

# AMAR SIN PALABRAS

Andrea Valdés

INTERPRETA LOS  
GESTOS DE LA SEDUCCIÓN

  
**Amat**  
editorial

AMAR  
SIN  
PALABRAS

Si deseas estar informado de nuestras novedades,  
te animamos a que te apuntes a nuestros boletines  
a través de nuestro mail o web:

[www.amateditorial.com](http://www.amateditorial.com)  
[info@amateditorial.com](mailto:info@amateditorial.com)

Recuerda que también puedes encontrarnos  
en las redes sociales.



[@amateditorial](https://twitter.com/amateditorial)



[facebook.com/amateditorial](https://facebook.com/amateditorial)

AMAR  
SIN  
PALABRAS

INTERPRETA LOS  
GESTOS DE LA SEDUCCIÓN

Andrea Valdés



No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra ([www.conlicenca.com](http://www.conlicenca.com); teléfono 91 702 19 70 – 93 272 04 45).

© Andrea Valdés, 2018

© Profit Editorial I., S.L., 2018

Amat Editorial es un sello editorial de Profit Editorial I., S.L.

© Ilustraciones: Gerard Millet

Diseño de cubierta: Joan Moreno

Maquetación: Ro Vargas

ISBN: 978-84-17208-25-7

Primera edición: marzo 2018

Producción del ebook: booqlab

## Referencias

### Sobre la autora

**Andrea Valdés** es periodista y fundadora de su propia firma de consultoría de comunicación corporativa.

[Más información sobre Andrea Valdés](#)

### Sobre el libro

**Descubre las señales del deseo.** Amar es una fascinante aventura que, para llegar a buen término, demanda múltiples recursos y habilidades. Amar sin palabras ahonda en el universo de aquello que no decimos pero sí sentimos cuando estamos en búsqueda del amor, el lenguaje no verbal, descubriendo los detalles que nos confirman si nuestros intentos de conectar con el otro van por el buen camino o necesitamos cambiar de estrategia.

El libro explica el amplio diccionario/repertorio de gestos que utilizamos en el juego del amor, analizándolos exhaustivamente y deteniéndose en los movimientos conscientes; aquellos que todos conocemos y nos resultan familiares, pero prestando especial atención a los gestos más sutiles e involuntarios, donde reside la verdadera intención del amor.

La autora nos ayuda a reconectar con nuestro ser no verbal, descubriendo cómo nuestras emociones determinan nuestros movimientos, y nos alerta de aquellos signos que son muestra inequívoca de desviaciones del verdadero amor — relaciones tóxicas, situaciones de subordinación, etc.— para evitar hacernos daño y caminar de manera más decidida hacia la felicidad.

[Más información sobre el libro y/o material complementario](#)

[Otros libros de interés](#)



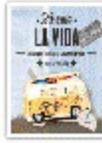
**Comprender el clima**  
Dr. José María García-Láiz  
**Magister Vialgo**  
El clima es un fenómeno natural que afecta a toda la Tierra. ¿Cómo funciona?  
148 €

Ver libro



**Aprender para que no pierdas**  
¿CÓMO PODER LEER MÁS LIBROS Y MÁS COMODAMENTE?  
¿CÓMO PODER LEER MÁS LIBROS Y MÁS COMODAMENTE?  
124 €

Ver libro



**¿Qué es la vida?**  
¿Qué es la vida? ¿Cómo funciona? ¿Cómo se reproduce?  
148 €

Ver libro

- Amat y Taurus Books
- Amat Online
- Amat
- Amat en Facebook
- Amat en Twitter
- Amat en LinkedIn
- Amat en YouTube
- Amat en Instagram



**Las 105 reflexiones más importantes de la vida**  
¿CÓMO VIVIR LA VIDA? ¿CÓMO ENCONTRAR EL SENTIDO DE LA VIDA?  
148 €

Ver libro



**Las 105 mejores frases y citas**  
¿CÓMO VIVIR LA VIDA? ¿CÓMO ENCONTRAR EL SENTIDO DE LA VIDA?  
124 €

Ver libro



**PNL, el lenguaje implícito de la mente humana**  
¿CÓMO VIVIR LA VIDA? ¿CÓMO ENCONTRAR EL SENTIDO DE LA VIDA?  
148 €

Ver libro



Web de Amat Editorial

*Sigo teniendo tanta dificultad como siempre para expresarme con claridad y concisión, dificultad que me ha hecho perder mucho tiempo, pero que, como compensación, ha tenido la ventaja de obligarme a pensar largo y tendido cualquier frase[...]*

*Mi inteligencia parece adolecer de una especie de fatalidad que me conduce a formular mis afirmaciones y propuestas de forma equivocada o torpe en un primer momento.*

*[...]Como saldo a favor, pienso que soy superior al común de los mortales para percatarme de cosas que no atraen fácilmente la atención y observarlas con cuidado. Mi diligencia en observar y recabar datos ha sido casi todo lo grande que podía ser.*

CHARLES DARWIN, Autobiografía

# ÍNDICE

## Introducción

### I. El amor

1. ¿Qué es el amor?
2. Un complejo escenario para el amor
3. Las seis fases del amor
4. El amor en la era digital

### II. Descubriendo el lenguaje no verbal

1. Paralingüística: cómo se dice aquello que se dice
2. Proxémica: las zonas de comunicación
3. Kinesia
  - a) La postura corporal: apertura, ángulo y movimiento
  - b) Expresión facial
  - c) Los gestos
4. Cómo se construye el lenguaje no verbal
  - a) La forma en la que interpretamos el mundo: PNL
  - b) El componente cultural
  - c) Las emociones implicadas

### III. Lo que el cuerpo dice durante el juego del amor

1. La cabeza
  - a) Los ojos y la mirada
    - La mirada
    - Los ojos
  - b) La boca y los labios
  - c) La cabeza en contacto con las manos
    - La mano en el pelo
    - La mano y la cara
2. La parte superior del cuerpo
  - a) Brazos y antebrazos
  - b) Manos y dedos
  - c) Codos y muñecas
3. La parte inferior del cuerpo
  - a) Piernas
  - b) Rodilla
  - c) Tobillo (maléolo)
  - d) Pies
  - e) Un Frankenstein muy seductor

#### **IV. Una historia de amor sin palabras**

#### **V. Señales de alerta no verbal**

1. Cuando el cuerpo rechaza
2. Cuando el cuerpo miente
3. Cuando el cuerpo muestra un desequilibrio de poder

#### **VI. Complementos para apoyar el lenguaje no verbal positivo**

1. La apariencia física
2. La manera de llenar el espacio
3. La voz

#### **VII. Derribar barreras para ejercer un lenguaje no verbal positivo**

1. La barrera afectiva
2. La barrera de la crítica y de la dictadura del *qué dirán*
3. La barrera de la ética
4. La barrera de las experiencias negativas
5. Barreras culturales

#### **VIII. Ejercicios para leer el lenguaje no verbal**

#### **Preparados para conectar con el otro**

#### **Breve glosario de gestos de seducción y rechazo**

## ❖ INTRODUCCIÓN ❖

Si Charles Darwin, a la edad de 67 años, mientras escribía su autobiografía, reconocía que era incapaz de expresar sus ideas y sentimientos de manera correcta y precisa..., ¿qué queda, entonces, para el resto?

Consultadas por su capacidad de comunicación, la mayor parte de las personas suelen definir sus habilidades de manera precisa. «Sí, sin duda, soy un buen comunicador»; o bien, «me cuesta expresarme, no consigo encontrar las palabras», o «para nada, no tengo problemas para transmitir lo que siento», son frases habituales que, sin embargo, carecen de una parte importante del análisis.

La mayoría de estas evaluaciones se realizan a partir de la observación de la capacidad de comunicación en el plano estrictamente verbal. La habilidad, o la carencia de ella, para expresar a través del lenguaje aquello que pasa por nuestro fuero más interno. Aquello que tiene que ver con nuestros sentimientos o con nuestro raciocinio. Prácticamente nadie se refiere o hace mención a aquello que se dice cuando no se habla. A la forma en que sus muecas faciales, sus gestos inconscientes o su presencia en el espacio hablan sobre aquello que quiere expresar. La comunicación no verbal es, como siempre, la gran olvidada de las múltiples capacidades humanas.

Al inicio de su vida, con apenas meses, un bebé es capaz de comunicarse sin decir palabras. Está en pleno contacto con el mundo y abierto al universo del lenguaje a través de sus movimientos: sus gestos, sus expresiones faciales, su manera de moverse en el espacio comunican lo que en ese momento quiere o siente. Por su parte, los adultos, sin bloquearse ante la incapacidad del bebé de articular frases o ideas verbales, consiguen entrar en su juego y comprender todo, o al menos la mayor parte, de aquello que el pequeño o la pequeña busca expresar.

A medida que la criatura crece, la expresión no verbal se especializa. Se controla la manifestación de los estados de ánimo con exquisita precisión de las expresiones faciales

y los movimientos del cuerpo. Es prácticamente imposible no reconocer de manera inmediata la alegría, la tristeza, la sorpresa o el miedo que siente un niño o una niña que aún no ha desarrollado la capacidad de comunicarse a través del lenguaje. Todo su cuerpo habla de ese sentimiento momentáneo: los músculos de la cara, los brazos y las piernas, la forma en la que ocupa su lugar en el mundo en ese pequeño instante.

Esta capacidad, con el pasar de los años y la llegada del lenguaje, se va atenuando. Comienza a articular sus primeras palabras y frases, y los gestos, antes protagonistas, comienzan a pasar a un segundo plano. Acompañan a las palabras, pero de una manera más discreta, tanto para el *locutor* –niño o niña– como para el receptor. Si antes el adulto estaba pendiente de los gestos y movimientos del infante para entender qué era lo que le pasaba exactamente, ahora su atención se centra en las palabras, dando lugar a un curioso proceso de *desentrenamiento* de su habilidad para leer aquello que no se dice.

Y el niño se hace adulto, y no recuerda que un día era experto en decir las cosas sin articular palabra y que, además, conseguía entender lo que los demás *sentían* y decían a pesar de no abarcar ni una mínima parte del gran corpus del lenguaje. Y le cuesta trabajo entender si, en determinadas situaciones, sus interlocutores están siendo sinceros o no. O lo que es más desesperante, si está consiguiendo comunicar aquello que quiere de la manera más efectiva. En el trabajo, en sus relaciones personales, en el amor. Su destreza en comunicación no verbal está irremediamente dormida y ni siquiera recuerda que existe como para despertarla.

Muchas de las cuestiones que nos preocupan en la vida adulta en cuanto a nuestras relaciones interpersonales podrían comprenderse de manera más precisa si reentrenáramos nuestras habilidades de comunicación no verbal. **Dominar nuestro no lenguaje aporta efectividad a nuestra manera de comunicar.** Evita incongruencias entre aquello que decimos y aquello que, inconscientemente, estamos expresando pero que, por un motivo u otro, hemos decidido no desvelar. Además, nos ayuda a descifrar a nuestro interlocutor. Nos permite entender exactamente qué nos está comunicando en cada momento, lo diga con sus palabras o no, dándonos la oportunidad de establecer relaciones más sinceras y abiertas.

Si entiendo lo que el otro me dice y confronto aquello que me dice con lo que *veo* que me está diciendo, puedo abrir un espacio al encuentro real: si sus *palabras* coinciden con sus *no palabras* –gestos, miradas, movimientos–, avanzamos juntos. Si lo que expresa verbalmente no está en línea con aquello que me ha explicado corporalmente, y que he sido capaz de descifrar gracias a mi capacidad de leer gestos entre líneas, lejos de darme la oportunidad de fiscalizarlo, me permite comprenderlo mejor. Porque desarrollar la comunicación no verbal no siempre está relacionado con descubrir la mentira, sino que

tiene que ver, simplemente, con entender qué me están queriendo decir exactamente.

En el juego del amor, tanto al inicio de la relación como cuando esta ya está consolidada, el conocimiento de las claves de la comunicación no verbal y el entrenamiento en su práctica aportan infinitas ventajas. Ya es de sobra conocida la dificultad para establecer una relación de pareja satisfactoria en un mundo en el que todo va más rápido que nuestra capacidad de entendimiento. Comprender al otro en su globalidad a través de un recurso tan potente como su gestualidad solo puede brindarnos oportunidades: saber descifrar correctamente las aceptaciones o los rechazos, comprender las críticas encubiertas, pero también los halagos camuflados, o decir con todo nuestro ser, desde las palabras a nuestro cuerpo, aquello que sentimos por otro. Es la puerta de entrada a relaciones más sinceras. Sean estas exitosas, duraderas, fugaces o incluso fallidas –aquellas que nunca llegaron a ser–, siempre sabremos que han sido lo que tenían que ser.

No es casual que para Charles Darwin la mayor de sus virtudes fuera la capacidad de observar. De eso dependió el trabajo de toda su vida y el inmenso legado científico que dejó a la humanidad. Observar y saber que podemos ser observados abre nuestra comprensión hasta el infinito. Y cuando este pequeño gran milagro de la observación se produce entre dos en el marco de una relación de amor, el resultado siempre es satisfactorio. Lo que se dice y lo que no se dice nos explican algo del otro, y para amar, lo único que necesitamos es conocer a fondo a nuestro amado.

**Aprendamos a no hablar y a no escuchar, simplemente a observar,  
para comenzar a amar.**

## CÓMO LEER ESTE LIBRO

Este libro es una guía de recursos para llegar a comprender el lenguaje del cuerpo del otro, pero también del propio, en el ritual del amor. Es un recorrido donde, en un inicio, se define de manera clara y precisa el marco en el que nos moveremos –el del amor y el de la comunicación no verbal– para luego entregar los recursos que nos permiten manejar la comunicación no verbal en beneficio de la búsqueda del verdadero amor.

➤ **Primero, situaremos el amor.** Entenderemos qué lugar ocupa en el universo de nuestros sentimientos, qué y cómo nos hace sentir y ahondaremos en sus etapas para descubrir cuál estamos viviendo actualmente, o bien en cuál solemos detener nuestras historias.

➤ **En segundo lugar, descubriremos cuál es el lenguaje no verbal de nuestro cuerpo.** Analizaremos el enorme potencial que tiene aquello que no se dice con las palabras, investigaremos cómo se estructura este *no lenguaje inconsciente*, cómo se conectan las emociones con el lenguaje no verbal y las particularidades que tienen cuestiones como la cultura o el sexo en la forma de transmitirlo a los otros.

➤ **En el tercer capítulo, analizaremos parte por parte las formas no verbales que nuestro cuerpo tiene para comunicarse con el otro durante el juego del amor.** De la cabeza a los pies, repasaremos los gestos y movimientos que nos hablan de amor y profundizaremos en las sutilezas a las que debemos prestar atención para entender si el otro está hablando con nosotros el lenguaje del amor o no.

➤ **A continuación, conoceremos una historia de amor narrada con sus gestos.** Veremos cómo cada una de las etapas del amor analizadas en el primer capítulo tiene sus códigos particulares.

➤ **El quinto capítulo nos habla de las alarmas no verbales que debemos tener presentes en nuestra historia de amor.** Son alertas que, para la mayoría de las personas, o mejor dicho, para la mayoría de los enamorados, pasan inadvertidas, pero que, sin embargo, nos hablan de conductas tóxicas o barreras en una relación.

➤ **Tras estas advertencias, descubriremos los complementos imprescindibles del lenguaje no verbal.** La buena presencia física, la manera de ocupar el espacio o el tono de voz son algunos de los recursos que permiten potenciar nuestra actitud no hablada ante el otro.

➤ **Casi al finalizar, el libro ahonda en algunos consejos que permiten derribar barreras comunes a la hora de manejar la comunicación no verbal.** Tras años en el olvido, el no lenguaje está desplazado por pulsiones racionales y emocionales que se pueden anular para dejar fluir de manera más espontánea nuestro ser no verbal y entrar en conexión con el otro.

➤ **Por último, se proponen ejercicios sencillos y efectivos para entrenarse en el lenguaje no verbal.** Se trata de maneras simples pero de gran ayuda para aguzar la capacidad de observación y volver a estar en contacto con nuestro yo más gestual, aprendiendo a controlar gestos, a dejarlos fluir y, lo que es más importante, a interpretar los del otro.



# EL AMOR

## ¿ QUÉ ES EL AMOR?

«El amor es un crimen que no puede realizarse sin cómplice».

Charles Baudelaire

No es objetivo de este libro definir el amor, pero sí que es importante situarlo para entender el escenario en el que se da la comunicación no verbal que con él se genera.

En su definición más aséptica, la que podemos encontrar en el diccionario, el amor es un «sentimiento intenso del ser humano que, partiendo de su propia insuficiencia, necesita y busca el encuentro y unión con otro ser». También se explica como «el sentimiento que tenemos hacia otra persona, la que naturalmente nos atrae y que, procurando reciprocidad en el deseo de unión, nos completa, alegra y da energía para convivir, comunicarnos y crear», o más simplemente, como la «inclinación o afección profunda hacia una persona».

