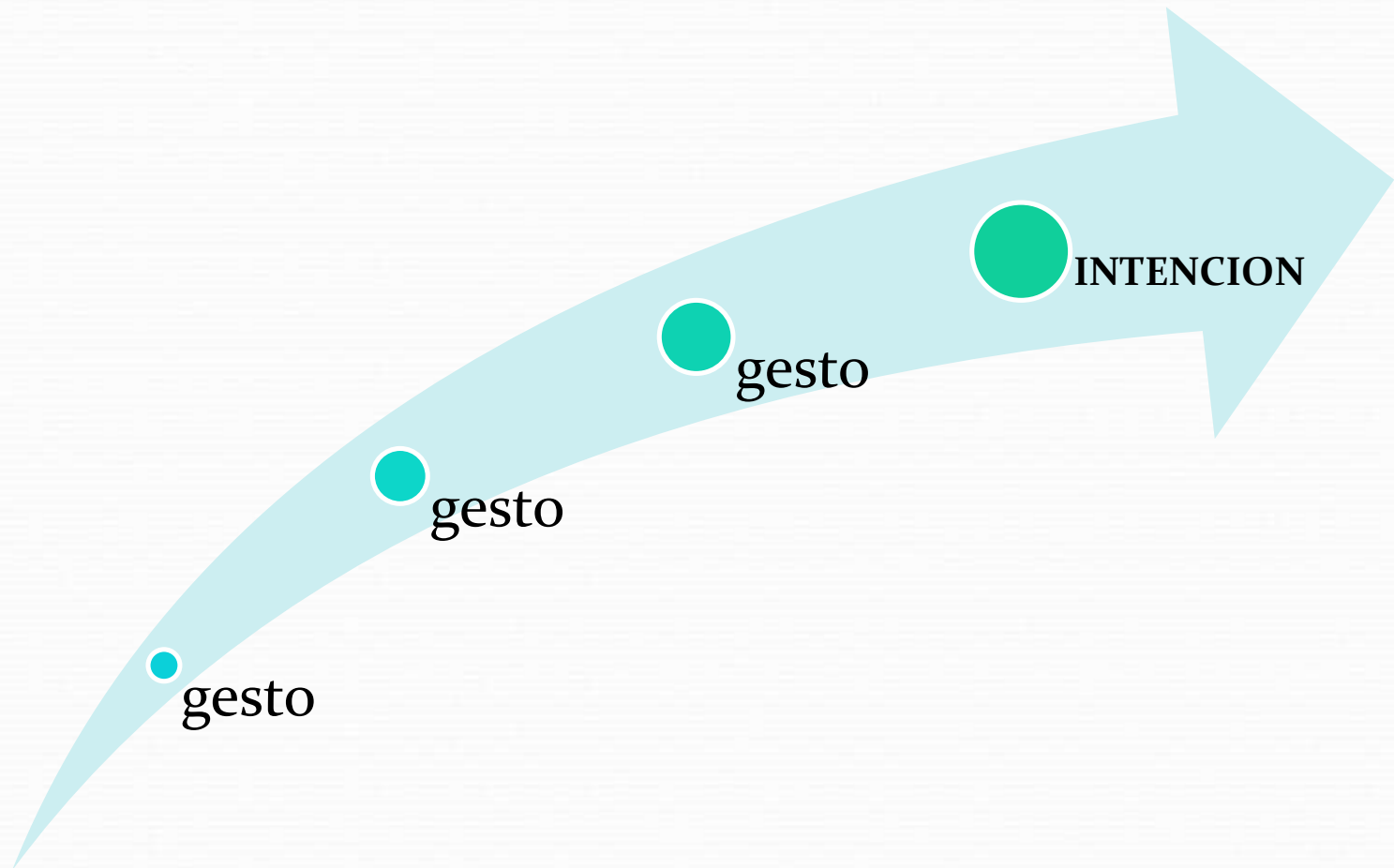
Lenguaje corporal

- Según el Dr. Givens uno de los aspectos mas fascinantes del comportamiento no verbal es su aplicabilidad universal
- Existe en cualquier lugar del mundo donde hay interacción humana

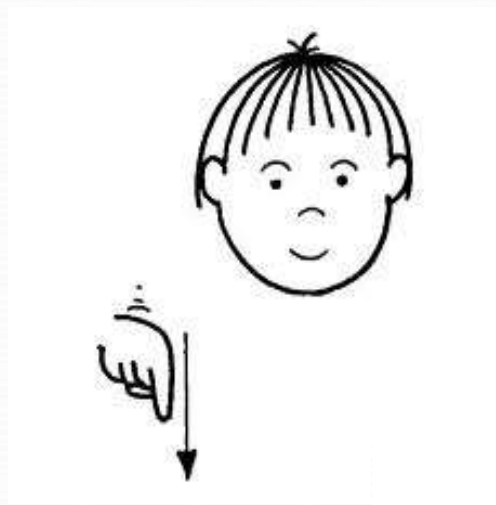
Lenguaje Verbal



Lenguaje Gestual



Acciones que no necesitan ser verbalizadas



Aspecto fundamental del lenguaje gestual es su aplicabilidad universal ,interracial e intercultural

Acciones gestuales innatas



Acciones gestuales innatas



Decodificando la comunicación no verbal

- La observación es una habilidad que se puede entrenar
- Tomar conciencia del mundo que te rodea no constituye un acto pasivo
- Exige comportamiento deliberado y consciente el cual requiere esfuerzo energía y concentración
- La observación es como un musculo que debemos ejercitar diariamente para poder descifrar mejor el mundo que nos rodea

Analizando



Ejercicio

- Nos paramos en pareja ,frente a frente y uno de los integrantes pensara en una situación y deberá trasmitírsela al a otro mediante gestos
- Sin hablar o describir la situación con las manos

Valorar el comportamiento no verbal de la persona

- **Base de referencia**
- Tic nervioso, pestañeo, vicio de postura, expresiones faciales básicas ,como sujetan o manejan objetos a su alcance ,sudoración
- El establecer una base de referencia será favorable para poder dar una lectura integral del individuo

