
El Lenguaje Corporal

BY PAU NAVARRO

El lenguaje corporal ha sido objeto de mucho estudio y también origen de bastantes mitos como el que dice que el 93% de la comunicación es no verbal.

A pesar de que se ha perpetuado porque mucha gente que lo ha leído se ha dedicado a repetirlo, el estudio que inició esa creencia presenta demasiadas deficiencias como para ser tomado al pie de la letra, tal y como comenté en el artículo sobre las palabras que más venden y convencen.

Sin embargo, no es nada despreciable la influencia del lenguaje del cuerpo en nuestras habilidades sociales, además de ser un excelente espejo de las emociones reales de nuestros interlocutores.

Seguramente conozcas personas que, pese a no ser especialmente desagradables o antipáticas, generan desconfianza. No sabrías decir qué es concretamente, pero desprenden un aura que hace que no te apetezca mostrarles tus emociones reales.

Eso es porque existe una contradicción entre su **comunicación verbal** y su **lenguaje corporal**, tal y como en su momento demostró este estudio. Es incluso posible que tú mismo estés generando esta contradicción sin saberlo.

Otras personas, en cambio, irradian un gran carisma sin ser especialmente habladoras. Su expresión corporal está alineada con su lenguaje verbal y transmiten confianza y calidez.

Con este artículo espero que entiendas los principales conceptos del lenguaje corporal para que puedas leer mejor a los demás y corrijas los errores que quizás estés cometiendo.

Las claves del lenguaje corporal

1. Significado de los gestos de la cara

El rostro es la lupa de las emociones, de ahí que se diga que la cara es el reflejo del alma. Pero como en cualquier interpretación del lenguaje no verbal debes ir con cuidado al evaluar los gestos de la cara por separado, ya que normalmente forman parte de un estado emocional global y pueden dar lugar a muchas interpretaciones.

Cuando un niño ve algo que no le gusta se tapa los ojos en un intento de hacer que eso desaparezca de su realidad, o corre a taparse la boca después de decir una mentira.

Aunque en los adultos la magnitud es mucho menor, en cierta medida sigue existiendo este comportamiento primitivo. Por eso en la cara se pueden detectar muchos intentos inconscientes de bloquear lo que se dice, oye o ve.



En general, cuando alguien se lleva las manos a la cara suele ser producto de algún **pensamiento negativo como inseguridad o desconfianza**. Aquí tienes varios ejemplos concretos.

- **Taparse o tocarse la boca:** si se hace mientras se habla puede significar un intento de ocultar algo. Si se realiza mientras se escucha puede ser la señal de que esa persona cree que se le está ocultando algo.
- **Tocarse la oreja:** es la representación inconsciente del deseo de bloquear las palabras que se oyen. Si tu interlocutor lo realiza mientras hablas puede significar que desea que dejes de hablar.
- **Tocarse la nariz:** puede indicar que alguien está mintiendo. Cuando mientes se liberan catecolaminas, unas sustancias que inflaman el tejido interno de la nariz y pueden provocar picor. También ocurre cuando alguien se enfada o se molesta.
- **Frotarse un ojo:** es un intento de bloquear lo que se ve para no tener que mirar a la cara a la persona a la que se miente. Cuidado con la gente que se toca mucho la nariz y se frota los ojos cuando habla contigo
- **Rascarse el cuello:** señal de incertidumbre o de duda con lo que uno mismo está diciendo.

- **Llevarse un dedo o algo a la boca:** significa inseguridad o necesidad de tranquilizarse, en una expresión inconsciente de volver a la seguridad de la madre.

2. Posiciones de la cabeza

Comprender el significado de las distintas posiciones que puede adoptar alguien con la cabeza es muy eficaz para entender sus intenciones reales, como las ganas de gustar, de cooperar o de mostrarse altivo.