En las tres definiciones detectamos términos clave que nos remiten irremediabilmente a la realidad del amor: es posible desarrollarlo de manera individual – el amor propio–, pero aquel amor con mayúsculas, EL AMOR, se concibe siempre en relación y en conexión con el otro.

Tal y como explica Rafael Bisquerra en su libro *El universo de emociones*,<sup>1</sup> publicación que persigue ordenar el nutrido ecosistema de emociones humanas en un trabajo conjunto con el divulgador científico Eduard Punset y el estudio de diseño Palau Gea, **el amor es, probablemente, la emoción más compleja que existe**. Se la considera una emoción básica, pero dada la gran cantidad de sentimientos asociados que tiene, los cuales además se mueven desde el polo más positivo al más negativo, muchos de los teóricos que han abordado el tema de las emociones humanas dudan en clasificarla como una de las emociones básicas.

La investigación de Stephanie Ortigue, de la Universidad de Syracuse (Nueva York),

en su trabajo titulado *La neuroimagen del amor* lo confirma. Cuando una persona se enamora, en su cerebro se activan hasta un total de doce áreas diferentes que son capaces de trabajar de manera conjunta dando lugar a una explosión de sustancias químicas que, principalmente, conducen a la euforia: dopamina, oxitocina, vasopresina o adrenalina, entre otras. Sin embargo, además de esta reacción, que se asemeja a la respuesta que tiene el cuerpo humano ante el consumo de drogas, el estudio comprobó que también se activan áreas cognitivas más complejas, como las encargadas de la representación mental y la autoimagen corporal, una reacción que no se consigue con el consumo de sustancias ilícitas. Vemos al otro en nuestro cerebro con el filtro químico del amor. Por ello vemos lo que queremos ver: nos enamoramos de las posibilidades de continuar un camino juntos y nuestro cerebro obvia las posibles señales de incongruencia que nos transmite la contraparte en el caso de que no sea la persona destinada a convertirse en nuestra pareja.

Este comportamiento tiene que ver con un asunto primigenio. La función del amor es aumentar las probabilidades de permanencia de la especie. Bisquerra habla de un largo proceso «para asegurar la reproducción» que incluye el enamoramiento, la atracción sexual, el compromiso, la maternidad/paternidad, la convivencia, etcétera. «Según en qué aspecto fijemos la atención, tendremos distintas formas de entender el amor.»

La gran cantidad de emociones asociadas al amor hacen que esta pulsión sea compleja de descifrar, identificar y, aún más allá, gestionar. Erich Fromm así lo expresaba en «El arte de amar»: <sup>2</sup> «Prácticamente no existe ninguna otra actividad o empresa que se inicie con tan tremendas esperanzas y expectativas, y que, no obstante, fracase tan a menudo, como el amor. Si ello ocurriera con cualquier otra actividad, la gente estaría ansiosa por conocer los motivos del fracaso y por corregir sus errores –o renunciaría a la actividad–. Puesto que lo último es imposible en el caso del amor, solo parece haber una forma adecuada de superar el fracaso del amor, y es examinar las causas de tal fracaso y estudiar el significado del amor».

Y es que para gestionar el amor, sus éxitos y sus fracasos, ningún recurso está de más. Porque en el amor se entremezclan múltiples pulsiones. Más si hablamos de su nacimiento en pareja, aquel amor que nace entre desconocidos, o al menos entre dos personas que hasta ese momento no se habían observado con los ojos del amor.

Es una *galaxia* en la que están presentes emociones positivas como la aceptación, el afecto, el cariño, la ternura, la simpatía, la empatía, la confianza, el respeto, la devoción, la gratitud, el interés e incluso la compasión. Si el amor se consigue identificar de manera correcta, y por ello es correspondido, permaneceremos en la nube de esta emoción positiva. En cambio, si erramos en la identificación de este sentimiento, es decir, caemos en el desamor, saltamos de manera irremediable a otras «galaxias emocionales» de

connotaciones claramente negativas: la de la ira, con emociones como la rabia, el rencor, el odio, la indignación, los celos, la impotencia, el desprecio, el resentimiento, el rechazo, etcétera; la de la tristeza, con el abismo de la depresión, la frustración, la decepción, el dolor, el pesimismo, la melancolía, la soledad, el abatimiento o la preocupación; o un paso más allá, la de la ansiedad, con emociones como la angustia, la desesperación o la desazón.

Como nos recuerda Fromm, el proceso de aprender un arte puede dividirse en dos partes igualmente fundamentales: una, el dominio de la teoría, y la otra, el dominio de la práctica. La comunicación no verbal es una de las técnicas que nos permitirá acercarnos a la idea de amor que buscamos.

Por una parte, es capaz de ayudarnos a identificar a la persona y descifrarla. Nos da las herramientas que necesitamos para leer más allá de las palabras y entender cómo nos está mirando el otro, qué busca en nosotros y, lo que es más importante, qué espera de nuestra persona si realmente espera algo. Es clave, además, para potenciar los mensajes que queremos transmitir a nuestro *partenaire* en el complejo proceso de seducir, enamorarse y, si eso es lo que queremos, proseguir el camino juntos. Conocer en profundidad cómo apoyar nuestras palabras y exteriorizar nuestros sentimientos a través del lenguaje de nuestro cuerpo aumenta nuestras posibilidades en el amor.

«La necesidad más profunda del hombre –en todas las edades, en todas las culturas– es, entonces, la necesidad de superar su separación, de abandonar la prisión de su soledad», dice Fromm. La comunicación no verbal trabaja para ese fin; solo hace falta aplicarla.

- 
1. Bisquerra, R., *El universo de emociones*, Palau Gea Comunicación, Valencia, 2015.
  2. Fromm, E., *El arte de amar*, Paidós Ibérica. Barcelona, 1997.

## UN COMPLEJO ESCENARIO PARA EL AMOR

No es sencillo hacer una fotografía de la salud del amor a nivel global, pero es un ejercicio necesario para entender que es más habitual de lo normal que miles de personas aún estén en búsqueda del amor en el mundo occidental.

Según un estudio del estadista e investigador David Spiegelhalter,<sup>3</sup> de la Universidad de Cambridge, desde el año 1990 las citas románticas han disminuido de manera alarmante. Si en 1990 a la pregunta «¿cuántas veces has tenido sexo en el último mes?» la media de las respuestas de hombres y mujeres se situaba en cinco ocasiones, en 2010 alcanzaba apenas los tres encuentros. A tenor de la curva negativa de encuentros amorosos efectivos, los investigadores del estudio alertan que, de mantenerse este comportamiento, para 2030 apenas habrá relaciones sexuales.

La premisa no deja de estar en el campo de la estadística, pero cabe detenerse en ella. En opinión de los expertos, la culpa de este comportamiento la tienen las nuevas tecnologías, las oferta *on demand* de contenidos audiovisuales y la manera en que ha evolucionado la forma de comunicarse entre las personas. En un mundo plagado de tecnología, el contacto personal más tradicional es algo cada vez más difícil de conseguir. Las pantallas están reemplazando al encuentro presencial, y el contacto piel con piel es cada vez más escaso.

Lo cierto es que este comportamiento está enmarcado en un cambio demográfico global de proporciones insospechadas. Basta con dar un paseo por el supermercado: la generalización de los productos individuales, en formato de consumo para una persona, o aquellos en los que se facilita un sistema de cerrado posterior a su apertura dan buena muestra de la realidad del amor hoy en día: abundan los *singles*, vivir solo es la regla y estar en pareja es un verdadero desafío a la realidad.

Tal y como muestran los datos del anuario Eurostat (2017),<sup>4</sup> desde 1965, la tasa bruta de matrimonios en la Unión Europea de 28 países ha disminuido en cerca de un 50 % en términos relativos: de 7,8 por cada 1.000 personas en 1965 a 4,1 en 2013. Al mismo

tiempo, la tasa bruta de divorcios se duplicó en el mismo período: aumentó de 0,8 por cada 1.000 personas en 1965 a 1,9 en 2013.

Es verdad que reducir el amor a la tasa de uniones civiles en el cuarto continente más poblado del mundo es limitar este sentimiento a tan solo un aspecto de su amplio espectro; sin embargo, carecemos de otras estadísticas transnacionales capaces de reflejar con tanta exactitud la evolución de uno de los ritos clásicos asociados al amor.

Para complementar esta información, demos una mirada al crecimiento demográfico. El nacimiento, esté dentro del matrimonio o no, es un dato objetivo, resultado directo, en la mayoría de los casos, de una unión entre un hombre y una mujer, sea esta duradera o fugaz.

Según los datos del estudio *Perspectivas demográficas mundiales de la ONU (revisión de 2015)*,<sup>5</sup> se espera que el nivel mundial de fecundidad pase de 2,5 niños por mujer en el período 2010-2015 a 2,4 en el período 2025-2030 y a 2,0 en 2095-2100. La tendencia, también, es a la baja.

Volvamos a Europa: desde 2006, la proporción de hogares con niños de la Unión Europea de los 28 disminuyó en más de dos puntos porcentuales: del 32,2 % en 2006 al 29,8 % en 2016 en apenas diez años. Las parejas con niños se volvieron relativamente menos frecuentes: del 21,3 % en 2006 al 20,1 % en 2016. Sin embargo, la proporción de adultos solteros con hijos aumentó (del 4,0 % en 2006 al 4,4 % en 2016). Durante el mismo período, la proporción de parejas sin hijos y la proporción de adultos solteros sin hijos aumentó del 23,9 % al 24,9 % y del 29,3 % al 33,1 %, respectivamente.

De estas cifras se desprende un dato que resulta escalofriante para aquellos que buscan el amor duradero: el tipo de hogar más común en la Unión Europea en 2016 era el de una persona que vivía sola (33,1 %). Entre los hogares con más de un adulto, el tipo de hogar más común es el de *pareja sin hijos*, que representa el 24,9% de todos los hogares privados. El siguiente tipo de hogar más común se compone de *pareja con niños*, de los cuales hubo 44,1 millones en 2016 (20,1 % de todos los hogares privados). Una tendencia que también se confirma en América Latina, según datos de la Cepal:<sup>6</sup> si en 1970 cada mujer tenía una media de 5,1 hijos, para 2010 la cantidad de hijos ya había disminuido hasta los 2,3. Y la curva, seguramente, irá a la baja, tal y como está ocurriendo en Europa, que cuenta con datos más actualizados: si en 2010 la tasa se situaba en 1,62 hijos por mujer, en 2015 ya había descendido a 1,58 hijos.

Este baile de cifras nos lleva a una conclusión irrefutable: más allá de las particularidades culturales y socioeconómicas, en este mismo momento, en el mundo, millones de personas se encuentran solas y, probablemente, muchas de ellas estén,

además, en búsqueda del amor. Solo hace falta ver los espectaculares números de crecimiento de aplicaciones para encontrar pareja como Tinder: en 2014, cuando fue nombrada como *app* del año, alcanzaba los 50 millones de usuarios. Según información aportada por la misma plataforma, de media, quienes utilizan Tinder emplean 35 minutos al día para encontrar el amor en la *app*, y hacen *swipe* (una suerte de *me gusta* que se hace evidente para el elegido o elegida) unas 140 veces diarias.

Ya fuera de la pantalla, prepararse para entender quién está inmerso en este proceso y, al mismo tiempo, descubrir si siente interés en uno o no, es una de las capacidades que aporta conocer el lenguaje del cuerpo. A la luz de los datos, la realidad nos muestra que las oportunidades son muchísimas –muchos son los que buscan el amor– aunque la dificultad para encontrarlo también es alta: cuesta discernir aquello que es amor de aquello que no lo es. Y en el proceso, fracaso tras fracaso, la ilusión se pierde y las ganas merman. Ahondar en el lenguaje de la comunicación no verbal no evita la desilusión, pero resta riesgo a este empeño.

Aunque no encontremos la persona correcta, al menos reconoceremos situaciones en las que no invertir más tiempo y esfuerzo. No siempre coincide el universo en un punto, ni esa persona con la que soñamos compartir una historia está soñando lo mismo para sí. No es culpa de nadie, simplemente es un baño de realidad que bajo el prisma del amor es difícil de digerir. Escuchar lo que nos dice el cuerpo del otro es una manera efectiva de acercarnos a esa verdad, tanto para bien, en el caso de que la historia pueda continuar, como para mal, si es que el destino es, como en los yogures, seguir participando.

---

3. Spiegelhalter, D., *Sex by Numbers: What Statistics Can Tell Us About Sexual Behaviour*, Profile Books, Reino Unido.

4. Europe in figures - Eurostat yearbook.  
[http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Europe\\_in\\_figures\\_-\\_Eurostat\\_yearbook](http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Europe_in_figures_-_Eurostat_yearbook)

5. United Nations. *World Population Prospects (2015 Revision)*  
[https://esa.un.org/unpd/wpp/Publications/Files/Key\\_Findings\\_WPP\\_2015.pdf](https://esa.un.org/unpd/wpp/Publications/Files/Key_Findings_WPP_2015.pdf)

6. Observatorio Demográfico de América Latina y el Caribe 2016  
[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41018/1/S1600734\\_en.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41018/1/S1600734_en.pdf)

## LAS SEIS FASES DEL AMOR

EL camino que recorre una pareja hacia lo que se considera el amor *real* o *trascendente*, aquel de fusión del uno con el otro manteniendo la independencia de las partes, tiene, según la psicología, tres fases claramente definidas.

Se trata, en primer lugar, del enamoramiento, etapa en la que se vive el amor con mayor ilusión. Después está el amor romántico, aquel donde construimos la confianza, para luego pasar al amor maduro, fase en la que se trabaja para el compromiso y la lealtad de la pareja.

Sin embargo, bajo la óptica de la comunicación no verbal, la división es aún más sutil. Reconocemos seis fases, cada una de las cuales tiene su lenguaje no verbal específico, sus distancias y sus aproximaciones, así como una manera particular en que el cuerpo de cada persona ocupa el espacio con respecto al de la otra.

A continuación, detallamos los procesos físicos, mentales, emocionales e incluso químicos implicados en cada una de estas etapas. ¿Qué siento como persona y respecto al otro en cada fase? Reconocer el propio momento del amor es el inicio del trabajo de entrenamiento de la comunicación no verbal.

### ***La elección***

Qué es lo que buscamos en el otro sigue siendo para la ciencia un misterio. Algunos científicos insisten en que la carga genética más primigenia, aquella que tiene que ver con la conservación de la especie, es la que marca la pauta. De esta manera, las mujeres se limitarían a buscar *machos alfas* y los hombres fijarían su mirada en las *matronas*, aquellas que transmiten una mayor capacidad de procreación. Y como complemento, las parejas homosexuales serían la excepción a la procreación que confirmaría la regla en todas las especies animales.

Limitar la elección del ser amado a una cuestión de genética es insuficiente. Es cierto que la elección se hace de forma inconsciente: los mecanismos de deseos y las

motivaciones se disparan sin que uno tenga control sobre ellos. Hay personas que gustan para la gran empresa del amor, y otras, simplemente no.

A nivel científico, un estudio liderado por Matthew R. Robinson, de la Universidad de Queensland, en Australia, del cual se ha hecho eco la revista *Nature*,<sup>7</sup> ha conseguido demostrar que los seres humanos buscamos un tipo específico de pareja. El experto y su grupo de investigación lo llaman *apareamiento asociativo*, la forma de selección sexual en la que los individuos con rasgos similares se unen.

La investigación es el resultado de las entrevistas realizadas a más de 24.000 matrimonios europeos, que revelan que una vez que se ha escogido al físicamente similar, se contrastan otros factores como el origen social, el coeficiente intelectual o la tendencia política, consiguiendo conectar así las preferencias sociales con los fundamentos biológicos de la elección.

Pero más allá de este factor físico inherente, lo cierto es que los roles de género, una cuestión meramente cultural, siguen marcando la mayor parte de las elecciones que hacemos de nuestras parejas. Mientras los hombres sienten interés físico y, en segundo lugar, buscan amistad, diversión y otras cuestiones como el gusto por la aventura, las mujeres suelen decantarse más por características de orden intelectual, afectivo y de amistad. En mayor medida, buscan alguien con quien hablar y compartir.

Las expectativas que tenemos en relación al proceso del amor son clave en el momento de la elección: las experiencias pasadas –positivas y negativas–, así como el entorno cultural en el que nos movemos (¿es machista?, ¿liberal?, ¿de estatus social elevado?, ¿culturalmente activo?...) y la edad, marcan la forma en que elegimos al otro.

Este último factor es un asunto clave en relación a la repetición de patrones tóxicos. ¿Cuántas veces nosotros mismos o alguien que queremos cae nuevamente en los brazos de una persona cortada con la misma tijera que la de una relación pasada con mal final? En este sentido, buscar en el presente una figura para suplir carencias del pasado suele inducirnos a error.