Marcadores de comportamiento

Bienestar

Malestar  Indicadores de estrés
Restrictivos

Apaciguadores

Bienestar

- El estado de bienestar es el estado natural y debería de existir siempre si las personas no mintieran ,pero como consecuencia de nuestra evolución intelectual somos la única especie en el mundo que posee la capacidad de mentir
- En estado de bienestar no existe confrontación entre nuestros cerebros límbico y pensante

Bienestar



Indicadores de estrés

- El estrés es una consecuencia de la confrontación entre nuestro cerebro límbico y pensante , lo contrario al estado de bienestar
- Se manifiesta en nuestro lenguaje corporal generando sentimientos de nerviosismo e incomodidad

Indicadores de estrés



Restrictivos

- Los gestos restrictivos son el resultado del esfuerzo de nuestro cerebro pensante por **restringir** las manifestaciones corporales generadas por nuestro cerebro límbico ante la excitación que provoca el riesgo de vernos descubiertos en una mentira

Restrictivos



Apaciguadores

- Llamamos gestos apaciguadores a un conjunto de reacciones que sirven para reconfortarnos brindarnos consuelo o autocalmarnos
- Bajo estrés nuestro cerebro en un intento por recuperar su estado normal hace que el cuerpo lleve a cabo comportamientos **apaciguadores** y como estos adoptan la forma de señales externas nos es posible reconocerlos

Apaciguadores



Gestos de bienestar

- Este tipo de gestos pueden ser fácilmente reconocidos pues casi todos tienen algo en común y es que tienden a desafiar la gravedad
- Entonces podemos decir que cuando vemos personas en este tipo de actitudes están en un estado de bienestar y no se están protegiendo ni ocultando nada

Repaso

- Gestos de bienestar
- Gestos restrictivos
- Gestos apaciguadores
- Gestos marcadores de estrés

Gestos de bienestar

Elevar la cabeza

Arquear las cejas

Dilatar las pupilas

Posición del cuerpo erguido

Elevar los brazos

Elevar las piernas o los pies

Repaso



© BilderBox

Elevar la cabeza y arquear las cejas

- **Elevar la cabeza** por encima de nuestro horizonte habitual constituye un gesto de bienestar y se relaciona con el placer de una persona cuando sus planes se concretan, cuando lo felicitan o esta orgulloso por algo
- **Arquear las cejas** es otro gesto de bienestar y esta íntimamente relacionado con la dilatación de pupilas .es un gesto que se observa generalmente ante sorpresas agradables o manifestaciones de alegría

Dilatación de pupilas

La dilatación de pupilas constituye una manifestación de bienestar

A partir de las 72 horas de nacido nuestros ojos se abrirán muy grande cuando percibimos la presencia materna , provocando la dilatación de nuestra pupilas en el afán de recibir mas luz en nuestras retinas y por consiguiente ver mejor la figura materna

Por lo tanto nuestro cerebro límbico asociara la sensación de bienestar con dilatación de pupilas



Posición del cuerpo erguido

- Este gesto es complementario y coherente con el de la elevación de la cabeza ,siempre se manifiestan juntos



Rostro y Mirada

Las personas disponemos de dos caras, un rostro privado y otro público, pero los ojos tienen un elevado potencial a la hora de rastrear signos de conducta no verbal. Existen ciertos comportamientos que están bien identificados con la mirada. Vamos a comentar algunos de ellos.

- Ausencia de mirada crea desprecio, no existiría esa intimidad entre el emisor y el receptor.
- Mirada Huidiza desprende que no existe comunicación real. Imaginemos que a un mozo le pedimos las cosas que queremos consumir sin mirarlo a la cara, la imagen de cero comunicación le estaremos dando.

Rostro y Mirada

- Desviar la Mirada es síntoma de inferioridad, timidez o superioridad despreocupada.
- Mirada directa nos da a entender que estamos prestando atención, que nos interesa lo que estamos diciendo.
- Mirada fija y directa puede provocar afecto según la caída de ojos que tenemos. Hostilidad si somos el punto de atención sin saber sus intenciones.
- Mientras hablamos halaga que nos miren, ya que existe un interés implícito.
- Cuando dos personas no se llevan bien disminuye el contacto visual.

Ver mas allá ...



Ver mas allá



Ver mas allá...