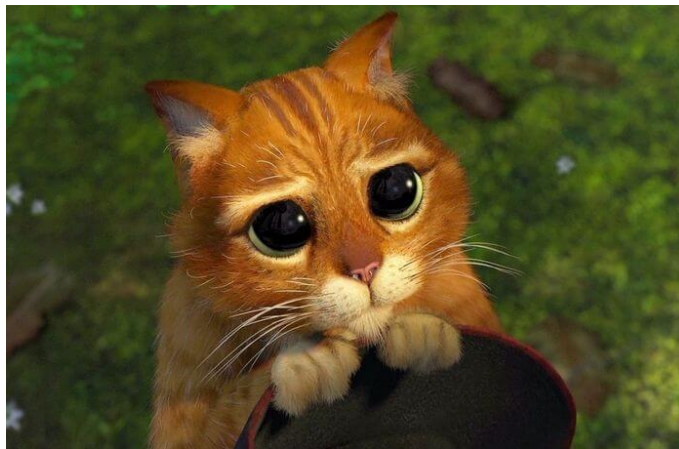
Presta especial atención a las posturas muy exageradas, porque significan que esa persona lo está haciendo de forma consciente para influenciarte.

- **Levantar la cabeza y proyectar la barbilla hacia adelante:** un signo que pretende comunicar expresamente agresividad y poder.
- **Asentir con la cabeza:** se trata de un gesto de sumisión contagioso que puede transmitir sensaciones positivas. Comunica interés y acuerdo, pero si se hace varias veces muy rápido puede comunicar que ya se ha escuchado bastante.
- **Ladear la cabeza:** es una señal de sumisión al dejar expuesta la garganta. En el caso de las mujeres suele usarse para mostrar interés por un hombre, pero si lo realizas al escuchar mientras asientes, lograrás aumentar la confianza de tu interlocutor hacia ti.
- **Apoyar la cara sobre las manos:** se expone la cara habitualmente con el objetivo de “presentársela” al interlocutor. Por lo tanto, demuestra atracción por la otra persona.

- **Apoyar la barbilla sobre la mano:** si la palma de la mano está cerrada es señal de evaluación. Si la palma de la mano está abierta puede significar aburrimiento o pérdida de interés.

3. La mirada también habla

La comunicación mediante la mirada tiene mucho que ver con la **dilatación o contracción de la pupila**, la cual reacciona enormemente a los estados internos que experimentas. Por eso los ojos claros suelen ser más atractivos que los oscuros al mostrar de forma más evidente emociones positivas que implican la dilatación de la pupila.



Cuando hablas sueles mantener contacto visual entre un 40 y un 60% del tiempo. Eso es debido a que tu cerebro está ocupado intentando acceder a la información (la PNL postula que según el tipo de información que estés intentando recuperar mirarás hacia un lado, pero ya se ha demostrado que eso es falso).

En ciertas situaciones sociales esa falta de contacto visual puede interpretarse como nerviosismo o timidez, por lo que si haces una pausa antes de responder ganarás el tiempo necesario para acceder a la información.

Mirar directamente a los ojos cuando haces una petición también es útil para aumentar tu capacidad de persuasión. Pero además existen otras formas de usar la mirada:

- **Variar el tamaño de las pupilas:** no puede controlarse, pero la presencia de pupilas dilatadas suele significar que se está viendo algo que gusta, mientras que las pupilas contraídas expresan hostilidad. Las neuronas espejo son también responsables de que nuestras pupilas adopten la misma expresión que nuestro interlocutor. Son variaciones muy sutiles que a menudo quedan enmascaradas por los cambios ambientales en la intensidad de la luz.

- **Levantar las cejas:** es un saludo social que implica ausencia de miedo y agrado. Hazlo frente personas a las que quieras gustar.
- **Bajar la cabeza y levantar la vista:** en mujeres es una postura que denota sumisión y sensualidad para atraer a los hombres. Cantidad de fotos de perfil de mujeres en sitios de citas online son tomas desde arriba que además permiten mostrar el escote. En los hombres es al revés: tomas inferiores para parecer más alto y dominante.
- **Mantener la mirada:** en el caso de las mujeres establecer contacto visual durante 2 o 3 segundos para después desviar la mirada hacia abajo puede ser un indicador de interés sexual.
- **Pestañear repetitivamente:** es otra forma de intentar bloquear la visión de la persona que tienes enfrente, ya sea por aburrimiento o desconfianza.
- **Mirar hacia los lados:** otra manera de expresar aburrimiento, porque de forma inconsciente estás buscando vías de escape.

4. Tipos de sonrisa

La sonrisa es fuente inagotable de significados y emociones. Tienes un artículo entero sobre todos los beneficios de sonreír, así como lo que es posible comunicar con ella. Además, gracias a las neuronas espejo, sonreír es un acto tremendamente contagioso capaz de provocar emociones muy positivas en los demás.