~ EL SIGNO INEQUÍVOCO DE LA ELECCIÓN ~

**Se da en la distancia a través de un contacto visual mantenido con el otro, acompañado de una sonrisa que invita al descubrimiento mutuo. Te miro, te sonrío, te elijo.**

## ***El cortejo y la seducción***

Realizada la elección, y concluida con éxito, viene quizás una de las etapas más vertiginosas del juego del amor: el perseguirse para encontrarse, o no, en el enamoramiento.

No tiene una duración ni definida ni más o menos adecuada. Simplemente, se caracteriza por la creación de una tensión sexual latente y no resuelta. Mientras haya tensión, hay cortejo y seducción.

En su falta de culminación está, precisamente, la clave del juego en el que están implicadas multitud de sustancias químicas, lo que dificulta la interpretación de la realidad: se nos hace difícil discernir qué es cierto de aquello que vemos en el otro y qué es irreal.

Por mencionar algunas, las sustancias implicadas en este juego, aquellas que nublan nuestro claro raciocinio, son la feniletilamina, más conocida como la *molécula del amor*; las feromonas, capaces de acentuar nuestra sensualidad, más que la sexualidad, creando una sensación de bienestar y confort donde es posible tomar decisiones sin ser plenamente consciente de ello; la noradrenalina, también llamada norepinefrina, que se asocia a la sensación de euforia, excitando el cuerpo y dándole una dosis de adrenalina natural, y la serotonina, que actúa sobre las emociones y el estado de ánimo, siendo la *culpable* del sentimiento generalizado de bienestar al procurar optimismo, buen humor y sociabilidad.

~ EL SIGNO INEQUÍVOCO DEL CORTEJO Y LA SEDUCCIÓN ~

**La capacidad para estar inmerso de manera constante e incansable en una estrategia para captar la tensión del otro y atraparlo.**

### **EL CORTEJO**

El cortejo humano sigue una secuencia predecible de actitudes, movimientos y gestos cuando queremos entrar en contacto con alguien. Así lo explican Allan y Barbara Pease en su libro *iConecta!*<sup>1</sup>

- 1. Contacto visual.** Ella mira a su alrededor y detecta a un hombre que le gusta. Espera hasta que él la ve y, entonces, le mantiene la mirada durante unos segundos, para luego desviarla. Él sigue mirándola para comprobar si vuelve a hacerlo. Para que un hombre se dé cuenta de lo que está sucediendo, una mujer

debe mirarlo tres veces, como media. Aquí comienza el flirteo.

- 2. Sonreír.** Ella esboza unas cuantas sonrisas fugaces, es decir, sonríe a medias para darle a entender al candidato que tiene luz verde para acercársele. Por desgracia, la mayoría de los hombres no reaccionan ante estas señales, y la mujer se queda con la sensación de que el otro no está interesado.
- 3. Destacarse.** Ella juega con el pelo durante unos seis segundos, para insinuar que se está arreglando. También puede humedecer sus labios, ahuecarse el pelo o colocarse bien la ropa. Él responde con gestos como erguirse bien, meter barriga, ensanchar el pecho, colocarse bien la ropa, tocarse el pelo y meter los pulgares por detrás del cinturón o de los pantalones. Tanto él como ella orientarán los pies o todo el cuerpo en dirección al otro.
- 4. Hablar.** Él se acerca e intenta entablar conversación con frases tantas veces escuchadas: «¿Nos conocemos de algo?»
- 5. Tocarse.** Ella busca una oportunidad para rozarle el brazo, ya sea de forma accidental o no. Si le toca en la mano, el grado de intimidad es mucho mayor que si lo hace en el brazo. Ella le tocará repetidamente cada vez que aumente el grado de intimidad para asegurarse de que él se siente cómodo y para darle a entender que la primera vez lo hizo a propósito. Si ella le roza o le toca ligeramente el hombro, quiere decir que le interesa su aspecto o su forma física. Un apretón de manos es una manera rápida de empezar a tocarse.

## ***El enamoramiento***

Tras el juego de la seducción, en caso de seguir adelante, los protagonistas de la historia se enamoran.

Ambos entran en un estado irreal capaz de alterar la concentración, llenar de euforia el espíritu, reducir la sensibilidad al dolor físico y mental, hacer de uno una persona más valiente e incluso aumentar las dosis de imprudencia. A nivel fisiológico, los latidos del corazón se acompañan al del amante, se agudiza la voz y se dilatan las pupilas.

Al cóctel hormonal ya mencionado, se suman dos sustancias clave para el mantenimiento del amor. La oxitocina, conocida como *la hormona de los abrazos*, ayuda a crear vínculos cercanos con la otra persona. Cuando nos sentimos cerca de esa persona y mantenemos relaciones íntimas, nuestro cuerpo comienza a segregarla. La clave de su participación es que tiene una duración limitada: no se puede producir eternamente y en el momento en el que se detiene su segregación, muchas veces, se termina el amor

Otra de las sustancias que entran en juego en esta fase es la dopamina, un neurotransmisor relacionado con el placer que se activa en actividades de riesgo como los juegos de azar, el uso de drogas y también el amor. Es importante ya que está implicada en el sistema de recompensa, es decir, nos ayuda a repetir conductas placenteras.

Esta obnubilación generalizada de nuestros sentidos a favor de nuestros sentimientos es clave para avanzar hacia las siguientes fases del amor. Somos capaces de sobrevalorar a la persona que amamos por encima de los otros u otras que nos rodean, nos volcamos en convertirnos en objeto de deseo de la otra persona, buscamos una forma de unión permanente, situamos nuestra felicidad en función del otro: sin el/ella no podemos ser felices, o incluso, por fin hemos encontrado la felicidad verdadera y duradera.

~ EL SIGNO INEQUÍVOCO DEL ENAMORAMIENTO ~

**La sensación de superioridad, de infinita fuerza y de capacidad en un mundo que parece irreal donde solo existe una cosa importante: el otro. En la pareja, todo son gestos y movimientos acompasados.**

### ***El emparejamiento***

Se refiere al proceso de estructurar la vida con el otro, una serie de decisiones de relevancia, cambios personales y logísticos en los que tenemos que dar cabida al otro de la manera que decidamos, ya sea casándonos o conviviendo, o simplemente, involucrándolo en nuestra vida personal, en nuestro día a día.

Es innegable que la pareja ha cambiado a lo largo de los siglos y aún difiere entre cultura y cultura. Si antes el amor de pareja solo se concebía bajo el alero de la unión marital, hoy son infinitas las formas en que este puede darse. Basta que sea un acuerdo en el que se involucran varios factores que no siempre se discuten abiertamente, pero que de una u otra manera se consensuan.

Entre estos pactos destaca un asunto relevante: cuál es el propósito de la pareja, el porqué y para qué estamos juntos, y a partir de ahí, se trabaja el camino para alcanzar ese objetivo común. También se trata de coordinar los tiempos: al encontrarse, cada miembro de la pareja controla los tiempos de su desarrollo –personal, profesional, social...– según sus prioridades, pero al emparejarse, estos tiempos deben coordinarse para comenzar a caminar juntos, y sobre todo, trabajar en equidad y de manera conjunta para alcanzar el objetivo del amor compartido.

En esta fase, pueden aparecer las primeras crisis como consecuencia directa de esa instintiva necesidad de acoplamiento. No siempre es fácil armonizar prioridades o cambiar costumbres, pero si se quiere continuar de la mano, se hace lo posible por llegar a un acuerdo.

~ EL SIGNO INEQUÍVOCO DEL EMPAREJAMIENTO ~

**El regreso a la realidad de manera no traumática y el diálogo positivo y constante entre los miembros de la pareja. A nivel no verbal, la capacidad de conectar sin palabras es ya un hecho.**

### ***El mantenimiento***

Cuando la cascada química desciende, hay muchas personas que lo interpretan como una pérdida de amor; sin embargo, tiene que ver con una etapa clave del ciclo del amor: el mantenimiento. Es el momento en el que se suceden las crisis más profundas, aquellas que ponen en riesgo serio a la pareja, pero también cuando existe la mayor oportunidad de dar el paso a la trascendencia.

Tal y como explican los investigadores mexicanos Sánchez Aragón y Díaz Loving,<sup>8</sup> la fase de mantenimiento de la relación se caracteriza «por el compromiso, la estabilidad, una lucha conjunta contra los obstáculos, el formar una familia, crecer como pareja, la fidelidad, la amistad y el deseo de prever conflictos en la relación». Durante el mantenimiento, se dan emociones intensas que acompañan al amor, tales como la confianza, la comprensión, la felicidad y la seguridad. Hay comunicación, respeto, apoyo, se comparten experiencias, se demuestra paciencia, cuidado y tolerancia.

Para Canary y Stafford,<sup>9</sup> existen conductas de mantenimiento clave dentro de la relación.

1. La primera de ellas tiene que ver con la interacción de la pareja, la cual debe darse en un ambiente optimista y no crítico.
2. La segunda se refiere a una apertura en la comunicación; la pareja debe discutir abiertamente la naturaleza de la relación.
3. La tercera atañe a la importancia de compartir mensajes que ayuden a continuar y mantener la relación.
4. La cuarta hace referencia a una red social compartida, lo que predice la satisfacción en la pareja.
5. La última tiene que ver con las responsabilidades que toma cada miembro de la pareja respecto al otro.

Estas cinco conductas de mantenimiento declinan con el tiempo, sobre todo en la franja que va de los 15 a los 23 años de matrimonio, aunque a partir de los 24 años

vuelven a incrementarse.

~ EL SIGNO INEQUÍVOCO DEL MANTENIMIENTO ~

**Compartir, compartir y nada más que compartir todo cuanto soy y me pertenece. El lenguaje no verbal en la pareja se hace más fluido y comienza a formar parte, también, del desencuentro.**

### ***La consolidación***

En esta fase el vínculo emocional carece de toda obsesión, dando paso a un amor libre. Suele ser una de las etapas de reencuentro en las relaciones de pareja, donde las exigencias, las responsabilidades, los acuerdos, las constantes negociaciones y las cargas de la vida son menores. Es un momento para volver a centrarnos en la pareja como al inicio de la relación.

Es una etapa donde **aparece de nuevo la ilusión, la emoción y el entusiasmo** por compartir lo que entre ambos se ha construido, conseguir amar al otro tal cual es, ser parte de él.

~ EL SIGNO INEQUÍVOCO DE LA CONSOLIDACIÓN ~

**Poder estar sin la presencia del otro sin que sea traumático y, sin embargo, elegir continuar a su lado.**

---

7. Nature, 2017. «Genetic evidence of assortative mating in humans». <https://www.nature.com/articles/s41562-016-0016>

1. Pease, A., y Pease, B. *¡Conecta!* Editorial Amat, Barcelona, 2012.

8. Sánchez Aragón, R., y Díaz-Loving, R., *Antología psicosocial de la pareja*. Asociación Mexicana de Psicología Social, México, 2010.

9. Canary, D. J. y Stafford L., «Maintaining relationships through strategic and routine interaction» (1994) en el artículo académico *Communication and relational maintenance*, San Diego, California, 1994.

## EL AMOR EN LA ERA DIGITAL

La irrupción de la tecnología está cambiando la manera en que las personas nos relacionamos y el amor no es ajeno a esta tendencia. El estudio *El amor y las nuevas tecnologías: experiencias de comunicación y conflicto*<sup>10</sup> confirma que internet y, en especial, las redes sociales «han ampliado las posibilidades para encontrar una pareja, sea para relaciones formales o informales, y la exploración de tales posibilidades implican bajos costos económicos y emocionales».

En las más de 5.000 entrevistas realizadas, los investigadores pudieron confirmar que han nacido formas de cortejo y de ligue que vienen a ser adaptaciones de estrategias presenciales de acercamiento, como el saludo, el piropo o el comentario adulador y la invitación a salir. Gracias al papel de *canal* de la tecnología, es más fácil y rápido emplear estas estrategias ante un mayor número de personas. «El acceso a parejas potenciales se ha incrementado, así como la posibilidad de conocerlas a través de sus perfiles de redes sociales antes de iniciar algún acercamiento.»

Hay otra consecuencia inmediata de la generalización del uso de la tecnología, más allá de la potenciación de la capacidad de socialización: más oportunidades con la consecuente mayor tasa de intentos y de fracasos pero sin la excesiva inversión de tiempo y esfuerzo antes necesaria. Así, las historias vienen y van no siempre por opinión propia, sino influidas por el entorno. «Ya no se limitan los encuentros presenciales en ámbitos territoriales como el barrio, la escuela, el trabajo, la fiesta o el viaje».

El informe explica que, gracias a la constancia que dejan los medios tecnológicos – WhatsApp, Facebook, Tinder, Badoo...–, el amor es monitoreado por otros actores alrededor del protagonista de la historia de amor, «personas con quienes se mantienen relaciones sociales recurrentes o esporádicas, profundas o superficiales (sean de parentesco, amistad, trabajo, convivencia, entre otras)» para interpretar en comunidad los signos del amor y las posibilidades de éxito y fracaso. «Bajo estos escrutinios, el amor se vive bajo normas y parámetros que establecen si es amor de verdad; si la pareja es bonita, romántica, ideal; si son el uno para el otro; si se tienen celos justificados o no; si

se respetan las reglas de cortejo, enamoramiento, confianza, respeto y expresión amorosa cotidiana». En cierta medida, ese juicio externo limita la propia capacidad de interpretación de los signos del amor en el otro.

Las fotos de pareja, al igual que la publicación del estatus sentimental, son una forma de hacer pública la relación, de buscar reconocimiento para la misma.

Otra de las consecuencias de la tecnología es la mayor exigencia de presencia en la distancia e inmediatez. «Las parejas parecen desear *adueñarse* del tiempo libre del otro en el entendido que conceder tiempo a la pareja es un signo de amor.» Con más oportunidades tecnológicas para estar en comunicación, incluso cuando están realizando otras actividades –laborales, de estudio, ocio, familiares–, se demanda, igualmente, una presencia continua. Siempre se hace imprescindible saber qué está haciendo el otro, con quién y dónde.

El aumento de las conductas de observación y vigilancia del otro es también un factor disturbador del desarrollo de las relaciones de amor en la actualidad. Los investigadores lo denominan *stalking virtual*: sobreinformación, espionaje y acoso al otro en búsqueda de información que no nos proporciona o de señales de algo que no vemos a simple vista. «*Stalkear* es sobre todo una práctica previa para establecer alguna estrategia de contacto o cortejo y se usa para explorar posibilidades de comunicación con el sujeto de interés. Sin embargo, *stalkear* es también una manera de acceder a información para vigilar al otro, así como para evaluar la competencia o las amenazas que pudieran representar los amigos o amigas de redes sociales.»

Cuando las relaciones de pareja adquieren estabilidad, el fenómeno del *stalking* se reduce. No obstante, es una tentación siempre presente y accesible que suele distorsionar el curso de la relación, puesto que se trata de una información obtenida fuera de contexto y sin el consentimiento del otro.

---

10. Rodríguez Salazar, T., y Rodríguez Morales, Z., *El amor y las nuevas tecnologías: experiencias de comunicación y conflicto*, Universidad de Guadalajara, México, 2014. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-252X2016000100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-252X2016000100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es)



DESCUBRIENDO  
EL LENGUAJE  
NO VERBAL

La comunicación no verbal es una esfera irrenunciable del lenguaje humano mediante la que conseguimos expresar y comprender emociones, estados de ánimos, opiniones, juicios, etcétera. sin que medie palabra alguna entre las personas.

En sus investigaciones por allá los años ochenta, el psicólogo alemán Albert Mehrabian, hoy uno de los investigadores de mayor prestigio en el campo de la comunicación no verbal, llegó a la conclusión de que cuando comunicamos emociones y sentimientos, más del 90 % del mensaje recae sobre la comunicación no verbal. De sus trabajos se hizo famosa la hoy conocida como «regla de Mehrabian», que señala que en una situación de conversación personal solo un 7 % de lo que recibe nuestro interlocutor proviene de lo que hemos dicho con la palabra. El 93 % restante lo descifra a partir de aquello que no hemos dicho, es decir, del lenguaje no verbal.

En el caso del amor, el peso de la comunicación no verbal es aún más determinante. Cuando conocemos a una persona, enseguida nos hacemos una idea sobre su personalidad, sus gustos, su forma de vida y nos construimos una imagen de su compatibilidad amorosa y sexual. De hecho, el 90 % de nuestra opinión sobre su disponibilidad y su adecuación se forma en menos de cuatro minutos.