Preguntas



Bibliografía

- P.EKMAN
- J.FAST
- C.DARWIN
- M.L.KNAPP
- LIEBERMAN
- JOE NAVARRO
- GOLEMAN

Repaso

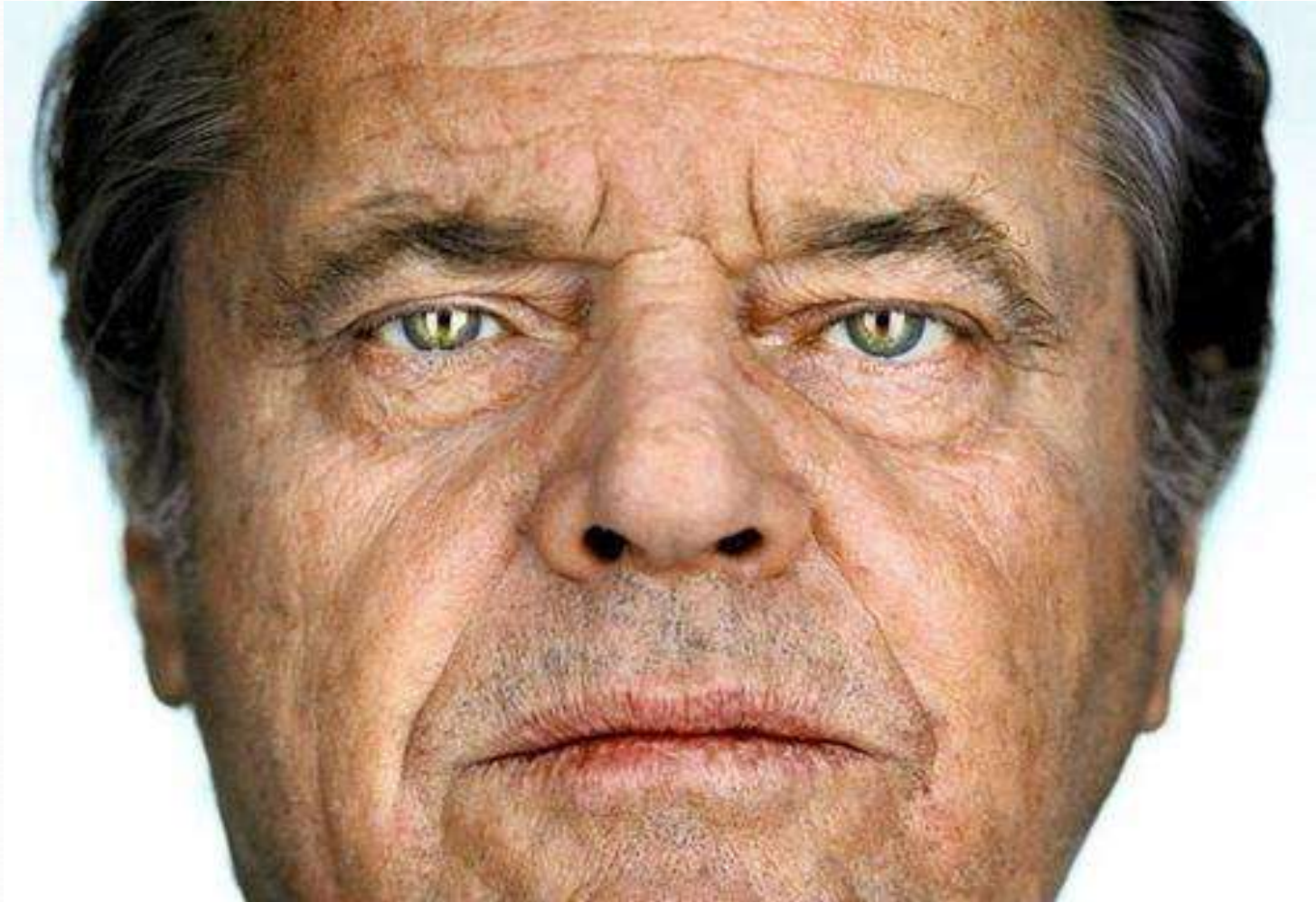


Manos, brazos y mas

“Tendemos a considerar más a las personas que gesticulan al hablar” (Carol Kinsey Goman)

- Las personas que gesticulan de forma activa suelen generar percepciones de energía y entusiasmo, mientras que las que no lo hacen generan una imagen fría y racional

Repaso mientras analizo



Rostro y Mirada

- **“Sólo cuando dos personas se miran directamente a los ojos existe una base real de comunicación” (Allan Pease)**
- Mientras hablamos es halagador que nos miren, ya que existe un interés implícito.
- Cuando dos personas no se llevan bien disminuye el contacto visual.
- Pupila dilatada es síntoma de elevado interés

Rostro y Mirada

- Desviar la Mirada es síntoma de inferioridad, timidez o superioridad despreocupada.
- Mirada directa nos da a entender que estamos prestando atención, que nos interesa lo que estamos diciendo.
- Mirada fija y directa puede provocar afecto según la caída de ojos que tenemos. Hostilidad si somos el punto de atención sin saber sus intenciones.
- .

Elevación de brazos y piernas

Este es un gesto que suele ser reconocido y asociado a la euforia

Este comportamiento es universal e intercultural lo podemos asumir como una reacción límbica que manifiesta bienestar y felicidad

El mismo nos ayuda a dilucidar que un individuo bajo estas circunstancias difícilmente este elaborando una mentira

Gestos indicadores de estrés

- Nuestro rostro es un lienzo de nuestra mente nuestras expresiones faciales nos sirven de lenguaje universal
- Es nuestra lengua vehicular transcultural
- Cuando observamos a los demás aun sin ningún entrenamiento previo podemos saber si alguien parece sorprendido , aburrido , fatigado, enojado o frustrado
- Existen mas de 10.000 expresiones diferentes en nuestro rostro

Gestos indicadores de estrés

- Ojos entornados y disminución de la pupila
- Tensión y movimiento en los músculos de la mandíbula
- Dilatación de aletas nasales
- Temblor de labios
- Ojos enfocados en un punto fijo
- Cuello y cabeza rígidos
- Sudoración
- Ensanche de pecho
- Manos sobre las rodillas ,brazos pegados y torso inclinado hacia adelante
- Pies inmóviles y apoyados al piso

Indicadores de estrés



Gestos apaciguadores



Ojos .-pupila contraída

- Los ojos es una parte muy sincera de nuestra cara
- La pupila contraída en un individuo obedece a un estado de tensión o estrés
- La contracción de la pupila obedece a un reflejo del cerebro límbico ante la situación que nos estresa
- Si la contracción de la pupila se da acompañada del entorno de los parpados ,es porque el individuo se esta focalizando en la creación de una historia (inventando)
- Si focalizamos nuestra mirada hacia la derecha estamos elaborando una historia ,es el hemisferio creativo se lo hacemos a la izquierda estamos modificando un recuerdo

Pupilas contraídas



Ojos.- Pupilas dilatadas

La dilatación de las pupilas se asocia con alegría bienestar y pensamiento positivo

- A partir de las 72 horas de nacidos nuestras pupilas se dilatan ante la presencia materna ,buscando recibir mas luz y percibir mejor su figura
- Es por eso que la dilatación de las pupilas esta asociada a sensaciones de bienestar
- En este caso no importa para donde mire ,pero si debemos tener en cuenta que siempre va acompañado del arqueado de cejas