Pero no hay una, sino que en realidad es posible distinguir varios tipos de sonrisa según lo que comunican:

- **En una sonrisa falsa** el lado izquierdo de la boca suele elevarse más debido a que la parte del cerebro más especializada en las emociones está en el hemisferio derecho, el cual controla principalmente la parte izquierda del cuerpo.

- **La sonrisa natural** (o sonrisa de Duchenne) es la que produce arrugas junto a los ojos, eleva las mejillas y desciende levemente las cejas.
- **Una sonrisa tensa**, con los labios apretados, denota que esa persona no desea compartir sus emociones contigo y es una clara señal de rechazo.

La función biológica de la sonrisa es la de **crear un vínculo social favoreciendo la confianza** y eliminando cualquier sensación de amenaza. Sonreír también expresa sumisión, por eso las personas que quieren aparentar poder apenas sonríen y las mujeres que desean incrementar su credibilidad, especialmente entre hombres, lo hacen menos.

5. Posición de los brazos

Los brazos, junto a las manos, sirven de apoyo a la mayoría de movimientos que realizas. También permiten defender las zonas más vulnerables de tu cuerpo en situaciones de inseguridad percibida.

La propiocepción nos ha enseñado que la vía de comunicación entre el cuerpo y la mente es recíproca. Cuando experimentas una emoción tu cuerpo la reflejará inconscientemente, pero también ocurre lo contrario: si adoptas voluntariamente una posición, tu mente empezará a experimentar la emoción asociada. Esto se hace especialmente evidente cuando te cruzas de brazos.



Hay mucha gente que cree que se cruza de brazos porque se siente más cómoda. Pero los gestos se perciben naturales cuando están alineados con la actitud de la persona, y la ciencia ya ha demostrado que cruzarlos predispone a una actitud crítica, por muy confortable que parezca el gesto. ¡Fíjate que cuando te lo estás pasando bien con amigos no cruzas los brazos!

Estos es lo que comunicas cuando tomas una determinada postura con tus brazos:

- **Cruzar los brazos:** muestra desacuerdo y rechazo. Evita hacerlo a no ser que precisamente quieras enviar este mensaje a los demás. Las mujeres suelen hacerlo en presencia de hombres que les parecen demasiado agresivos o poco atractivos.
- **Cruzar un solo brazo por delante para sujetar el otro brazo:** denota falta de confianza en uno mismo al necesitar sentirse abrazado.
- **Brazos cruzados con pulgares hacia arriba:** postura defensiva pero que a la vez quiere transmitir orgullo.
- **Unir las manos por delante de los genitales:** en los hombres proporciona sensación de seguridad en situaciones en que se experimenta vulnerabilidad.
- **Unir las manos por detrás de la espalda:** demuestra confianza y ausencia de miedo al dejar expuestos puntos débiles como el estómago, garganta y entrepierna. Puede ser útil adoptar esta postura en situaciones de inseguridad para intentar ganar confianza.

En general, cruzarse de brazos implica que se está experimentando inseguridad. De ahí la necesidad de proteger el cuerpo. Existen multitud de variaciones como ajustarse el reloj, situar el maletín delante del cuerpo, o sujetar un bolso con las dos manos enfrente del pecho, pero todas vienen a significar lo mismo.

6. Gestos con las manos

Las manos, juntamente con los brazos, son una de las partes más móviles del cuerpo y por lo tanto ofrecen un enorme registro de posibilidades de comunicación no verbal. Lo más común es usarlas para señalar ciertas partes del cuerpo con el objetivo de mostrar autoridad o sexualidad.



También sirven para **apoyar los mensajes verbales** y darles mayor fuerza:

- Existe una parte del cerebro llamada el área de Broca que está implicada en el proceso del habla. Pero se ha comprobado que también se activa al mover las manos. Esto implica que gestualizar está directamente unido al habla, así que

hacerlo mientras te expresas puede incluso mejorar tu capacidad verbal. ¡Muy útil en personas que se bloquean al hablar en público!

- También se ha demostrado en un estudio que reforzar con gestos una frase consigue que te lleguen antes a la mente las palabras a usar, y también que tu mensaje sea mucho más persuasivo y comprensible. En esa investigación se comprobó que los gestos más persuasivos son los que están alineados con el significado verbal, como señalar hacia atrás al referirse al pasado.