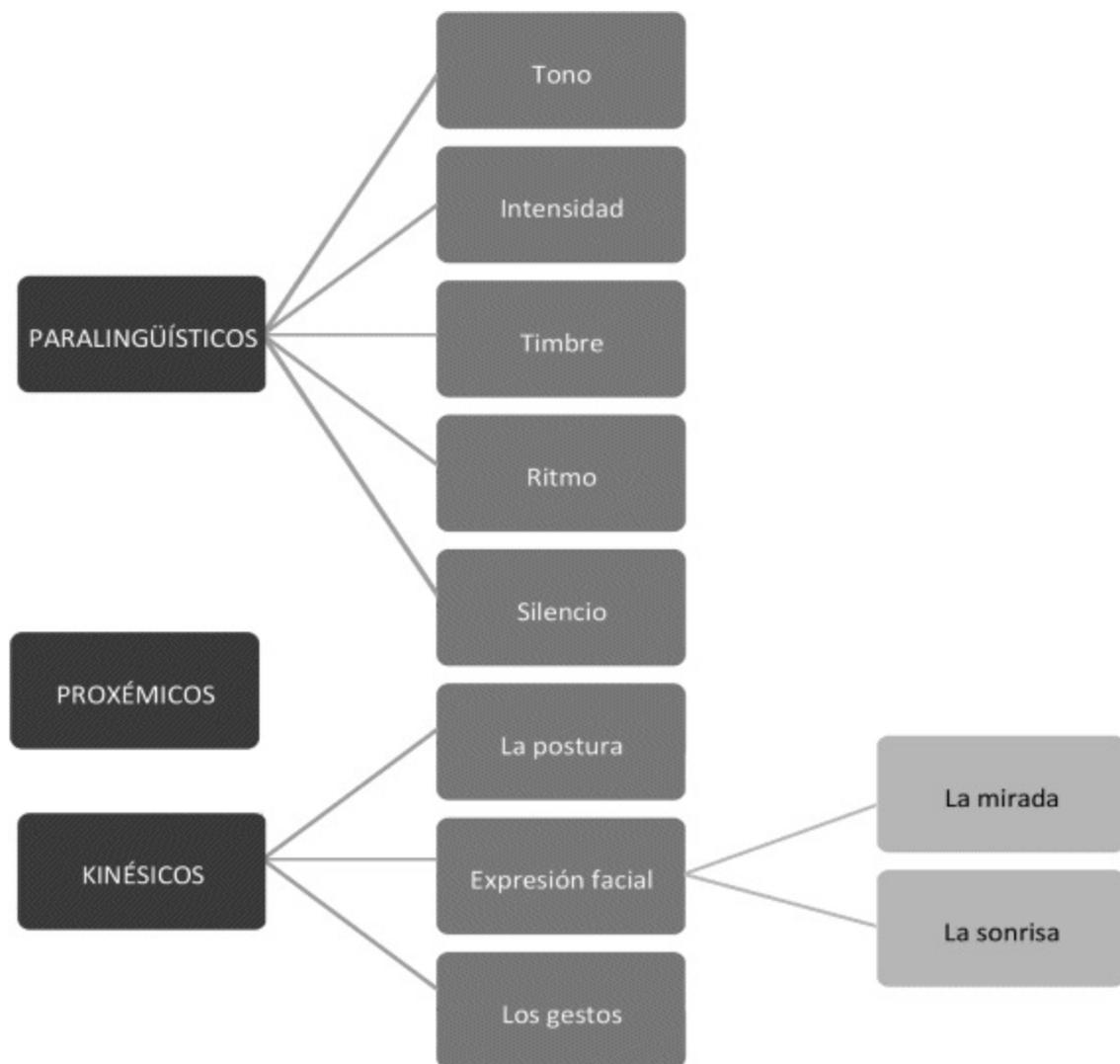
Y no son los ojos lo primero en lo que nos fijamos. Según el investigador Albert Schefflen, autor de *Lenguaje del cuerpo y orden social*, cuando una persona está en compañía de alguien del sexo opuesto, se producen una serie de cambios psicológicos inconscientes. El tono muscular se hace más evidente, como preparativo para una posible relación sexual; el cuerpo se yergue y adopta un aspecto más juvenil: la barriga desaparece por arte de magia. Un hombre intentará que su mandíbula destaque y ensanchará el pecho para parecer dominante, mientras que una mujer, si está interesada, llamará la atención sobre sus pechos, inclinará la cabeza, se tocará el pelo y dejará a la vista el interior de las muñecas, para transmitir un aspecto sumiso.

En esta sencilla serie de gestos, que en el próximo capítulo se tratará con más detalle, entran en juego múltiples factores. Porque de la misma manera que el lenguaje hablado se construye a partir de múltiples elementos, el lenguaje no verbal es también un rico ecosistema de componentes:

1. **Factores paralingüísticos.** Componentes no verbales directamente asociados con el lenguaje verbal: el tono, el ritmo, el volumen, el timbre de nuestra voz y la gestión de

los silencios.

2. **Factores proxémicos.** Inaugurada como disciplina de estudio por el antropólogo Edward T. Hall, la proxémica analiza la situación en el espacio de los interlocutores y la distancia que se establece entre ellos a partir de una clasificación de las zonas de comunicación, desde las más sociales a las más íntimas.
3. **Factores kinésicos.** Todos aquellos elementos que tienen que ver con los movimientos corporales o gestos utilizados para comunicarse de manera consciente o inconsciente. Destaca la expresión facial (la mirada, la sonrisa...), la postura y los gestos.



*Los elementos de la comunicación no verbal*

## PARALINGÜÍSTICA: CÓMO SE DICE AQUELLO QUE SE DICE

La voz es uno de los elementos del lenguaje de mayor relevancia. Aporta elementos de comprensión capaces de ser enviados y recibidos de manera inmediata, sin necesidad siquiera de comprender en su totalidad las palabras que se están comunicando. ¿Por qué somos capaces de entender cuándo un extranjero está enfadado sin saber ni pizca de su idioma? Porque su tono, su timbre y su volumen así nos lo transmiten. No se dice de la misma manera un «te amo» que un «me has desilusionado».

Tal es la importancia de la paralingüística en la relación con los otros que múltiples son las investigaciones que la sitúan como un elemento clave en el desarrollo emocional y cognitivo del niño, y con ello, del futuro adulto que será.

Tamara Chubarovsky,<sup>1</sup> pedagoga Waldorf y terapeuta del lenguaje de base antroposófica (relacionada con el arte de la palabra), no duda en afirmar el alto impacto que tiene la forma en la que decimos las cosas a un niño en pleno crecimiento: «Nuestras palabras, tono y melodía de voz pueden afectar negativamente a nuestros niños, pero también tenemos la posibilidad de, a través de ellas, apoyar positivamente su desarrollo físico, emocional y cognitivo».

La clave estaría en la coherencia, en decir aquello que decimos con las palabras pero reforzándolo adecuadamente con nuestra voz. «Nuestra coherencia, la unidad entre nuestros pensamientos, nuestras palabras y nuestras emociones, además de facilitarle el aprendizaje, le aportará seguridad en lo emocional y claridad en el pensar. En cambio, nuestra neurosis, incongruencia, falta de claridad e ironía no solo harán que nuestro discurso y órdenes sean menos efectivos, sino que además interferirán negativamente dando inseguridad y falta de claridad.»

Es curioso, pero más allá de la necesidad de congruencia entre lo que decimos y cómo lo decimos, está la capacidad de comunicación que tiene la *voz verdadera*, aquella que nos pertenece solo a nosotros. Es la única capaz de conectar nuestros sentimientos con el

de los otros. De transmitir realmente aquello que queremos. Así lo explica Chubarovsky: «La voz es sonido y el sonido es vibración. Y la vibración mueve cada una de nuestras células. Si nos ponemos la mano en el pecho y hablamos con un tono estridente, como de animación, veremos que el pecho no vibra. La voz se queda en la cabeza sin conectar con la calidez del corazón. Tampoco vibra libremente la voz si hablamos con una voz disfónica. [...] La respiración se nos traba. [...] Donde realmente debemos transformarnos es en el tono y la melodía, evitando la sequedad, dureza y exceso de velocidad del lenguaje, conquistando maneras redondas y calmas o dinámicas y radiantes».

En los niños este ejercicio es evidente: si hablo tranquilo, lo calmo; si me dirijo a él de forma nerviosa y estridente, lo altero. Para Chubarovsky, hablar con una voz sana y buena respiración solo da la oportunidad de irradiar salud y bienestar, ya que cada vocal y cada consonante tienen afinidad con algún órgano o parte del cuerpo. «Lo que entra por mi boca me enferma o sana. Lo que sale de mi boca enferma o sana a mi entorno», afirma.

En el ámbito de la paralingüística sus principales elementos son:

### **Tono**

Corresponde a la inflexión de la voz y el modo particular de decir algo, según la intención o el estado de ánimo de quien habla. Generalmente, los tonos de voz se dividen en graves o agudos. Los primeros suelen relacionarse con la virilidad y evocan sustantivos como *seriedad*, *seguridad*, *adulthood*, *poderío* o *credibilidad*. Los segundos, por el contrario, se relacionan con la feminidad y con calificativos como *infantil*, *dulce*, *familiar* o *alegre*.

Los profesores Amparo Huertas y Juan José Perona, en su libro *Redacción y locución en medios audiovisuales: la radio*,<sup>2</sup> ahondan en las implicaciones del tono en el discurso radiofónico, algo que vendría a ser un experimento perfecto del efecto que este tiene en el oyente sin la contaminación de la visualización del otro.

«El tono juega un papel determinante en la construcción sonora de ambientes y escenarios.» Los tonos agudos se asocian con la luminosidad y los colores claros, y con todos aquellos términos que, de alguna forma, se relacionan con dichos conceptos: brillo, día, sol. En el lado opuesto, los tonos graves tienden a asociarse con los colores oscuros.

El tono interviene también en la generación de ilusiones espaciales. Así, en la radio, ante la descripción de un objeto con respecto a una determinada situación espacial, la agudeza del tono implica lejanía, mientras que la gravedad sugiere proximidad. «De la misma manera, las asociaciones arquetípicas establecen una estrecha relación entre la

audición de una voz grave y las sensaciones de tristeza, depresión, pesimismo, melancolía, etcétera. Por el contrario, la agudización del tono indica alegría, optimismo o sorpresa, pero también miedo, nerviosismo y tensión.» Finalmente, los profesores explican que los tonos bajos incentivan la imaginación y la creación de personajes sombríos, misteriosos y/o malévolos, mientras que los altos son más adecuados para la recreación de tipos joviales o cómicos.

### ***Intensidad***

La intensidad equivale al volumen, por lo que es normal asociarla con la impresión de alta/baja o de fuerte/débil. Huertas y Perona así lo explican: «Depende básicamente de la potencia con la que el aire que procede de los pulmones cuando hablamos golpea los bordes de la glotis, de modo que, cuanto más amplias son las vibraciones que se producen durante la fonación, tanto mayor es la fuerza a la que se emite una voz».

A diferencia del tono, la intensidad es de más sencilla interpretación. Una voz fuerte suscita cólera, ira, agresividad, pero también alegría y optimismo, mientras que una voz baja evoca, por ejemplo, tristeza, pesimismo, debilidad. No hay mayor secreto.

Donde sí la intensidad puede aportar grandes dosis de información a nuestro interlocutor es a través de sus variaciones. Los cambios de intensidad son muy adecuados para representar estados de ánimo y aspectos relativos al carácter: la agresividad, la cólera, el miedo, la tensión o el nerviosismo se ilustran con un volumen más alto que la tristeza, el cansancio, la debilidad o la depresión. En la radio, la intensidad ayuda a describir tamaños y distancias y, en combinación con la agudeza o gravedad del tono, refuerza la ilusión espacial de lejanía, volumen más bajo, o proximidad, volumen más alto.

### ***Timbre***

Se trata de la principal seña de identidad que presenta cualquier sonido. Es una de las cualidades más particulares de una persona. Nos podemos enamorar o desencantar con un timbre de voz. El timbre es siempre el fiel reflejo de quien lo posee. «Puede llegar a informar, más que cualquier otra cualidad acústica, sobre el aspecto del hablante (edad, atractivo, altura...), por lo que se perfila como una señal que facilita la construcción de un determinado personaje.»

Pese a esta naturaleza única, el timbre también se puede modificar a través de un trabajo profesionalizado para entrenarlo. Por lo mismo, cuando conocemos a alguien, o ya en una relación interpersonal duradera – familiar, de amistad, de amor, de trabajo–, es imposible no reconocer o evocar su timbre. Es un sonido que nos acompañará siempre,

aunque, sin embargo, puede variar.

Aunque el timbre de voz es innato, ya que tiene directa relación con la genética y con la conformación natural de nuestro aparato vocal (laringe, faringe, glotis, cuerdas vocales, resonadores, etcétera), el paso del tiempo y el trabajo vocal especializado pueden contribuir a modificar nuestro timbre. Un caso claro de este trabajo es el que hacen los imitadores, que tras horas de entrenamiento consiguen alcanzar un timbre de voz ajeno para meterse en la piel de otro personaje.

Para saber cuál es nuestro timbre de voz auténtico, aquel que nos conecta con nuestras emociones, desde la disciplina lírica hacen varias recomendaciones: identificar la nota más baja y la más aguda que sea posible entonar sin esfuerzo, lo que en música se conoce como *tesitura de voz*. El timbre auténtico se sitúa en el promedio de esa escala. También es útil encontrarse en un estado físico adecuado, cultivando la capacidad de tener una actitud postural correcta y relajada. La correcta articulación, así como la mejora de la respiración, sobre todo la de la zona abdominal, son otros dos factores que trabajados de manera correcta permiten dar paso a nuestro timbre verdadero, dándonos a conocer a los demás tal cual somos.

## ***Ritmo***

Otro elemento crucial para el habla y parte de la batería de factores paralingüísticos es el ritmo, una cualidad irremediablemente conectada con el tiempo. Dicho de otra manera: es la fluidez verbal con la que uno se expresa, el número de palabras que decimos por minuto.

Está relacionado con el compás con el que decimos nuestras palabras respecto a nuestro ritmo cardiaco. Una cantidad de palabras por encima de las pulsaciones habituales de un ser humano, 60-80 por minuto, se considera un ritmo rápido. Si está por debajo, se estima que es un ritmo pausado. Por ello el ritmo está directamente relacionado con la musicalidad de nuestra voz.

Todos tenemos un ritmo natural para hablar, que está influenciado por nuestro estado de ánimo. Cuando estamos contentos o de buen humor, es frecuente hablar rápido porque queremos contar muchas cosas en poco tiempo. En cambio, cuando estamos tristes, no solo bajamos la velocidad, sino también el volumen.

Asimismo, igual que ocurre con la intensidad, cada lengua y cada cultura tienen su ritmo propio. A ello se suma, además, la velocidad natural de cada persona dentro de ese rango.

## ***Silencio***

Tal y como nos recuerda Cesteros,<sup>3</sup> la ausencia de sonido también comunica. Por lo mismo, aunque es sutil la diferencia, se debe distinguir entre *pausa* y *silencio*.

- Las pausas son la ausencia de habla durante un intervalo breve de tiempo. Su función principal es la de regular los cambios de turno, pero también pueden presentar distintos tipos de actos comunicativos verbales, una pregunta o tener carácter reflexivo o fisiológico.
- Los silencios pueden ser la consecuencia de un fallo comunicativo, en situaciones de duda, o de un fallo en los mecanismos que regulan la interacción –cuando no se produce respuesta alguna a una pregunta, por ejemplo–. Al igual que las pausas, pueden presentar actos comunicativos, enfatizar el contenido de un enunciado o confirmarlo.

En un mundo cada vez más conectado, el silencio se ha convertido en una verdadera entelequia. Estamos expuestos de manera constante y continua a un bombardeo de información oral y visual: personas, pantallas, entorno... Por lo mismo, la mayor parte de las veces, los silencios pasan desapercibidos. O mejor dicho, se ignora su verdadera intencionalidad.

Cabe recordar, además, que el significado del silencio no es universal, sino que está sometido al relativismo cultural. Por ejemplo, en la cultura oriental existe una búsqueda y un respeto hacia el silencio, al contrario de lo que ocurre en la cultura occidental, donde puede llegar a provocar cierto temor ya que no suele frecuentarse un estado de silencio.

Otro asunto importante que cabe señalar en relación al silencio es la escalabilidad que este experimenta en la trayectoria de la vida de pareja: si al inicio, en el cortejo, suele ser escaso y buscado, a medida que la relación avanza se hace más evidente, aunque también es cierto que menos incómodo.

Este comportamiento tiene que ver con la capacidad de los seres humanos de aprender sobre la utilización del silencio de la misma manera que aprenden de la utilización del mensaje. En este sentido, varios son los usos que se puede hacer del silencio: puede evocar o representar otra cosa. En las relaciones interpersonales, se le puede dar un significado positivo o negativo, dependiendo de cómo lo interprete la persona. También mantiene una relación convencional con el objeto al que sustituye, y asimismo, siempre significa algo.