Pupilas dilatadas



Parpadeo

- El parpadeo es la primera forma de protección que tienen los ojos
- El parpadeo es provocado por situaciones de tensión o de adversidad
- En el registro límbico queda registrado que cada vez que confrontamos una situación adversa tendemos a cerrar los parpados
- Hay una comprobación empírica (Knapp-Hall) de que niños nacidos ciegos llevan sus manos hacia los ojos al recibir una mala noticia
- Tendemos a parpadear cuando lo que vemos u oímos es difícil de creer

La mirada

- Otra fuente de información ocular es la dirección de la mirada. La mirada se aparta en una serie de emociones: baja con la tristeza, baja o mira a lo lejos con la vergüenza o la culpa, y mira a lo lejos con la repulsión. No obstante, es probable que un mentiroso, por culpable que se sienta, no aparte la vista demasiado, ya que los mentirosos saben perfectamente que todo el mundo confía en detectarlos de esta manera

La mirada



Visualización



Imágenes Construidas Visualmente



Imágenes Recordadas Visualmente



Sonidos Construidos



Sonidos Recordados

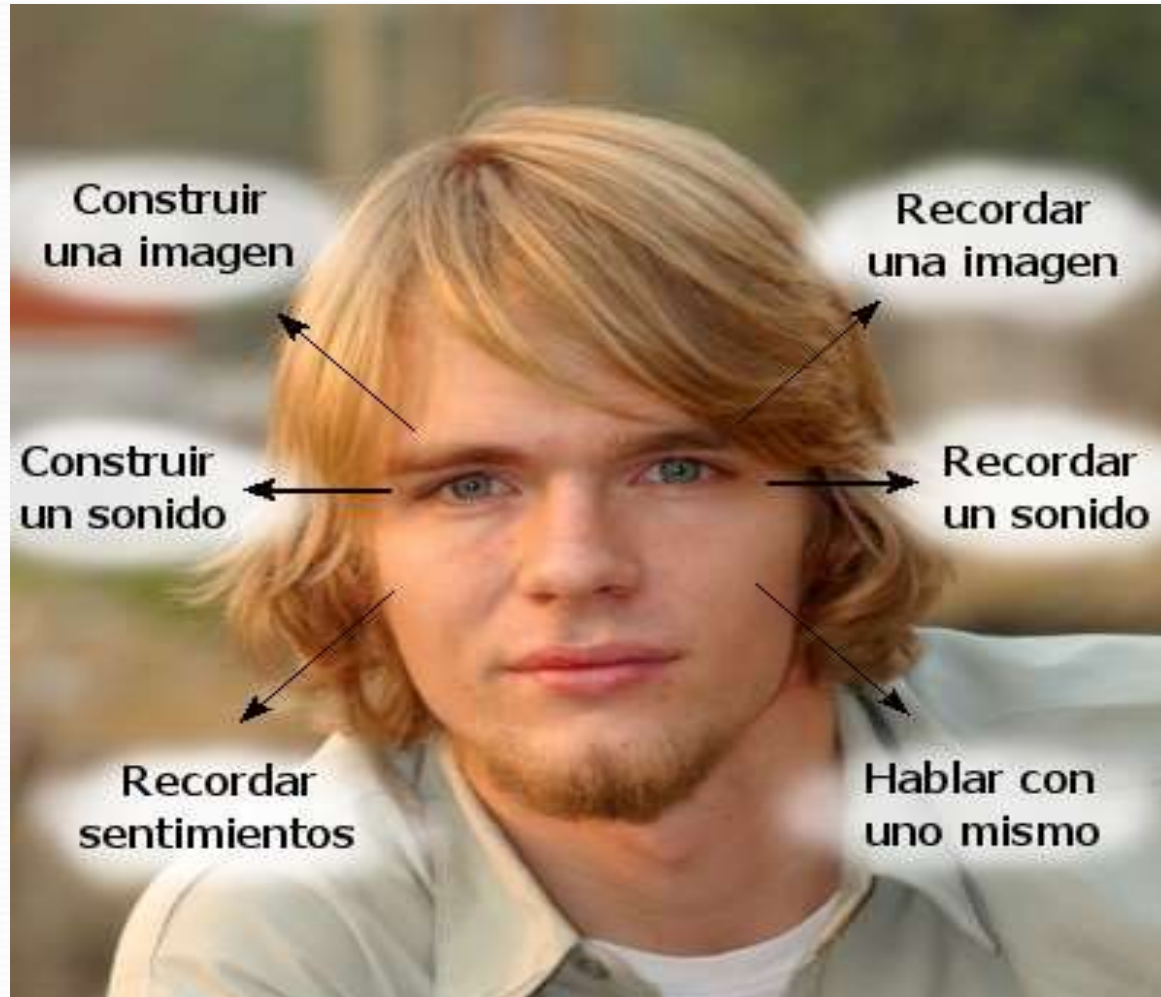


Sensaciones del cuerpo



Diálogo del Cuerpo

Jurisdicción de hemisferios



Gestos iniciales



Gestos innatos iniciales



Ojos.-lenguaje gestual

- El bloquear los ojos con las manos es una manera de no querer ver o no me gusta lo que veo
- El tocarnos el parpado superior de manera sutil en una conversación esta demostrando la disconformidad con lo que me trasmiten visual o verbalmente
- El cerrar los ojos por un periodo de tiempo prolongado denota negación o disconformidad ,también se asocia a un recuerdo negativo

Cejas.- lenguaje corporal

- El arquear las cejas forma parte del grupo de los gestos de bienestar (contra la gravedad)
- El arqueado de cejas se reconoce en el conjunto de levantamiento de parpados y dilatación de pupilas esto es un inequívoco marcador de bienestar
- El cerebro emplea un comportamiento visual único para comunicar curiosidad amor u odio ,en una penetrante mirada por eso tenemos que recurrir a otros comportamientos gestuales para saber si esta es positiva o negativa