A continuación, encontrarás todo lo que se conoce sobre el significado de los gestos de las manos:

- **Mostrar la palma abierta:** expresa sinceridad y honestidad, mientras que cerrar el puño muestra lo contrario.
- **Manos en los bolsillos:** denota pasotismo y desimplicación en la conversación o situación.
- **Enfatizar algo con la mano:** cuando alguien ofrece dos puntos de vista con las manos, normalmente el que más le gusta lo refuerza con la mano dominante y la palma hacia arriba.
- **Entrelazar los dedos de ambas manos:** transmite una actitud reprimida, ansiosa o negativa. Si tu interlocutor adopta esta postura, rómpela dándole algo para que tenga que sujetarlo.
- **Puntas de los dedos unidas:** expresa confianza y seguridad, pero puede llegar a confundirse con arrogancia. Muy útil para detectar si los rivales tienen buenas manos al jugar al póquer.
- **Sujetar la otra mano por la espalda:** es un intento de controlarse a uno mismo, por lo tanto, expresa frustración o un intento de disimular el nerviosismo.
- **Mostrar los pulgares por fuera de los bolsillos:** en los hombres representa un intento de demostrar confianza y autoridad frente mujeres que les atraen, o agresividad en una situación conflictiva.
- **Ocultar sólo los pulgares dentro de los bolsillos:** es una postura que enmarca y destaca la zona genital, por lo tanto, es una actitud sexualmente abierta que realizan los hombres para mostrar ausencia de miedo o interés sexual por una mujer.
- **Llevarse las manos a las caderas:** indica una actitud sutilmente agresiva, ya que quiere aumentar la presencia física. Muchos hombres la usan tanto para

establecer superioridad en su círculo social como para aparentar mayor masculinidad en presencia de mujeres que les atraen. Cuanto más se exponga el pecho mayor agresividad comunicará.

7. Posición de las piernas

Las piernas juegan un papel muy interesante en el lenguaje corporal. Al estar más alejadas del sistema nervioso central (el cerebro), nuestra mente racional tiene menos control sobre ellas y les permite expresar sentimientos internos con mayor libertad.

Cuanto más lejos del cerebro esté una parte del cuerpo, menor control tienes sobre lo que está haciendo.



En general el ser humano está programado para acercarse a lo que quiere y alejarse de lo que no desea. La forma como alguien sitúa sus piernas puede darte algunas de las pistas más valiosas sobre la comunicación no verbal ya que te estará señalando hacia donde quiere realmente ir.

- **El pie adelantado:** el pie más avanzado casi siempre apunta hacia donde querrías ir. En una situación social con varias personas también apunta hacia la persona que consideras más interesante o atractiva. Si quieres que alguien de forma emocional sienta que le estás dando toda tu atención, asegúrate de que tus pies están encarados hacia él. De la misma manera, cuando tu interlocutor apunta con sus pies hacia la puerta en lugar de hacia ti es una señal bastante evidente de que quiere terminar la conversación.
- **Piernas cruzadas:** actitud defensiva o cerrada, protege los genitales y en el caso de las mujeres comunica cierto rechazo sexual. Una persona sentada con brazos y piernas cruzados es alguien que se ha retirado totalmente de la conversación. Incluso los investigadores Allan y Bárbara Pease realizaron un estudio que demostró que las personas recordaban menos detalles de una conferencia si la escuchaban con los brazos y piernas cruzados.

- **Sentado con una pierna elevada apoyada en la otra:** típicamente masculina, revela una postura competitiva o preparada para discutir; sería la versión sentada de exhibición de la entrepierna.
- **Piernas muy separadas:** es un gesto básicamente masculino que quiere transmitir dominancia y territorialidad.
- **Sentada con las piernas enroscadas:** en mujeres denota cierta timidez e introversión.
- **Sentada con una pierna encima de la otra en paralelo:** en las mujeres puede interpretarse como cortejo al intentar llamar la atención hacia las piernas, puesto que en esta postura quedan más presionadas y ofrecen un aspecto más juvenil y sensual.

Aprender a detectar incongruencias entre el lenguaje verbal y el corporal te puede resultar muy útil. Lo que el cuerpo indica suele ser muy fiable, ya que los humanos somos incapaces de controlar todas las señales que está emitiendo.

Recuerda que debes interpretar todas estas señales corporales dentro de un contexto global y con ciertas limitaciones. **No saques conclusiones de un único gesto.** Alguien podría cruzarse de brazos porque sencillamente tiene frío, o porque es un movimiento que ha mecanizado y le ha quitado parte de su significado real.