Pese a que hay infinitos usos del silencio, en términos generales, el silencio suele *lanzarse* para los siguientes objetivos de comunicación:

- **Silencio cortés.** Aquel que tiene como objetivo no contradecir al otro. Me callo como muestra de respeto o para evitar molestar a los demás.
- **Silencio de admiración.** Aquel que practicamos para absorber el máximo de información respecto a un interlocutor por el que sentimos especial debilidad, en el sentido positivo, o admiración.
- **Silencio estratégico.** Ocultación u omisión verbal de cualquier información que beneficie a nuestro interlocutor, aunque también, de cualquier dato que perjudique a nuestros seres amados.
- **Silencio prudente.** Una retirada a tiempo es también una victoria. Muy habitual en los debates dialécticos, este silencio se practica ante la falta de conocimiento en relación a un tema bajo la creencia de que solo es conveniente discutir sobre aquellos temas conocidos e irrefutables.
- **Silencio evasivo.** Para evitar decir algo que no queremos que el otro sepa. Es un silencio que no siempre se practica con la ausencia de lenguaje, ya que esta opción desvelaría nuestra verdadera posición –quien calla, otorga–, sino que en múltiples ocasiones se combina con variadas técnicas de distracción.
- **Silencio de incitación.** Consiste en ceder a nuestro interlocutor el máximo protagonismo en la conversación, es decir, dejar que este lleve la voz cantante con el objetivo de obtener la mayor información posible sin exponer, por el contrario, nuestra posición u opinión al respecto.
- **Silencio hostil.** Tiene como único objetivo mostrar nuestro desacuerdo, incluso, desprecio, al otro. Se practica de manera casi inconsciente y pone al otro en una difícil situación, la de tener que interpretar nuestra respuesta desde una actitud cien por cien negativa por parte nuestra.
- **Silencio manipulador.** No decir algo, callarse, es una limitación autoimpuesta que tiene como finalidad evitar ciertas consecuencias.

Lo decía el poeta chileno Pablo Neruda: en el amor, el silencio es un elemento estructural. «Me gustas cuando callas porque estás como ausente. / Distante y dolorosa como si hubieras muerto. / Una palabra entonces, una sonrisa bastan. / Y estoy alegre, alegre de que no sea cierto.»

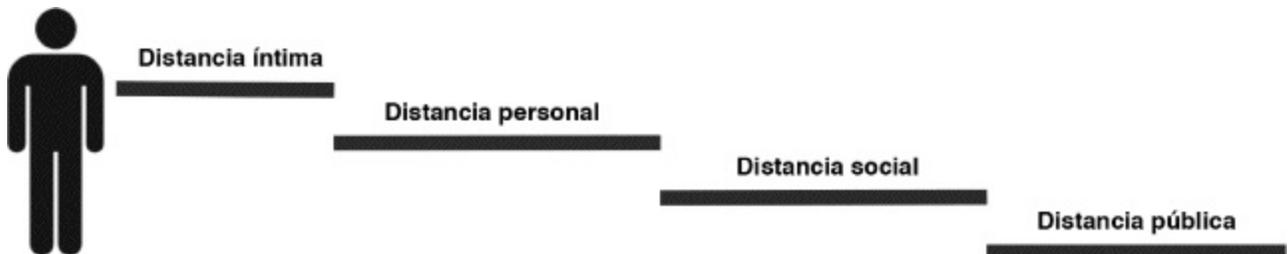
- 
1. Cubarovsky, T., «*El impacto del lenguaje del adulto en el niño*». 2015. <http://www.tamarachubarovsky.com/2015/02/09/el-impacto-del-lenguaje-del-adulto-en-el-nino>
  2. Huertas Bailén, A., y Perona Páez, J.J., *Redacción y locución en medios audiovisuales: la radio*, Editorial Bosch, Barcelona, 2002.
  3. Cesteros, A. M., *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*, Arco/Libros. Madrid, 1999.

## PROXÉMICA: LAS ZONAS DE COMUNICACIÓN

La proxémica es la parte de la semiótica dedicada al estudio de la organización del espacio en la comunicación lingüística. Planteada como objeto de estudio en 1968 por el antropólogo estadounidense Edward T. Hall, analiza la forma en la que ocupamos el espacio respecto al otro, lo que da una enorme cantidad de información en relación a la intencionalidad de nuestra comunicación.

La distancia entre dos personas proporciona detalles acerca del grado de afinidad que tienen entre sí. Asimismo, conocer los límites de la distancia que podemos establecer con el otro al comunicarnos nos permitirá ser más asertivos en nuestros mensajes: dejar espacio al otro en caso de que necesite preservar su intimidad o acercarnos en una situación en la que se le hace imprescindible contar con un soporte externo.

La proxémica divide el espacio en diversos ámbitos. Aquellos más cercanos a la persona corresponden a relaciones más íntimas; aquellos más lejanos son los menos controlables, porque escapan a su gestión inmediata, y por tanto, se consideran de *uso público*.



Según la propia definición de Hall, estas distancias se caracterizan por:

- **Distancia íntima (hasta 45 cm).** Es la distancia para la conversación íntima. Con la excepción de algunos desconocidos especiales, como médicos o dentistas, que tienen nuestro permiso para invadirlo, este espacio queda reservado para la pareja, los

familiares o los amigos muy íntimos.

- **Distancia casual-personal (de 45 a 120 cm).** Es la que se mantiene con personas conocidas, es decir, en encuentros personales pero no íntimos: conversaciones entre compañeros de trabajo, vecinos, etcétera. Entre 45 y 75 cm, es la distancia que posee la burbuja personal de un individuo de la cultura occidental, pero en culturas como la oriental o la escandinava, la distancia personal aumenta hasta, aproximadamente, los 120 cm. Cuando alguien invade esta zona, procuramos separarnos inconscientemente, para mantener la distancia de seguridad.
- **Distancia social-consultiva (de 120 a 360 cm).** El contacto físico en esta zona es casi imposible, por eso es la que se utiliza para conversaciones formales, encuentros impersonales o con desconocidos. Así, es la que se mantiene entre jefes y empleados. Muestra de ello es que los despachos de los cargos relevantes en la empresa tienen mesas con una profundidad suficiente para mantener esa distancia.
- **Distancia pública (más de 360 cm).** Es la que se emplea para los discursos o conferencias y reuniones, ya que confiere prestigio y autoridad. Se puede observar en la distancia que hay entre el presidente y los accionistas en las juntas generales de los bancos y grandes empresas.

Atendiendo a las diferencias culturales, Hall realizó una nueva clasificación en la que tenía en cuenta los diferentes grupos étnicos y sus relaciones de alejamiento/acercamiento, dividiendo el mundo en árabes, latinos, africanos y afroamericanos; asiáticos, hindúes y pakistaníes, y anglosajones y escandinavos.

Según esta clasificación, los tres primeros –árabes, latinos y africanos–, pertenecen a culturas de contacto, mientras que norteamericanos, escandinavos, anglosajones y asiáticos pertenecen a culturas de no contacto. Los anglosajones pueden interpretar el acercamiento como una invasión, agresión o intento de cortejo, mientras que los árabes, mediterráneos y africanos pueden percibir a los anglosajones como fríos y distantes. Los norteamericanos utilizan una distancia de unos 75 cm para conversar, mientras que los magrebíes se acercan tanto que casi llegan a tocarse.

Con esta sencilla explicación en relación al componente cultural de la proxemia queda en evidencia la importancia de su correcta interpretación en el juego del amor. Saber saltar de espacio en espacio con el consentimiento no verbal, en la mayoría de los casos, del otro es un arte imprescindible para disfrutar del juego de la seducción.

Si invado el espacio íntimo antes de que se me abra el paso, caeré como víctima del rechazo. Si soy demasiado cauto y permanezco lejos de la persona deseada, me confundiré con la multitud social, seré una persona más entre tantas, incapaz de

demostrar un interés especial por el otro o marcar la diferencia entre tantos. En uno y en otro caso, no estoy comunicando lo que quiero, y con ello, me dirijo directo al fracaso y la frustración.

La proximidad física y la proximidad afectiva son dos elementos indisociables. Las personas que se tocan físicamente lo hacen porque están suficientemente cerca como para hacerlo. El tacto refuerza la proximidad, pero con una condición: la persona ligeramente tocada –en el brazo, por ejemplo– no tiene que tener conciencia de haber sido tocada. Cuando se respeta esta condición, es decir, que el tacto pase desapercibido, este desencadena un mecanismo de simpatía.

El factor tecnológico nos está desentrenando en cuanto a la interpretación de la proxémica en nuestras relaciones. Detrás de una pantalla, nos sentimos lo bastante desinhibidos como para acercarnos *digitalmente* al otro de una manera que, en el mundo real, muchas veces ni siquiera osaríamos hacerlo. Este factor distorsiona el verdadero ritmo de la relación y, en numerosas ocasiones, induce al desconcierto. La distancia que tengo con el otro vía pantalla es imposible mantenerla en presencia real –por ser muy precipitada, por ser inadecuada al entorno en el que se desenvuelve la pareja...–, con lo que envié un mensaje confuso al otro acerca de a qué distancia emocional real, y por tanto física, nos encontramos en ese momento.

## KINESIA

Palabra griega que en origen significa «movimiento». La kinesia es la disciplina que atiende a la postura corporal, los gestos y la expresión facial, incluyendo la mirada y la sonrisa. Cada uno de los ámbitos que la componen tiene sus particularidades, y en términos generales, no pueden ser interpretados de manera aislada. Una mirada puede decirnos algo de manera clara si solo atendemos a los ojos; sin embargo, si miramos la posición de las manos, de los brazos o de las piernas en ese mismo momento, puede ser que el mensaje se potencie o se mate. La kinesia debe conocerse a partir de cada elemento que interviene, pero interpretarse en su conjunto.

### EL CARÁCTER SEGÚN EL LENGUAJE CORPORAL

De acuerdo con diferentes estudios de la kinesia, ciertos movimientos y gestos que se mantienen en el tiempo permiten descifrar algunos tipos de personalidades de nuestros interlocutores:



### **Personas agresivas**

- Mantienen el cuerpo rígido
- Señalan con el dedo
- Contacto visual prolongado
- Se acercan demasiado a la otra persona
- Gestos: puños cerrados y señalar con el dedo



### **Personas manipuladoras**

- Tono de voz muy dulce
- Exceso y abuso de contactos físicos con la otra persona
- Gestos: sobreactuados y exagerados



### **Personas sumisas**

- Imitar el tono de voz o estado de ánimo de la otra persona
- Poco contacto visual
- Risa nerviosa
- Gestos: taparse la boca o parcialmente la cara y asentir constantemente



#### **Personas que confían en sí mismas**

- Postura erguida pero relajada
- Contacto visual directo pero con pequeñas retiradas
- Tiene los brazos y piernas con una postura ligeramente abierta
- Mantiene una distancia apropiada
- Gestos: calmados

En el caso del amor, el cuerpo no puede evitar hablar. Rescatando nuestros instintos más primigenios, es quizás en las fases de elección, seducción y emparejamiento cuando menos control tenemos sobre nuestros movimientos y, pese a ello, cuando más efectivos somos comunicando al otro. Conectamos con nuestro ser más animal, teniendo como único objetivo el apareamiento, y nos movemos en un compás de acciones no estudiadas, pero perfectamente coordinadas, que dicen en cada momento aquello que queremos decir: me interesas / no me interesas, ven / aléjate, me gustas / no me gustas...

Este juego de movimientos se divide en:

#### **a) LA POSTURA CORPORAL: APERTURA, ÁNGULO Y MOVIMIENTO**

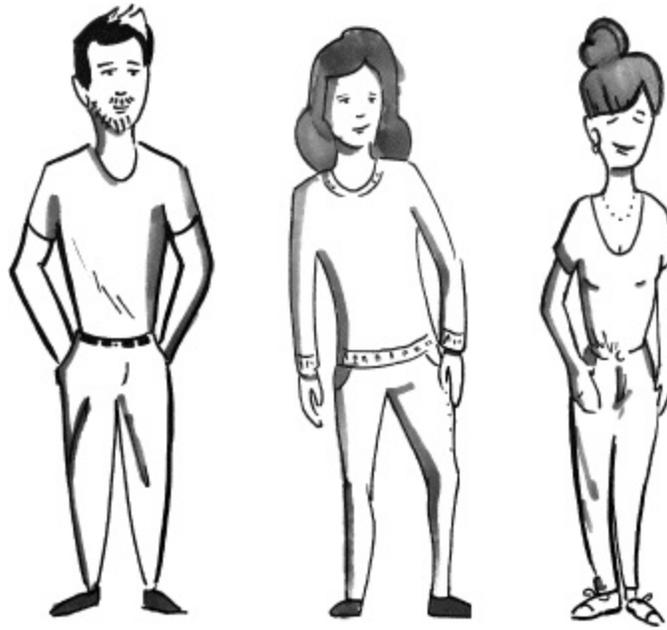
La postura corresponde a la posición en la que está nuestro cuerpo en determinado momento. Puede ser fugaz, cuestión de segundos o incluso milisegundos, o permanente, durante minutos u horas si es posible, y tiene sentido mantenerla.

Es importante entender que **en lenguaje no verbal se habla de posturas abiertas o de posturas cerradas**. Las primeras son aquellas posturas en las que no hay barreras como los brazos o las piernas entre un interlocutor y otros. La forma más eficaz de traducir la abertura es sencillamente poner la parte superior del cuerpo en movimiento.

De manera opuesta, en las posturas cerradas, en las que por ejemplo se usan los brazos, de forma inconsciente en muchos casos, estamos en una posición de constante protección de nosotros mismos, de aislamiento ante el mundo.



*Posturas cerradas. Aunque frontales, que en un principio invitarían al contacto, plantean una barrera a través de los brazos.*



*Posturas abiertas.* Además de la relajación de los brazos, la orientación del cuerpo respecto al otro comunica el tono del encuentro.

Además del nivel de apertura, es clave atender a la **orientación del cuerpo respecto al otro**, es decir, al ángulo en el que estamos en relación al ángulo de nuestra contraparte. Podemos estar frente a frente, en ángulo recto, de espaldas, lateralmente al otro. Lo cierto es que cuanto más de cara se posicionan las personas mayor grado de intimidad y conexión existe entre ellas. No es, eso sí, símbolo de que sea siempre una conexión positiva. Puede ser un cara a cara en medio de un desafío. En este caso, se dan dos posiciones que también se dan en el juego del amor –cercanía y situarse frente a frente–; sin embargo, se está en el polo opuesto del amor.

Como esta, hay ciertas posturas consensuadas que se dan en todas las culturas: cuando dos personas se aprestan a competir suelen sentarse de frente; si lo que van a hacer es cooperar, lo hacen una al lado de la otra, mientras que para conversar normalmente lo hacen en ángulo recto.

Se debe considerar que, de la misma manera que una posición abierta/cerrada invita o disuade al otro de comunicar, un ángulo colaborativo/desafiante le explica si estamos preparados para conectar o, por el contrario, queremos evitar esa conexión. En este sentido, el ángulo de orientación en el que se da una conversación en el juego del amor –elección, seducción– es capaz de marcar el grado de intimidad entre dos personas.

El impacto de la cultura en este ámbito es también importante y tiene relación con los diferentes grados de cercanía/lejanía consensuados como adecuados para cada situación.