Diferentes miradas

- La mirada de negocio es cuando el interlocutor mira un punto indefinido situado entre el centro de la frente y el centro de ambos ojos (interés no compromiso)
- Cuando la mirada cae en el triangulo de la cara es la mirada social(no hay intimididad)
- La mirada intima es la que baja y recorre todo el cuerpo
- La mirada de reojo es de hostilidad , desconfianza y en algunos casos de interés
- Mirar para abajo es procesar una idea o sumisión
- Mirar con el mentón apuntando al pecho es un gesto aniñado

Nariz .-lenguaje corporal

- Cuando hiperventilamos ,es una manifestación de estrés
- El fruncir la nariz es una manifestación de asco o rechazo ante una situación determinada
- Apretarse la nariz es una evaluación negativa
- Tocarse la nariz mientras hablamos estamos ocultando algo

Boca .- lenguaje gestual

- Existen dos tipos de sonrisa, la verdadera y la social o de compromiso ,en esta segunda intervienen solo los músculos ubicados en nuestras mejillas
- Fruncir los labios es un gesto expresivo por si mismo pero debe evaluarse con el resto del lenguaje
- El morderse los labios significa aprensión o ansiedad
- Cuando los labios desaparecen o la comisura de los mismos va hacia abajo demuestra un gesto negativo
- El morder suavemente uno de los labios es un gesto de seducción

Boca.-lenguaje gestual

- El bostezo significa sueño , pero también significa que la persona esta bajo presión , estrés o aburrimiento ya que el bostezo ejerce presión sobre las glándulas salivales y nos ayudan a rehidratar la boca seca
- Cuando reímos de manera sincera los labios quedan simétricos de ambos lados de la cara
- Cuando el labio se levantan de manera asimétrica denota ironía o descreimiento

Cabeza.-lenguaje gestual

Los movimientos mas comunes son el de asentimiento y el de negación

Existen tres posiciones básicas de la cabeza

- 1.- la cabeza hacia arriba .-superioridad
- 2.- la cabeza hacia abajo.-contrario a la gravedad .-
- 3.-la cabeza neutral ,significa que la persona no tiene una opinión formada de lo que esta escuchando y por lo tanto es neutral, cada tanto hace una señal de asentimiento (no se siente involucrado)

Cabeza.-lenguaje gestual

- La cabeza inclinada hacia un costado significa una demostración de interés ,al igual que los animales
- El torso inclinado adelante y la cabeza hacia un costado significa que tengo interés o demuestra toda la atención
- La cabeza caída significa aburrimiento ,preocupación o desaprobación u oposición
- Todos los gestos de critica generalmente se realizan con la cabeza hacia abajo

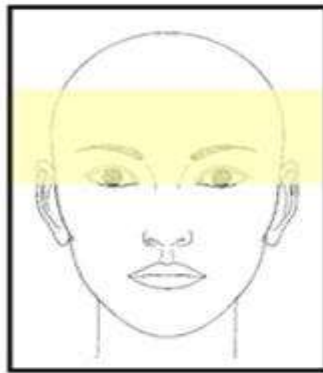




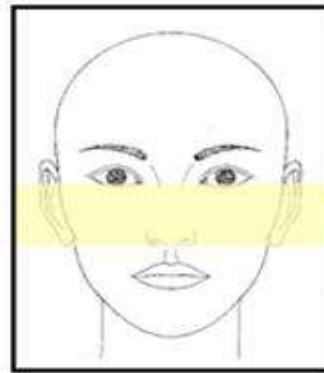
Cara equilibrada

- **Cara equilibrada:** las tres zonas miden lo mismo. El intelecto, las emociones y la voluntad están equilibradas. El problema lo constituye la tendencia a la arrogancia.

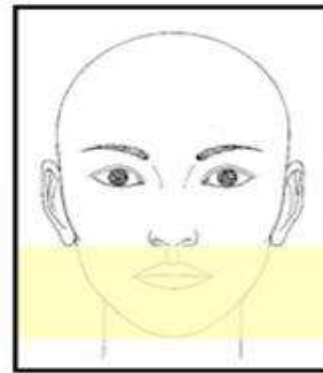
Las zonas de la cara



Cerebral



Afectiva



Instintiva

- <http://www.youtube.com/watch?v=zz2WzXi4bSE>

La voz

Volumen: Si es alto indica seguridad y dominio, pero si es demasiado alto, sugiere ira, agresividad o tosquedad.

Entonación: En general, cuando sube indica alegría y si decae tristeza.

Fluidez: Vacilar demasiado o los largos periodos de silencio denotan ansiedad y aburrimiento.

Claridad: La voz debe ser clara

Velocidad: Debe ser intermedia.

El tiempo del habla o tiempo que se mantiene hablando el individuo. Lo más adecuado es un intercambio recíproco de información.

Analizamos



Analizamos



Analizamos



Tipos de rostros

Aclaración previa: un rostro no está perfectamente constituido de acuerdo con la personalidad del individuo hasta los 40 años. Y además, debemos distinguir entre rasgos condicionales (relativos a la personalidad) y rasgos constitucionales (que obedecen a la genética).

El rostro se divide en tres zonas, desde las cejas hasta la parte superior (**parte superior**), desde las fosas nasales hasta el nacimiento de las cejas (**parte media**) y desde la barbilla hasta las fosas nasales (**parte inferior**) del resultado, Wataru dice lo siguiente:

Frente Alta

Frente alta (como el caso de J.L.R. Zapatero): el **intelecto** (parte alta) está más desarrollado que las **emociones** (parte media) y que la **voluntad** (parte baja). Es incapaz de realizar las grandes visiones que le ofrece su mente y requiere colaboración



Parte media del rostro

Parte media más desarrollada: sensibles a los estados de ánimo de los demás, artistas y el contrapunto es que en ocasiones se dejan llevar por sus sentimientos.



Parte baja del rostro

- **Parte baja más desarrollada:** soporta bien los conflictos y se centra completamente en sus planes y objetivos, personas prácticas que pueden convertirse en adictas al trabajo y ser excesivamente materialistas



Los rostros se complementan







Cara de bandeja



Quando observamos esta postura, que nos transmite ?

Analizamos



Hombros .-lenguaje gestual

- Raramente se le presta atención a nuestros hombros sin embargo estos transmiten pocos pero inconfundibles reflejos límbicos
- Un movimiento de hombros enérgico afirma aquello que estamos diciendo
- Si solo levantamos un hombro o lo levantamos los dos a medias podemos estar siendo evasivos o no importarnos lo que estamos verbalizando o nos están diciendo

Brazos.-lenguaje gestual

- Nuestros brazos actúan de un modo automático y están comprometidos con nuestro instinto de supervivencia que si vemos a alguien contar una historia apoyada por una coherente sincronía de brazos esta persona esta diciendo la verdad
- El modo de mover los brazos es un indicador preciso y significativo de nuestra actitudes y sentimientos
- El movimiento de nuestros brazos pueden ser contenidos .-moderados y coartados voluntariamente esto es un marcador de estrés

Elevación de brazos y piernas



Brazos .-lenguaje gestual

- Comunicativos, se mueven de manera incontrolada y hasta exuberantes ,símbolo inequívoco de bienestar
- Brazos contenidos.-el individuo inseguro o bajo estrés restringe inconscientemente el movimiento de sus brazos (gallineta)
- Cuando no tenemos nada que temer el cerebro límbico deja los brazos en libertad y la persona mueve los mismos de manera libre(vuelo)

Brazos .-lenguaje gestual

- Los brazos constituyen nuestra barrera natural y nuestra primer defensa frente a agresiones externas
- Si alguien nos arroja algo ,elevamos los brazos para protegernos y también lo hacemos cuando nos apuntan con un arma
- Existen varias formas de cruzar los brazos en nuestro pecho o abdomen ,estos varían según el genero de quien lo ejecuta
- Los hombres .-derecha tórax
- Las mujeres.-izquierda tórax
- Las mujeres apoyan sobre su abdomen y toca la barbilla

Brazos .-lenguaje gestual

- Las mujeres cuando se sienten estresada o amenazada cubren su escotadura esternal ,de barrera defensivo y apaciguador es una manera femenina de demostrar aprensión
- Los hombres tienden a hacer un movimiento de barrera o defensivo
- Cuando nuestros brazos se cruzan en el vientre,
- Mostramos aprensión este gesto es común en las mujeres (niño)

Brazos .-lenguaje gestual

- Nuestro cerebro límbico también marca límites , ejemplo cuando vemos un militar en posición a discreción , el cerebro límbico nos dice no te acerques no puedes tocarme
- Mantener los brazos cruzados en la espalda es una manera de alejarlo de nuestro cuerpo , como si tiráramos un pañal , significa territorialidad
- Una variante de los brazos cruzados en la espalda lo constituye los brazos en jarra
- Las mujeres utilizan los brazos en jarra como manera de confrontar

Brazos.-lenguaje gestual

- Brazos cruzados en el pecho ,es demostración de superioridad y territorialidad
- Brazos extendidos es una demostración de bienestar o alegría
- **Abrazos.**-según la manera de abrazar podremos medir el afecto o la sinceridad de dos personas
- una manera de evaluarlo es observar cuan separados están los brazos del cuerpo , en que ángulo están y a que altura
- Solo de antebrazo a partir del codo , es por compromiso

Brazos .-lenguaje gestual

- Cuando los brazos se separan totalmente y se alzan al recién llegado podemos concluir que esa persona es realmente bienvenida
- Estirado pero estrecho , hay compromiso pero reparo
- Apapachamiento es sincero
- Cruzar los brazos a la espalda es de territorialidad
- Existen otros similares pero son apaciguadores , la manera de medirlos esta dado por cuanto mas arriba un brazo sujete al otro mayor será la capacidad de apaciguamiento esta demostrando , mayor será la incomodidad

Las Manos

- Es otro elemento indicador de la conducta no verbal del que hay que estar muy atento.
- Tener las manos extendidas es síntoma de sinceridad, honestidad y relajación.
- Tener las manos cerradas en cambio puede dar la sensación de que esconde algo que no nos quiere decir.
- La cabeza sobre las manos es indicativo de aburrimiento o evaluación del aspecto. Si le añadimos movimiento de dedos y piernas es síntoma de nerviosismo.

Repaso

- Taparse la boca con las manos es signo de mentira, falsedad, incertidumbre o exageración.
- Si hablamos con elevado movimiento de manos podemos transmitir emotividad. En cambio un escaso movimiento de manos mientras hablamos puede definirnos como personas racionales.
- Si movemos las manos sin palabras, puede que estemos reafirmando, amenazando o acusando

Manos.-lenguaje gestual

- Nuestras manos son sumamente expresivas , no hay movimiento o acción que las manos no realicen que no hayan sido dirigidos consiente o inconscientemente por nuestro cerebro
- Nuestro cerebro percibe el mas mínimo movimiento de las manos ,la gente responde positivamente a los movimientos correctos de las manos
- La gente observara con recelo si no puede ver las manos del otro mientras habla.