**Orientación del cuerpo.** *La posición que nuestro interlocutor ocupa respecto a nosotros nos habla del interés que tiene por nuestro discurso. Si a la orientación se le añade movimiento, la interpretación que puede hacerse de la relación con el otro es aún más completa.*

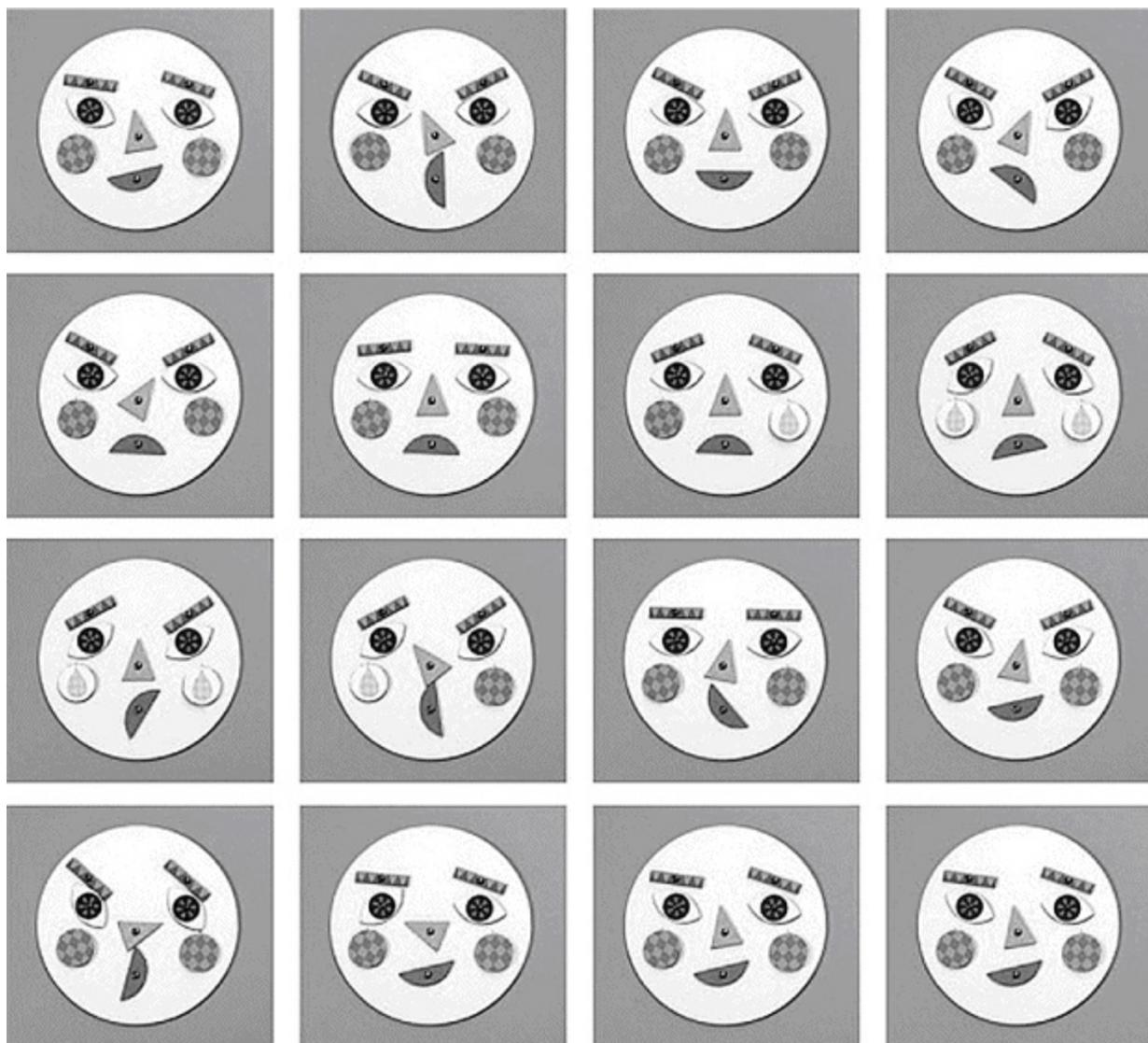
Por último está el movimiento, la manera en la que el cuerpo se desplaza por el espacio. Es un factor que no puede analizarse por sí solo, sino que debe interpretarse en el contexto de un discurso y un momento. Que un cuerpo se mueva rápido y de manera ágil puede transmitir energía, vitalidad y alegría. Sin embargo, si ese cuerpo que se mueve rápido está en medio de un funeral, solo comunica falta de respeto e insensibilidad.

El **movimiento es un elemento no verbal muy potente**, que ayuda de manera definitiva al interpretar aquello que se quiere decir. Un exceso de movimientos que se realizan de modo incongruente puede producir impresión de inquietud o nerviosismo; sin embargo, la escasez de movimiento incongruente puede transmitir una impresión de excesiva formalidad. La clave es que se realicen de manera natural y espontánea, como fluyen en cada momento y para cada lugar.

En el tercer capítulo analizaremos con mayor profundidad cada una de las posturas que puede adoptar una persona en relación con el otro y lo que nos está diciendo en el marco del juego del amor.

## **b) EXPRESIÓN FACIAL**

La expresión facial tiene tres componentes: por una parte, está su totalidad, la expresión facial en sí misma, y por otra, como complementos más específicos, la mirada y la sonrisa.



*Expresiones faciales. Un simple juego de niños demuestra que a través de estos tres elementos se puede tener total control de la expresión.*

Aparte de la comunicación de emociones, la expresión facial se utiliza para dos cosas principalmente: para regular la interacción y para reforzar el mensaje en nuestro receptor.

Los estudios en comunicación no verbal han confirmado que tienen tanta importancia para la interpretación del lenguaje los movimientos de expresión facial controlados (arqueo de cejas, apertura de la boca o de los ojos) como aquellos que no somos conscientes que estamos emitiendo (ligera sudoración, contracción de los músculos...).

En términos generales, hay seis emociones principales que se reflejan a través de los movimientos de tres áreas principales de la cara. Las emociones son la alegría, la

sorpresa, la tristeza, el miedo, la ira y el asco o desprecio. Estas pulsiones se construyen a través de los movimientos de la frente y las cejas, los ojos y los párpados y, en su globalidad, en la parte inferior de la cara.

### ***La mirada***

La mirada se construye a través de acciones fisiológicas inconscientes: la dilatación de las pupilas, que se produce cuando existe el sentimiento de asombro hacia lo que se está viendo o en situaciones de mayor concentración; el número de parpadeos, que actúan como medio de comprensión del discurso del otro –cierro mis ojos para pausar la recepción de imágenes al cerebro y así ayudarlo a descifrarlas–, y el contacto ocular, la actitud de mirar al otro mientras se habla. Por parte de quien emite el discurso es muestra de empatía, comodidad ante la situación y voluntad de conexión. La mirada del receptor al emisor, en cambio, habla del estado de ánimo que se tiene frente a la conversación: interés, asombro...

Dicen que las pupilas son el espejo del alma. Lo son, pero más bien del cerebro. Son la puerta de entrada de todos los estímulos externos; por lo mismo, son las primeras en reaccionar en un sentido positivo o negativo. Leerlas es un útil ejercicio para saber qué está pasando por la mente del otro.

- **Concentración.** Cuando estamos focalizados en una tarea que exige toda nuestra atención, las pupilas se expanden.
- **Pensar más de la cuenta.** Si nos sometemos a una sobrecarga mental, con demasiadas cosas en la cabeza, nuestras pupilas se contraen para frenar la captación de nuevas imágenes que puedan confundirnos aún más.
- **Interés por el discurso o por el otro.** Abrimos las pupilas como muestra inconsciente del interés que sentimos en determinado discurso o persona. A medida que ese interés decrece, las pupilas se van cerrando.
- **Deseo sexual.** Irremediablemente abiertas cuando nos interesa el otro, las pupilas son un signo claro de interés sexual.
- **Tristeza o repulsión.** Cuando queremos evitar algo (desconectarnos de una fuente de emociones desagradables), nuestras pupilas se contraen.
- **Dolor físico.** Ante descargas de dolor, las pupilas se abren de manera automática para localizar la fuente que lo provoca.
- **Preferencia política.** En 1969, Barlow demostró que cuando vemos la imagen de un político de nuestra misma ideología, nuestras pupilas se abren. Por el contrario, si es

del bando opuesto, estas se contraen automáticamente.

## ***La sonrisa***

La sonrisa es de aquellos gestos básicos del rostro que en sí encierran un mundo. Su ausencia ya es una alerta, y su presencia es signo inequívoco de un estado de ánimo.

La sonrisa es una reacción innata a ciertos estímulos, no se aprende y es global: se da en todas las culturas. Los estudios indican que el tiempo que tarda el cerebro en procesar una señal externa y sonreír es de apenas 0,01 segundos. Esto quiere decir que es una reacción en tiempo real, un espejo inmediato de nuestro interior.

Ya se sabe que la práctica de la sonrisa, y su estado superior, la risa, tiene efectos altamente positivos: es capaz de activar regiones cerebrales relacionadas con los afectos positivos y las recompensas, como el lóbulo temporal del hemisferio izquierdo. Desde la Organización Mundial de la Salud señalan que más del 90 % de las enfermedades tienen un origen psicosomático; la manera en que cada uno se enfrenta a los conflictos, el estrés y las frustraciones puede tener un impacto en el bienestar y la salud. En este escenario, la sonrisa es una medicina imprescindible para la mayor parte de las enfermedades del siglo xxi.

Guillaume Duchenne fue, en el siglo xix, el primer científico en investigar el tipo de sonrisa que tiene un efecto positivo en nuestra persona. En su honor, se habla de *la sonrisa de Duchenne*. Se trata de aquella sonrisa que se produce elevando levemente las comisuras de la boca, sin exagerar, y abriendo apenas los labios. Con ella, según el médico francés, te sientes a gusto y más inteligente.

### **SONREÍR CURA**

Ejercicio propuesto por Isabel Serrano Rosa, psicóloga y directora de [www.enpositivosi.com](http://www.enpositivosi.com), para conseguir una sonrisa que irradie salud interior y se refleje en el exterior:

Cierra los ojos, inspira y expira lenta y profundamente por la nariz. Imagina una estrella por encima de tu cabeza, siente su energía desplazándose por todo tu cuerpo. Imagina ante ti a alguien sonriente. Sonríe a tu cabeza y tu cara, al corazón y los pulmones, situando tus manos en el pecho. Dirige tu sonrisa hacia el hígado, la vesícula, el páncreas, los riñones y el estómago, colocando tus manos en los costados y espirando; a tu abdomen y a los genitales, sintiendo tu respiración, a tu columna vertebral, a todos los huesos. Siente la luz de la estrella fluyendo por todo tu cuerpo ahora. Tu sonrisa cura.

### c) LOS GESTOS

Es un hecho que el lenguaje corporal incide en el estado de ánimo y la autopercepción. La manera en la que nos movemos, o en la que no lo hacemos o nos gustaría hacerlo, marca nuestra personalidad. Este sistema de movimientos son los gestos, maneras de expresarse no verbalmente con la cara, las manos, los brazos, las piernas, la cabeza y la totalidad del cuerpo.

Cuando se analizan los gestos, se ha de mirar más allá de su realización específica. Ha de prestarse atención a ellos, pero han de contextualizarse, como el resto de los recursos no verbales, en el momento y el discurso en los que están teniendo lugar.

En el tercer capítulo de este libro desgranaremos los principales gestos de manera detallada; sin embargo, a grandes rasgos, encontramos cinco tipos generales de gestos. Se trata de un acuerdo social, gestos generalizados a los que el común de la sociedad ha aceptado dotarles de cierta carga significativa, y se usan frecuentemente y siempre en un mismo sentido.



**Emblemas.** En el lenguaje hablado, un emblema equivale a una palabra o una frase corta admitida por todos los miembros de una colectividad. En el caso del lenguaje no verbal, corresponde a un signo fuerza de una idea. Por ejemplo, el saludo de la Internacional Socialista o los dedos índice y medio abiertos para hacer el saludo de la paz. Los emblemas suelen realizarse principalmente a través de las manos y de la cara.



**Ilustradores.** Son aquellos gestos que van unidos a la comunicación verbal y su función consiste en reforzar el significado de la información que estamos expresando verbalmente. Reyes en este arte son los italianos: dicen que si se atan las manos de un italiano le es prácticamente imposible hablar. Su utilización aumenta o descende según el nivel de excitación o de entusiasmo que tenga en el momento y, por su puesto, su procedencia cultural.



**Reguladores.** Corresponde a una acción no verbal contundente que tiene la función de organizar o dirigir el diálogo que se está produciendo. Los reguladores más comunes son los gestos de asentimiento o de negación, los que hacemos con la cabeza y que equivalen al sí y al no verbal.



**Los adaptadores.** Se trata de una secuencia de acciones que utilizamos de forma inconsciente para conducir nuestro actuar hacia determinado estado emocional. En este sentido, es un recurso no verbal adaptativo. Pueden ser sociales, que son los que se originan en las relaciones entre personas, siendo el más habitual de este tipo el dar la mano como saludo formal. Nos permite entrar en un encuentro de trabajo dejando aparcadas por momentos nuestras emociones fuera de ese ámbito. Pueden ser también instrumentales, gestos que nos preparan para realizar alguna tarea, como es el caso de soplar con vehemencia cuando vamos a realizar un gran esfuerzo. Por último, están los adaptadores de subsistencia, relacionados con necesidades orgánicas como alimentarse o descansar. En esta clase, el bostezo es el más primigenio y conocido.



**Gestos emocionales.** Son los gestos que expresan estados de emoción o afecto. Pueden ser muy diversos: espontáneos y casi incontrolados (los hacemos sin querer y nos vemos envueltos por ellos: un puñetazo en un arrebato de ira) o bien, estudiados al milímetro (como cuando nos encontramos en una entrevista de trabajo donde contenemos todo nuestro ser natural para mostrar la faceta más formal, o en el momento en el que nos reencontramos con alguien que desde hace mucho tiempo no veíamos y le damos un gran abrazo). Los gestos emocionales tienen una fuerte carga comunicativa y suelen ser fáciles de interpretar, en el sentido de que son tan contundentes que es imposible no leerlos de manera correcta, o al menos, no se ven afectados por filtros personales de manera tan evidente como otros gestos.

## CÓMO SE CONSTRUYE EL LENGUAJE NO VERBAL

La manera en la que nos comunicamos con el mundo depende de múltiples factores: nuestra forma de procesar las situaciones que nos rodean, la cultura en la que crecemos y nos desarrollamos, nuestras habilidades comunicativas, el tiempo con el que contamos en determinado momento para decir aquello que queremos, la formalidad de la situación, nuestro interlocutor... Es prácticamente inviable determinar qué es lo que define la manera en la que nos comunicamos con el mundo, o al menos, es imposible resumirlo en un capítulo de este libro.

Centraremos la atención en aquello que afecta más directamente a la comunicación no verbal, que son básicamente tres cuestiones: nuestra particular manera de interpretar los *inputs* externos, para lo que recurriremos a las teorías planteadas por la programación neurolingüística (PNL); el componente cultural, y las emociones implicadas.

### a) LA FORMA EN LA QUE INTERPRETAMOS EL MUNDO: PNL

La manera en que una persona procesa la información determina su conducta. Así lo determina la PNL, una estrategia de comunicación, desarrollo personal y psicoterapia, nacida de la mano de Richard Bandler y John Grinder en Estados Unidos en la década de los setenta del siglo pasado. La PNL sostiene que existe una conexión entre los procesos neurológicos, el lenguaje y los patrones de comportamiento aprendidos a través de la experiencia, los cuales se pueden cambiar para lograr objetivos específicos en la vida.

No es el objetivo analizar ahora cuáles son las dinámicas a impulsar para hacer realidad esos procesos de cambio, sino simplemente recoger de esta disciplina su propuesta de clasificación de los mecanismos en que las personas *leen* todo aquello que las rodea y, según su particular lectura, se comportan. Y como se comportan, se comunican: hablan con su lenguaje verbal, pero también con su lenguaje gestual.

Según la PNL, las personas podemos ser auditivas, kinestésicas o visuales, y ello

determina en gran medida la manera en que nos relacionamos con el mundo; cómo hablamos y cómo nos movemos, consciente e inconscientemente.

- **Auditivos.** Son aquellos abiertos a comprender el mundo a través de su sistema auditivo. Cabe notar que existen dos sistemas implicados en este proceso: el lenguaje es un mecanismo que se genera en el hemisferio cerebral izquierdo, mientras que los sonidos se procesan a través del hemisferio derecho.

Por ello, los auditivos suelen no tener problemas para hacer varias cosas a la vez. Son personas muy expresivas, con grandes capacidades de comunicación. Se expresan bien y saben escuchar a los demás. Es sencillo reconocerlos, ya que utilizan a menudo palabras como *oye, escucha, pregunta, ruidoso, suena, sordo, silencioso, voz, eco, volumen, zumbido, fuerte, etcétera.*

A nivel actitudinal, **prestan atención al tono de la conversación y dejan en un segundo plano las palabras en sí. También los gestos carecen de importancia para ellos.** En la voz está el mensaje. De la misma manera, tienen una buena resonancia de su voz y hablan a un ritmo medio. Los ruidos tienden a distraerlos con facilidad. Les gusta hablar para resolver los problemas y están acostumbrados a hacer muchas preguntas.

A nivel de expresión no verbal, su rasgo más característico es la tendencia que tienen a mover los ojos de derecha a izquierda o a adoptar la postura del teléfono, inclinando la la cabeza, como si estuvieran manteniendo un teléfono entre la cabeza y el hombro sin utilizar las manos.

- **Kinestésicos.** Los kinestésicos procesan la información de manera absolutamente corporal. Están abiertos a los *inputs* que les aportan sus receptores sensoriales –músculos, tendones, articulaciones, oído interno...–; sus sensaciones viscerales, las que están directamente conectadas con sus órganos internos –hambre, sed, equilibrios hormonales...–, y las sensaciones táctiles, básicamente el tacto y el dolor.

Este tipo de personas sienten un gusto especial por las emociones y por todo aquello que tenga que ver con las cosas físicas y manuales. **Necesitan el contacto físico con el mundo para activar el procesamiento de aquello que las rodea,** ya que su sistema de interpretación es mucho más lento que la velocidad del visual o la inmediatez del auditivo. En el caso del kinestésico, si no lo siente físicamente, no puede conocerlo.

Son personas que están constantemente prestando atención a sus cuerpos y a sus sentimientos. Aprenden haciendo, por ello es habitual que tengan dificultad con los métodos más tradicionales de educación. Les gusta tocar las cosas y a las personas, y están habituadas a hablar más despacio: los sentimientos toman mucho más tiempo

en procesarse que las imágenes.

Los kinestésicos mueven los ojos, habitualmente, hacia el área inferior derecha y es común que no mantengan contacto visual con su interlocutor, ya que ello impide que se concentren en sus sentimientos.