Manos.-lenguaje gestual

- Si alguien oculta sus manos mientras habla ,sembrara dudas sobre lo que esta trasmitiendo
- Las manos son sensibles a la adrenalina o a la epinefrina .-hormonas presentes en el torrente sanguíneo cuando el cerebro límbico esta excitado
- Hay tres grupos de estudio .- cuando ponemos en contacto las yema de los dedos ,similar a orar pero sin juntar las palmas a la altura del pecho significa que esta seguro de su posición ..--..
- Las palmas unidas y los dedos entrelazados ,significa que esta incomodo o perdió la confianza

Manos.-lenguaje gestual

- La frotación de ambas manos de manera enérgica y luego finalizar el movimiento apretándolas firmemente se esta ante una expectativa positiva
- Cuando frotamos las manos sutilmente es un apaciguador
- El señalar con el dedo (Colegios. Prisiones) si el mismo gesto desafía la ley de gravedad es positivo
- Las manos apoyadas sobre la mesa con las palmas hacia abajo son mas enfáticas que con las palmas hacia arriba
- Las manos unidas en mascara hacia arriba es una posición de superioridad(declaraciones) y hacia abajo es derrotista

Pulgares .-lenguaje gestual

- Pulgares .el lenguaje gestual del pulgar ,los seres humanos conjuntamente con los primates compartimos una rara cualidad anatómica , es la de tener un pulgar oponible .
- El pulgar nos ha permitido desarrollarnos como especie
- Este dedo esta relacionado con el ego ,ya que su uso se relaciona con actitudes de superioridad y de gran confianza
- Levantamos el pulgar cuando todo esta bien

Pulgares.-lenguaje gestual

- Cuando colocamos las manos en los bolsillos mostrando los pulgares o tomamos las solapas del saco o abrigo con los pulgares hacia arriba es un gesto que demuestra que tenemos muy alta nuestra autoestima ,
- Entrelazar los dedos es una manifestación de poca confianza salvo cuando los pulgares apuntan hacia arriba
- Quien exhibe sus pulgares tiende a ser mas perspicaz en su pensamiento , mas consciente de su entorno y mas agudo en sus observaciones

Pulgares.-lenguaje gestual

Cuando los pulgares son colocados hacia abajo y ocultos es inseguridad y baja autoestima (solo el pulgar en el bolsillo)

Cuando señalamos a alguien con el pulgar es despectivo, es de desdén

Los dedos en la parte delantera de la pretina del pantalón en hombres denota territorialidad y machismo es un gesto de exhibición sexual

Saludos .-lenguaje corporal

- En algunas ocasiones el único contacto físico que tendremos con la persona será el apretón de manos , y dependerá de ello la impresión que se lleve de nosotros
- Manos sudadas .- supone tensión
- 5% padece hiperhidrosis
- Cuando alguien pretende marcar territorialidad y supremacía extenderá la palma de la mano en un ángulo menor a 90 grados con respecto al horizonte
- Mano de pescado .-mano blanda y carente de tono muscular.-baja autoestima , falta de carácter y confianza en si mismo

Saludos.-lenguaje gestual

- Tritura huesos .-individuos inseguros que pretenden enmascararlo detrás de una sutil exhibición de fortaleza física .muestran lo que no son
- Mano de guante .-este es con ambas manos ,es un comportamiento que exhiben los aspirantes a algún cargo electivo ,pretendiendo demostrar honestidad
- Están los apretones de manos que identifican diferentes tendencias

Saludo.-lenguaje gestual

- **DOMINANTE** La palma de quien domina se gira sobre la palma de el contrario, quien, al permitirlo, acepta el papel de sumisión que le acaban de asignar. Este saludo es utilizado frecuentemente por los hombres de negocios, ya que lo usan para marcar distancias...
IGUALDAD Se produce cuando las manos se estrechan con las palmas en forma vertical (de canto) Denotan respeto, simpatía y seguridad en uno mismo.
MANO FLÁCIDA Este gesto produce aún más rechazo que el apretón excesivo. Se suele llamar “*mano de pescado*” y demuestra timidez, inseguridad y falta de confianza en uno mismo y en su interlocutor.
SUMISO Son las personas que ofrecen la palma hacia arriba, cediendo a la otra persona el control de la situación.

Saludo.- lenguaje gestual

- **ESTILO GUANTE** Estrechar la mano derecha y cerrar el saludo con la izquierda o agarrando la muñeca del interlocutor demuestra seguridad, fuerza y posesión. Típica de personas agresivas que tratan de pasar por honestas. Resulta grosero si no se conoce bien a la otra persona.
APRETÓN EXCESIVO Apretar demasiado la mano de la otra persona produce rechazo e irritación, de modo que se siente antipatía casi inmediata por el interlocutor. Los saludos que retienen la mano estrechada largo rato demuestran confianza; son muy utilizados por los políticos, porque facilitan la fotografía.
CHOCAR LAS PALMAS Es una costumbre originaria del baloncesto. Implica compañerismo.
ENTRELAZADAS Saludo muy extendido entre los árabes y los africanos, simboliza la hermandad y los buenos deseos para toda la familia.

Torso .-lenguaje gestual

- Las personas tienden a acercar su torso hacia su interlocutor cuando se sienten cómodos . como una manifestación que nuestro cerebro límbico de bienestar o cuando estamos afirmando algo que es verdad
- Por el contrario cuando estamos incómodos o ante una situación adversa tendemos a alejar nuestro torso de cosas o personas que no nos gustan o como un reflejo límbico de pretender ocultar una mentira
- Es común ver en ciertas culturas como la gente inclina su torso como símbolo de reverencia

Piernas y pies .-lenguaje gestual

- Nuestros pies delatan honestamente nuestras emociones
- Nuestros pies se mueven o saltan de manera casi involuntaria cuando sentimos la necesidad que las cosas avancen o nos impacientamos
- Todos tendemos a avanzar hacia lo que nos gusta ,si observamos a dos personas hablando pero sus pies apuntan a otra dirección esa persona no esta cómoda o tiene prisa por irse
- Una persona sentada y coloca las manos sobre sus rodillas con una leve inclinación de talones o adelantando un pie

Piernas y pies .-lenguaje gestual

- Elevamiento de piernas y pies este es un comportamiento límbico , que se transforma pero no desaparece demuestra euforia regocijo, bienestar y éxtasis
- Cuando la pareja se besa o abraza , como en el cine
- Cuando cruzamos los pies delante de otra persona es una manifestación de bienestar , porque nuestro cerebro límbico decidió que no es una amenaza
- Cuando lo hacen con la pierna rígida , tienen el dominio de la situación
- Cuando el pie patea el aire es indicio de malestar

Piernas y pies lenguaje gestual

- Cuando los dedos apuntan hacia arriba esta escuchando algo agradable o de buen humor
- Apoyar un pie en la pared ,es sinónimo de momento de bienestar y de seguridad ya que puedes perder el equilibrio

Posturas

Cuando en una reunión de negocios la gente se acomoda, se quita la chaqueta, afloja la corbata, existe predisposición al acuerdo.

- Si estamos inclinados ligeramente hacia adelante reflejará una aptitud de relajación.
- Si nos sentamos al borde de una silla podemos dar a entender que estamos ante una situación de estrés.
- Si nos sentamos al mismo lado de una persona indicaremos cooperación. Frontalmente indicará rivalidad y en Angulo recto debate.

La postura

- **Acercamiento:** Expresan atención. Se producen con el cuerpo hacia delante.

Retirada: Postura de rechazo o de repulsa. Se expresa retrocediendo o volviéndose hacia otro lado.

Expansión: Tronco recto o inclinado hacia atrás, cabeza erguida y hombros elevados muestran arrogancia.

Contracción: postura de abatimiento; cabeza hundida, hombros que cuelgan, pecho hundido y tronco inclinado hacia delante

Las distancias

- . Distancia social se usa la convencionalidad de una conversación en la primera fase cercana y se pierde el contacto fácilmente con el otro.
- . Distancia personal aquí se tratan asuntos personales. Asuntos de la oficina; se usa en el salón de clase frecuentemente.
- . La distancia publica se práctica entre los hombres públicos, entre personas que desean evadir la conversación directa y desaparecen los tonos de la voz y las expresiones faciales no se distinguen bien.
- . La distancia intima da cuenta del rompimiento de intimidad o de la burbuja de cada persona.

El espejo

- Cuando observamos una pareja o estamos muy absortos en una conversación tenemos los gestos Espejos
- Estos son gestos naturales que pueden volverse adquiridos para lograr una empatía con el otro

Indicadores o medidores

- Distancia personal, expresión corporal, cinésica, manifestaciones de afecto, mirada, moda, modas, , proxémica, pudor, hábitos, ilustradores, distancia pública, voz, posturas, distancia íntima, espacio de carácter semifijo, distancia social, emblemas, violación del espacio, adaptación.

Paul Ekman .-Dr. Cal Lightman

- El Dr. Cal Lightman, se vale de las expresiones faciales y del análisis del lenguaje corporal, para descubrir si la persona está mintiendo
- ***Paul Ekman*** fue el pionero en el estudio de estos gestos faciales y la serie ***miénteme*** (*lie to me*), se basa en el estudio de Ekman y sucesores.

Analizando al que analiza



sorpresa

- ① Las cejas se elevan
- ② Los ojos se abren
- ③ La boca se abre

Analizando al que analiza



asco

① La nariz se arruga

② El labio superior se eleva

Analizando al que analiza



Analizando al que analiza



desprecio

- ① El extremo del labio se tensa y se levanta sólo en un lado de la cara

Analizando al que analiza



tristeza

- ① Párpado superior caído
- ② Pérdida de enfoque
- ③ Los extremos de los labios caen ligeramente

Gestos que delatan

- **Jugar con el pelo o tocarse la oreja:** inseguridad.
- **Morderse la uñas:** nerviosismo.
- **Mover mucho las piernas:** ansiedad.
- **Rascarse o tocarse bien la ceja bien la parte superior o simplemente colocar ahí la mano, también desviar la mirada:** vergüenza.
- **Colocarse las manos enfrente de los genitales o apoyar algo sobre ellos:** vulnerabilidad.

Lenguaje del cuerpo

- **Brazos juntos hacia atrás, mirar por encima del hombro o entrelazar los dedos sobre la mesa:** superioridad, autoridad.
- **Brazos cruzados:** actitud defensiva.
- **Pupilas dilatadas:** enamoramiento.
- **Reclinar un hombre la cabeza sobre el regazo de una mujer o acariciar una mujer la cabeza de un hombre:** deseo sexual. **Morderse el labio inferior o humedecer los labios:** deseo sexual.

Lenguaje del cuerpo

- **Cruzar los pies:** actitud infantil.
- **Acariciarse la mandíbula:** cavilar.
- **Mirar hacia abajo:** no creer lo que se está escuchando.
- **Señalar con el dedo índice:** actitud amenazante.
- **Tocar con los dedos alternativamente una superficie o una mano:** impaciencia.
- **Tocarse la nariz:** temer que algo va mal.
- **Sentarse con las manos por detrás de la cabeza y echarse hacia atrás:** sentirse superior.
- **Inclinar la cabeza:** interés

Lenguaje del cuerpo

- **Manos en los bolsillos:** desinterés e indiferencia
- **Frotarse un ojo:** dudas.
- Al cruzar los brazos: **izquierdo** sobre derecho: la razón domina a los sentimientos, **derecho** sobre izquierdo: los sentimientos dominan a la razón.
- Cuando alguien está sentado o de pie tiende a señalar con una de las extremidades a aquella persona que le es **más afín**.

Lenguaje gestual

- Si alguien está sentado en una mesa contigo y tiene una extremidad pegada a la tuya o con ambas te abarca denota **gran afecto**.
- Si alguien afirma una cosa y al hablar mueve la cabeza de lado a lado **está mintiendo**.
- Juntar las manos a la altura de la cara con los índices levantados indica que **se oculta algo**.
- **Sonrisa de desdén**: músculo orbicular de los labios contraído, protuberancia alrededor de las comisuras, hoyuelo.
- **Sonrisa temerosa**: el músculo risorio tira de los labios hacia las orejas quedando ellos en posición rectangular.
- **Sonrisa triste**: asimétrica.

Pensamiento de Paul Ekman

Nuestra imperfecta capacidad para mentir es fundamental en nuestra existencia, y quizá necesaria para que ésta persista

Podemos mentir o ser veraces, discernir la mentira o no notarla, ser engañados o conocer la verdad.

Podemos optar: ésta es nuestra naturaleza.

Bienvenido al mundo del lenguaje gestual



Isabel Ledesma Mesías