- **Visuales.** Son personas con mucha energía y muy observadoras. No hay detalle que se pase por alto para ellas. Por este motivo, utilizan la visión para recordar y tomar decisiones.

Las personas que están procesando visualmente usan palabras como *ver, visualizar, buscar, imagen, ilustrar, observar, percibir, notar, visión, perspectiva*. Prestan mucha atención a cómo otras personas las miran; por ello siempre están atentas a su apariencia y, por supuesto, a la de los otros. Hablan rápido, respiran más fuerte y a menudo desarrollan tensión en la parte superior del cuerpo. Para entender lo que otra persona está diciendo, prefieren ver las gesticulaciones faciales en lugar de solo escuchar. Tienden a mover los ojos hacia arriba o directamente al frente.

Pero ¿de qué sirve conocer qué tipo de persona soy, o qué tipo de persona es la persona que me interesa? Entender la forma en que los otros procesan nuestros mensajes ayuda a adaptarlos a su **zona de comprensión de confort**: si estamos ante un auditivo, cuidaremos nuestro tono, intensidad y ritmo; cuando hablamos con un kinestésico, si existe confianza, procuraremos cultivar el contacto físico, o al menos una cercanía que facilite la interpretación sensorial, y si se trata de un visual, intentaremos comunicarnos con imágenes –imágenes verbales, gestos–, para que interprete de manera adecuada nuestras intenciones y nuestro discurso.

De la misma manera, si somos capaces de identificar a alguien dentro de alguno de estos tres grupos propuestos por la PNL, comprenderemos muchos de sus *inputs* no verbales: frente a un kinestésico, no nos parecerá exagerado que nos toque cuando apenas nos conocemos o que gesticule demasiado. Dosificaremos nuestras expectativas –toca porque le es inevitable–, pero también descifraremos mejor sus mensajes no verbales.

## b) EL COMPONENTE CULTURAL

Tal y como explican Rudolph y Kathleen Verderber y Deanna Sellnow en su *best seller ¡Comunicate!*,<sup>4</sup> la cultura en la que crecemos tiene un impacto profundo en nuestras percepciones y en la forma de comunicarnos con los demás. Para abordar el análisis de la comunicación no verbal en el juego del amor, no se puede ignorar este componente. Si siempre tenemos presente que el lenguaje del cuerpo pasa inevitablemente por el filtro de

la cultura, podremos resolver muchas incógnitas en nuestras interpretaciones, y quizás se desmontarán preocupaciones que a menudo surgen durante el juego de la seducción.

Las culturas se rigen por una escala de valores: los ideales, aquellos que en comunidad profesan tener, y los reales, aquellos que se practican en el día a día y que pueden coincidir o no con los ideales. Para los autores, la cultura se modifica a través de la comunicación, y en este proceso se consolidan los usos y costumbres que determinan la forma en la que nos relacionamos. Este grupo de usos y costumbres es lo que se conoce como la *cultura dominante*, el conjunto de normas que es practicado por la mayoría de un grupo empoderado de personas de una sociedad.

Ya es conocido que la cultura dominante varía entre países. Así lo explican en *¡Comunícate!*: «En las culturas occidentales, por ejemplo, la mayoría de las personas comemos utilizando tenedores, cuchillos, cucharas, platos individuales y tazones. En muchas culturas del este, la gente suele comer con palillos. En algunos países, la gente usa el pan como utensilio. Y en otros, la gente usa sus dedos y comparten de un tazón común». Para un mismo hecho vital, diferentes son las maneras de abordarlo.

Lo curioso es que la cultura dominante también tiene sus sutiles diferencias intrasocietarias, ya que, inevitablemente, se ejerce en armonía y viéndose afectada por otras culturas de menor calado comunitario, un fenómeno que se conoce como *cocultura*.

Estas *contaminaciones* de la cultura dominante pueden venir de la mano de la religión, del estatus socioeconómico –ligado, cómo no, al componente de la educación–, de la edad que uno tenga o de la generación a la que pertenezca, o de cuestiones más aleatorias como las incapacidades físicas o mentales del individuo. Así, en una construcción que se hace en sociedad pero también de manera individual, desarrollamos nuestro ser cultural, lo que tiene una influencia importantísima en la forma en que interpretamos los mensajes que los otros nos remiten, incluidos los no verbales, y en la sensibilidad que tenemos respecto a ellos.

Un simple ejemplo que ilustra este hecho. Mientras los jóvenes prefieren enviar un WhatsApp para comunicarse con sus familiares y amigos, sus padres optan por llamarlos. Los progenitores suelen molestarse por la limitación que significa que sus hijos solo se comuniquen vía mensaje con ellos; en cambio, los adolescentes se sienten invadidos y preocupados ante una llamada de sus padres. Las dos partes comparten la misma cultura y quieren comunicarse; sin embargo, cada una de ellas tiene sus códigos propios, y en función de estos, interpreta la intencionalidad de la otra. Con dos personas desconocidas, en pleno proceso de construir su amor, las diferencias pueden ser aún más abismales.

Diversos son los matices intra e interculturales que afectan a esta noción del otro. Para los investigadores, los más relevantes son:

- **Individualismo vs. colectivismo.** Hay personas y culturas altamente individualistas: valoran los derechos y responsabilidades personales, la privacidad, expresar su opinión, la libertad, etcétera. La competencia es deseable y útil, y se cuenta con la opinión de los otros solo si la persona lo considera beneficioso. Por el contrario, hay personas y culturas altamente colectivistas. Dan más valor a la armonía del grupo que al interés personal. Basan su autoestima en la interdependencia con los otros, por lo que su felicidad, aunque es más dependiente, está distribuida.

~ ¡A TENER EN CUENTA! ~

**Las personas individualistas son asertivas y directas, afrontan las cosas sin rodeos. Se mueven con determinación. Las personas colectivistas evitan el conflicto y suelen ser algo ambiguas en sus declaraciones. Sus movimientos y gestos no son siempre claros.**

- **Contexto.** Se refiere a las pistas no verbales alrededor del mensaje que complementan el discurso hablado. Hay culturas y personas que prácticamente no se sirven del contexto para explicarse. Son, principalmente, culturas anglosajonas o nórdicas (Estados Unidos, Escandinavia, Reino Unido...), donde se valora que el discurso sea claro y explícito. Dicho de manera coloquial: deben ir al grano. En culturas de mucho contexto (latinoamericanas, asiáticas, mediterráneas...), el discurso solo puede ser interpretado adecuadamente si se *lee* complementándose con el rico universo de gestos que lo acompaña. Los lenguajes verbales son ambiguos y se debe leer *entre líneas*.

~ ¡A TENER EN CUENTA! ~

**La comunicación efectiva entre personas de alto y bajo contexto puede ser un verdadero desafío. La clave pasa por construir una buena relación. Solo a través de esta vía se consigue *interpretar* correctamente los mensajes, tanto en un sentido como en otro.**

- **Cronémica.** Tiene que ver con cómo es la percepción del tiempo en las diferentes culturas, lo que deriva en la forma en que perciben el mundo las personas que las conforman. Existen personas y culturas monocrónicas, para las cuales la vida se sucede a partir de pequeñas unidades que ocurren de manera secuencial. Las culturas anglosajonas son las predominantemente monocrónicas. En el otro extremo están las culturas policrónicas de América Latina o Europa del sur, que ven el tiempo como un flujo continuo: los horarios son más flexibles, pueden estar haciendo varias cosas al mismo tiempo –o más bien, dejan que sus momentos se vean invadidos por cuestiones ajenas sin complicarse– y las interrupciones no se perciben como molestas, sino como algo natural del devenir de las cosas.

~ ¡A TENER EN CUENTA! ~

**Para las personas policrónicas, las relaciones son más importantes que los horarios –puedo llegar tarde porque tú me entiendes–, a diferencia de las monocrónicas en las que el respeto al horario es muestra de respeto por la relación –no llego tarde porque te respeto–. Esta diferencia de percepción del tiempo, a menudo, es motivo de conflicto entre ambas personalidades, y más si se trata del juego del amor.**

- **Incertidumbre.** En este caso también existe dualidad. Por una parte, hablamos de culturas y personas con tendencia a evitar la incertidumbre, es decir, que buscan tener todo bajo control, están habituadas a usar un lenguaje preciso y limitan el uso de sus gestos y movimientos no verbales para evitar imprecisiones en su discurso. También son más desconfiadas con los otros. Representan esta actitud países como Alemania, Grecia, Perú..., en los que se ha creado un férreo conjunto de reglas que regulan al extremo todas las situaciones para evitar lo impredecible. Estas sociedades y personas suelen ser menos tolerantes con situaciones y actitudes que se salen de la norma. En el lado opuesto están aquellas personas que aceptan la incertidumbre, que se sienten cómodas con la imprevisibilidad, toleran lo inusual, reconocen la iniciativa y la creatividad como valores que destacan de la norma y confían en que el mundo y sus habitantes funcionarían mejor cuanto menos reglas existiesen. Los países nórdicos y Estados Unidos son culturas que viven de esta manera.

~ ¡A TENER EN CUENTA! ~

**La incertidumbre es un factor clave en la comunicación entre personas que están construyendo una relación. Quienes evitan la incertidumbre suelen ser más desconfiados que los habituados a vivirla. De hecho, evitan relaciones cien por cien nuevas y prefieren conocer a sus futuras parejas a través de amigos.**

Tal y como explica Philippe Turchet en *El lenguaje de la seducción*,<sup>5</sup> seducir a alguien significa «llegar a él», pero solo llegamos a los seres con los que «nos sentimos bien». Estas palabras tan sencillas esconden un mundo si se tiene en cuenta la realidad, primero personal, y a continuación, cultural. Saber llegar no siempre es un factor cien por cien controlable por parte del emisor. Es importante que quien quiere seducir sea capaz de manifestarlo correctamente –apoyando su discurso con los gestos de seducción que abordaremos en el próximo capítulo–, pero también depende en gran medida de factores externos como la cultura –a veces convertida en *choque cultural*– o la forma en la que se percibe el mundo, y de las emociones que en ese momento están *contaminando* el mensaje.

### c) LAS EMOCIONES IMPLICADAS

Según detalla Daniel Goleman, psicólogo que planteó por primera vez el término *inteligencia emocional*, las emociones se contagian como un resfriado común. Este efecto, conocido como *contagio interaccional*, impregna cualquier relación que establezcamos con el otro en un fenómeno que se produce gracias a veloces circuitos cerebrales que operan automáticamente y sin esfuerzo. Todos nosotros captamos una serie de estímulos, gestos y códigos de los que no somos conscientes, pero que inevitablemente condicionan nuestras decisiones y opiniones sobre el otro y la manera en la que actuaremos cuando estemos juntos.

Por ello, la base para controlar nuestra gestualidad y conseguir interpretar correctamente la gestualidad del otro pasa por aprender a observar. Y no se trata simplemente de mirar. Lo que es imprescindible es aprender qué debemos mirar y cuándo debemos hacerlo para entender qué se nos está diciendo. Porque un hecho es cierto: las emociones se definen a partir de sus constantes no verbales. De esta manera, conoceremos mejor las emociones que están implicadas, tanto en mí como en el otro, y nos dejaremos influir conscientemente por ellas.

Lo curioso de las reacciones que se generan a partir de las emociones es que nos ayudan a esconder las mismas emociones.

Es un mecanismo curioso: si quiero demostrar interés en una persona, primero capto su atención y luego la ignoro gestualmente para darle la oportunidad de buscarme. Es un juego de estrategia. Cuando la emoción queda subyacente –cuando escondo el ¡me interesas!–, mi cuerpo se expresa de forma no verbal transmitiendo señales inequívocas a la otra persona.

Según la sinergología, disciplina dedicada a estudiar científicamente el lenguaje no verbal, la emoción es un movimiento que provoca un determinado gesto. Como no hay un acuerdo científico en relación a la clasificación de las emociones, esta corriente inaugurada por Philippe Turchet habla de seis «estados corporales» agrupados en tres grupos emocionales:

- **Un estado hipertónico y un estado hipotónico.** El primero se relaciona con rigidez corporal como consecuencia de la vivencia de emociones que tensionan: rabia, ira, estrés, fobias... La hipotonía tiene que ver con la relajación inconsciente de los músculos en estados de tranquilidad emocional.
- **Un estado de valencia positiva y uno de valencia negativa.** La primera es el atractivo intrínseco de un evento, objeto o situación que hace que sea capaz de desencadenar un conjunto de emociones agradables –alegría, felicidad, euforia, optimismo...–. La segunda de las valencias se refiere a la aversión intrínseca de ese evento u objeto externo, lo que desencadena una corriente de emociones percibidas como negativas –tristeza, desesperanza, angustia...–.
- **Un estado que guarda para sí y otro que vierte sobre otro.** Corresponde al comportamiento natural humano en relación a las emociones, influenciado siempre por cuestiones culturales, de personalidad, momento vital, etcétera. Se resume en una situación más que habitual: me siento de una manera; sin embargo, digo/ explico/demuestro que me siento de otra. Cuando mi sentir interior se corresponde con la imagen que doy a los otros, se habla de estado de transparencia emocional.

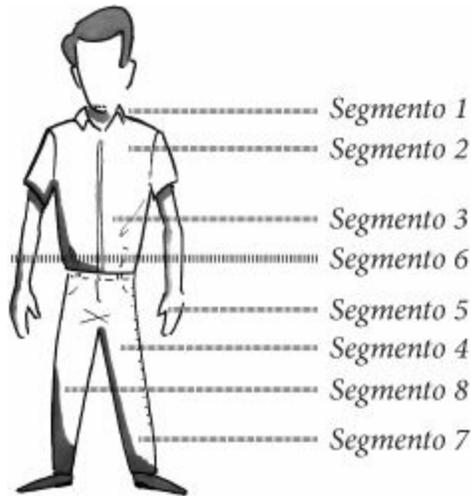
A la vista de la complejidad de las emociones, para la sinergología, comprender a un ser humano es mirarle en su globalidad evitando quedarse en los detalles de su actitud, ya que estos desvían la intencionalidad real del mensaje. Mirar al otro así, en el caso de las emociones, es una propuesta más que acertada, ya que no se puede ignorar el todo de su intencionalidad.

Para ello, esta disciplina propone tres áreas de atención para comprender la verdad

de las emociones de todo ser humano atendiendo a su lenguaje no verbal. Se las conoce como *miradas sinergológicas*, y corresponden a:

### **La estatua**

Es el primer punto de análisis de la sinergología. Se trata de realizar la lectura global de todo el cuerpo prestando atención a ciertos puntos que son capaces de desvelar sentimientos y emociones más íntimas de manera más clara y precisa. La estatua está formada por ocho segmentos, los cuales se tratarán con más detalle en el tercer capítulo:



1. **Cabeza y cuello.** Es el segmento que define la comunicación con uno mismo y con los otros según los movimientos de los ejes de la cabeza que intervengan. El nivel de rigidez de esta zona, mayor o menor, es un síntoma de las ganas de control del entorno. A más rígido, mayor necesidad de control.
2. **Hombros y torso.** Turchet define el torso como lo que somos, la representación de nuestro ego. Es un vínculo que se establece en la primera infancia y nace de manera innata. Cuando decimos «yo» e indicamos el centro del pecho. Es la máxima expresión no verbal del lugar que ocupamos en el mundo.
3. **Abdomen.** Tiene que ver con la voluntad y el deseo de expansión. Su protagonismo visual respecto al global del cuerpo muestra si se trata de una personalidad más firme o, por el contrario, más inhibida. Se asocia, culturalmente, a la capacidad de posesiones materiales.
4. **Pelvis e ingles.** Espejo de la relación con la sexualidad. La proyección hacia adelante o hacia atrás refleja la libertad de avanzar o cierta aprensión o dificultad para proyectarnos en el espacio.

5. **Brazo izquierdo.**

6. **Brazo derecho.**

Segmentos que muestran los vínculos afectivos que deseamos y tenemos con los demás. El brazo derecho es el control, el izquierdo la apertura de las emociones, y los movimientos retroactivos indican el estado de la relación con uno mismo. Las manos y las muñecas tienen movimientos altamente específicos, por lo que se las considera un subsegmento.

7. **Pierna izquierda.**

8. **Pierna derecha.**

Relación con el espacio, con los otros. El muslo representa la fuerza, y el gemelo, el dinamismo. Los bucles de retroacción indican la apertura o cierre frente a los demás.

### ***La actitud interior***

Se refleja a través del tono corporal. Mientras las emociones se leen sobre ciertas partes más específicas del cuerpo –sobre todo, en el gran abanico de movimientos inconscientes que realizan las manos y los pies–, la actitud general se mide en función de la *prestancia* de la estatua. Para la sinergología, esta actitud interior sale fuera de nosotros a través de gestos, que son la manera en la que las emociones hablan. La sinergología distingue tres tipos de gestos: conscientes, no conscientes y semiconscientes. Los últimos son los que más interesan al enfoque sinergológico. Para estudiarlos, los divide a su vez en cuatro categorías: figurativos, proyectivos, simbólicos y de engrama.

### ***Micromovimientos***

Son gestos de autocontacto, rápidos e impulsivos, y se leen de manera muy específica. Es necesario analizarlos dentro del contexto global de comunicación –de la estatua–, y en ellos se distinguen dos formas diferenciadas: las microactitudes –compuestas por micropicores, microfijaciones y microcaricias– y las microrreacciones, movimientos rápidos e involuntarios que se producen sin las manos –pupilas, brazos, piernas, hombros–.

Bajo esta perspectiva de estudio, no cabe duda de que las emociones *hablan* a través de nuestros gestos. Por este motivo, es imprescindible estar atentos a cómo nos habla el cuerpo del otro para descifrar sus emociones durante el juego del amor: mirar su todo global –la estatua, que analizaremos en el siguiente capítulo–, analizar cuál es su actitud interior y descifrar lo que nos están contando sus múltiples micromovimientos.

Las emociones son torbellinos que no siempre queremos hacer patente delante de los

otros, pero, sin nosotros poder evitarlo, nos hacen actuar de determinada manera o presentarnos ante los otros con cierto *aire* y *actitud* que determinan el éxito o fracaso de nuestro proceso comunicativo. Conocer la manera en la que esas emociones emergen es un recurso altamente útil para confirmar si la seducción se está produciendo, o bien, si se trata solo de una idea unidireccional que debe ser reconducida o desestimada.

---

4. Verderber, K.; Sellnow, D., y Verderber, R., *¡Comunícate!* Cengage Learning, México, 2015.

5. Turchet, P., *El lenguaje de la seducción*. Editorial Amat, Barcelona, 2010.



LO QUE EL CUERPO  
**DICE** DURANTE EL JUEGO  
DEL AMOR

La capacidad de seducir al otro es un *arte* innato que tenemos altamente desarrollado cuando somos niños. De hecho, se dice que los hombres y las mujeres más seductores son aquellos capaces de actuar como cuando eran infantes: son naturales ante el otro, están abiertos a interpretar sus gestos y son inequívocos expresando aquello que quieren y demandan. Sin palabras, saben hacer llegar su mensaje con firmeza, pero con encanto, consiguiendo embelesar al otro.

Cuando buscamos pareja, hablamos de la cabeza a los pies sin siquiera proponérselo. Nuestro cuerpo despliega la amplia gama de elementos paralingüísticos, proxémicos y kinésicos con los que cuenta para apoyar nuestras intenciones. Es nuestro ser más animal, un baile de cortejo, de interés y desinterés, que se sucede de manera espontánea. A veces acaba en éxito, y muchas veces, en un rotundo fracaso.

Sin embargo, a diferencia de los animales que se comportan teniendo como único motor el instinto, nuestro cerebro está muy bien *equipado* para leer las emociones de nuestros interlocutores. Percibe imágenes cuya duración de proyección varía entre las 10 y las 50 milésimas de segundo, ¡apenas! Las personas a las que se les proyectan estas imágenes las graban inconscientemente y se confirma que las imágenes memorizadas influyen en la percepción de la comunicación que se produce de manera posterior a ellas. Es decir, las leen, las interpretan y, a través de ellas, alcanzan un nivel de comprensión de las situaciones o los discursos del otro.

La pequeña gran diferencia entre saber leer los gestos del otro y simplemente leerlos de manera automatizada e inconsciente radica en que, al saber leerlos, tomamos conciencia de las implicaciones que cada movimiento y postura tiene en función de nuestras expectativas e intenciones. No se trata de estar haciendo un examen constante al otro porque nos desviamos de nuestro objetivo fundamental –que es enamorarnos, no analizarlo–. Mucho menos el objetivo es restar espontaneidad a nuestro actuar y movernos como robots, con posturas y gestos estudiados y mecánicos. Se trata, simplemente, de poder tener un valiosísimo recurso, la interpretación del lenguaje no verbal, como aliado a la hora de buscar pareja.

**UNA HERRAMIENTA, NO UN CONDICIONANTE**

Este libro y la información que contiene solo es útil si seguimos tres sencillas reglas:

1. **No juzgo al otro.** Descubrir qué significa el amplio abanico de gestos y movimientos que hace el otro, de la cabeza a los pies, solo es útil si soy capaz de no juzgarle. No estamos hablando de moverse o gesticular de manera correcta o incorrecta. Se trata de *escuchar* sus movimientos.
2. **No dejo de ser yo.** Conozco el significado de mis posturas y mis movimientos, los controlo en favor de mis intereses, pero no los fuerzo hacia un terreno ajeno a mi personalidad. No quiero parecer aquello que realmente no soy.
3. **Disfruto del momento.** No se trata de enfrentarse al otro como si de un examen se tratase. No debemos olvidar que el objetivo de descubrir el rico universo no verbal es encontrarse con el otro en el grado que yo haya decidido: seducir, enamorarse, encontrar pareja fugaz, estable... Si no vivo el aquí y ahora, me mostraré como ausente, y el otro desestimaré la oportunidad de estar conmigo.

Ya lo decía Philippe Turchet: «La seducción depende de pequeños detalles que, sobre todo, no hay que intentar aprender de memoria para poderlos utilizar a la carta, porque, en ese caso, la comunicación sería artificial. La espontaneidad es una de las bazas principales de las personas seductoras».

Según este investigador, la espontaneidad que tenemos siendo niños se diluye hacia los 8-9 años, cuando tomamos conciencia de la importancia de los otros y del grupo social. «De esta toma de conciencia de la visión social nace la brecha importante entre los que saben ser ellos mismos frente a los demás y los que intentan conformarse con lo que los demás esperan de ellos. Los primeros no temen ser débiles, ahí radica su fuerza. Los segundos siempre intentan ser fuertes, es su verdadero punto débil», explica con tanta razón el autor.

Sin embargo, Turchet nos recuerda que en los momentos en los que intentamos gustar, por desgracia (o por suerte), no podemos intervenir voluntariamente para modificar las imágenes subliminales que producimos, porque no podemos ejercer ningún control voluntario en algunos músculos. Hablamos con el cuerpo sin querer hacerlo, sin poder controlar el cien por cien de nuestro discurso.

Nuestro interlocutor espera de nosotros sinceridad. Debemos generar un clima de confianza mutua que le permita mostrarse tal cual ante nosotros, consiguiendo llegar a su interior y abriéndole nuestro interior para que pueda descubrirnos. Es un acto de generosidad mutuo basado en la honestidad. Si simulo ser quien no soy, no conseguiré conectar con mi yo más íntimo y, por tanto, la historia está condenada a acabar antes de su comienzo.

Lo curioso de este juego es que, cuando nos seducimos mutuamente, nuestra actitud

corporal se armoniza con el otro. Tiene que ver con ese efecto *espejo* del amor, el momento de conexión que se hace patente cuando comenzamos a actuar de manera sincrónica con el otro, en un baile del cual jamás hemos aprendido la coreografía pero que sabemos ejecutar a la perfección: el otro se mueve, y nosotros le seguimos de manera inmediata y natural.

## LA CABEZA

El eje de la cabeza es uno de los movimientos que son prácticamente imposibles de controlar de manera consciente. Según los estudios de Turchet, la inclinación que hacemos con esta parte de nuestro cuerpo es otro medio inconsciente de mostrar que no intentamos dominar el intercambio. Es una posición que produce calma mutua y que es totalmente innata: desde que nacemos la inclinación lateral de la cabeza de nuestros padres nos transmite tranquilidad, y a partir de una edad tan temprana como los 14 meses adoptamos esta actitud cuando estamos de acuerdo con nuestro interlocutor, pero no somos conscientes de que lo hacemos.

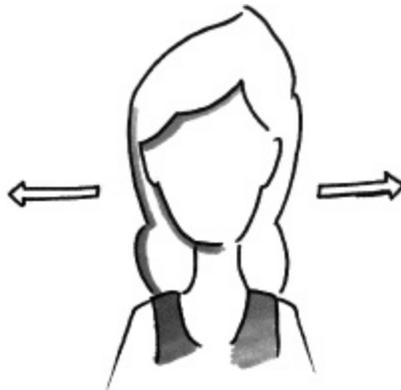
Pero vamos al inicio. Los ejes de la cabeza son claros en relación a movimientos y significados. Movemos nuestra cabeza en tres ejes, que están directamente conectados con los sentimientos que los generan:



*Eje 1 - Sagital*



*Eje 2 - Lateral*



*Eje 3 - Rotativo*

- **Eje sagital.** Es el del *sí*. Se refiere al movimiento vertical que es más dramático cuanto más en sus extremos se encuentre (mentón arriba, mentón abajo).
  - *Eje sagital superior.* La cabeza se echa hacia atrás, elevando la barbilla. Sentimiento de superioridad, orgullo, prepotencia, altivez, o miedo disfrazado o transformado en agresividad ante el otro.
  - *Eje sagital normal.* Situación más frecuente, posición de normalidad.
  - *Eje sagital inferior.* Cuando la cabeza está con el mentón pegado al torso, se transmiten nuestros temores. Indica sentimiento de inferioridad, timidez, vergüenza, miedo o sumisión al otro.
- **Eje lateral.** Corresponde al movimiento de ladear la cabeza hacia la derecha o izquierda, acercándola al hombro. Es el eje de intercambio con el otro. Cuando hablamos inclinados a la izquierda, expresamos dulzura, e inclinados ligeramente a la derecha, expresamos rigidez.
  - *Eje lateral derecho.* Si la cabeza se inclina hacia la derecha es muestra de una

actitud agresiva con el interlocutor. El receptor está vigilante, con desconfianza, queriendo controlar la situación y con alto interés en la conversación.

- *Eje lateral neutro.* Es una posición de expectativa; se acaba siempre decantando por un lado o por el otro, pero en sí no indica nada particular.
- *Eje lateral izquierdo.* Con la cabeza apoyada o cercana al hombro izquierdo. Es una posición altamente emocional, espontánea, que comunica confianza en el otro, total entrega y abandono.



*Eje lateral izquierdo Un gesto de dulzura*



*Eje lateral derecho Una actitud seca*

Turchet explica que, en términos generales, los hombres inclinan menos la cabeza que las mujeres, porque la inclinación no es precisamente un signo de autoridad. Sin embargo, es esta inclinación de la cabeza la que marca la diferencia entre una persona rígida, que se esconde detrás de su autoridad, y una persona sencilla y directa. Una sencilla inclinación de la cabeza expresa la capacidad de soltarse, de querer conectar con el otro.

- **Eje rotativo.** Es el que utilizamos para decir *no*. Se trata del movimiento que se hace

de izquierda a derecha, o viceversa, manteniendo la altura del mentón estable. Al realizarlo, perdemos la posición de simetría respecto al otro: siempre parece que un ojo está más adelantado que el otro. Es el eje que más trabajo cuesta ver, por espontáneo.

- *Eje rotativo derecho.* Deja ver mayormente el ojo y la oreja derecha, para lo cual la cabeza se gira a la izquierda. Corresponde al sentimiento de vigilancia. Es una posición de control y de marcar distancia con el interlocutor y con todo aquello que no nos gusta. Cuando estamos en estado de vigilancia, nuestra mirada está muy centrada y nuestra visión periférica se reduce ampliamente.
- *Eje rotativo frontal.* Es el que consideramos como habitual, normal, sin embargo es el que escasamente se da. Prácticamente nunca estamos centrados en relación a nuestro interlocutor.
- *Eje rotativo izquierdo.* Deja ver el ojo y la oreja izquierda; la cabeza se gira a la derecha. Tiene que ver con un sentimiento de escucha más calurosa, con una sensación de bienestar, seducción, y cuando nos gusta lo que estamos percibiendo. En esta posición nos abrimos. Se activa nuestra visión periférica y de nuevo tenemos acceso a recursos subliminales.



*Eje rotativo derecho*



*Eje rotativo frontal*



*Eje rotativo izquierdo*

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

- **Ladearemos nuestra cabeza hacia el hombro izquierdo** como gesto de empatía y atención máxima. Si el otro responde, inconscientemente, con el mismo gesto, habremos conectado irremediabilmente.
- **La barbilla ha de permanecer en una posición neutra**, no la alzaremos excesivamente para no parecer altivos y amenazadores; no la bajaremos demasiado porque nos hará parecer poco decididos.
- **Haremos más visibles el ojo y la oreja derecha**. Nunca nos situaremos de frente porque es símbolo de desafío.

### a) LOS OJOS Y LA MIRADA

La mirada es uno de los elementos primordiales en la interacción de los seres

humanos. Según Turchet, la observación de la mirada del otro permite responder a dos preguntas clave: ¿es esta persona sincera conmigo?, ¿me desea esta persona?

Lo cierto es que la forma en la que se produce la mirada, que tiene directa relación con la actividad fisiológica inconsciente del ojo, nos explica qué está pasando en el otro respecto a nuestro discurso. Un ejemplo detallado por Turchet: «Contrariamente a lo que piensan muchas personas, el parpadeo no sirve principalmente para lubricar el ojo. Nos permite ir a buscar información al mundo exterior para hacer que entre en nuestro cerebro. Gracias a los movimientos de los párpados, llevamos la información externa a distintas partes del cerebro para retenerlas y clasificarlas. Más concretamente, es como si al parpadear pulsáramos la tecla *Intro* de un ordenador: grabamos la imagen, el olor o el sonido percibidos».

Así, si cuando estamos hablando con alguien vemos que deja de parpadear, es síntoma inequívoco de que nos ha dejado de escuchar: no está en ese momento procesando nuestro discurso, sino que está en pleno diálogo interior. No pestañea porque no necesita procesar nada desde el mundo exterior. Los seres humanos parpadeamos más de 14.000 veces al día; una media de unas 17 veces por minuto, ratio que desciende en momentos de mayor atención, donde solemos parpadear más rápido.

Joseph Le Doux<sup>1</sup> ha demostrado que cuando sentimos toda la importancia del momento presente, el córtex envía a la amígdala la señal de retener ese momento para que podamos recordarlo con más precisión. Parpadeamos con fuerza y durante mucho tiempo para no olvidar nada, para tener la sensación de *guardar en nuestro interior* ese instante precioso.

En definitiva, los parpadeos repetidos nos indican que nuestro interlocutor está muy presente en el intercambio y que sigue atentamente lo que le decimos. En la misma línea, si su parpadeo es pronunciado, nos transmitirá emoción hacia nuestra persona y nuestro discurso. Con ese simple gesto, nos confirma que hemos conseguido conectar.

## ***La mirada***

Para la sinergología la mirada puede ser de dos maneras: social y de intercambio. Esta clasificación tiene que ver de manera directa con el alejamiento/acercamiento de la mirada y su objetivo directo en cada una de las posiciones. Desde lejos y a falta de palabras, las miradas favorecen el intercambio comunicativo. Cuando me acerco, el lenguaje toma la delantera y la mirada se convierte en un recurso social.

Sin entrar aún en el ámbito del amor, según el investigador del lenguaje interpersonal Mark L. Knapp, la mirada es un recurso imprescindible para comprender el mundo.

Miramos porque necesitamos interpretar lo que nos rodea. Así, el hombre y la mujer, en su papel de observadores eficientes, miran básicamente para:

1. Indagar acerca del otro (edad, sexo, posición o estatus, relación mutua).
2. Descubrir datos relativos al ambiente donde tiene lugar la interacción.
3. Investigar sobre fines de la interacción (objetivos ocultos, objetivos compartidos).
4. Buscar indicios acerca de la cultura social (quién hace qué y con quién, con qué intensidad, con qué resultado...).
5. Indagar sobre la frecuencia y duración de tales conductas (cuándo ocurre, cuánto dura, se repite o no...).

A través de este sencillo *check social* somos capaces de entender lo que nos rodea en un instante preciso. Sin embargo, la percepción de un mismo hecho varía entre las personas. Entonces, ¿cómo se ejerce la mirada eficiente? Siendo conscientes de los factores que, inevitablemente, desvían nuestra mirada:

1. **Miramos siempre con estereotipos.** Por curioso que parezca, un hombre de baja estatura nos parecerá siempre poco romántico, un anciano será inactivo, una persona bien vestida poco accesible...
2. **Solemos proyectar nuestras propias cualidades en el objeto de nuestra atención.** Buscamos a alguien como nosotros, por lo que vemos en él todo lo que nos gusta de nosotros. Asimismo, en el extremo contrario, hay momentos en la vida que nos queremos diferenciar («yo no soy como ellos») y conseguimos mirar localizando esas diferencias.
3. **Tenemos percepción selectiva.** Si observamos algo que contradice nuestras creencias, lo trabajamos mentalmente para justificarlo. Por ejemplo: si vemos que una madre pega a su hijo, pensamos inmediatamente lo fácil que es que un niño te saque de tus casillas y te lleve al límite. En este caso, justificamos su actuar a través de la *excepción*. Las observaciones que contradicen nuestras creencias son a menudo manipuladas para poder *digerirlas*.
4. **La familiaridad crea ruido observacional.** La cercanía emocional al otro influye en las percepciones que tenemos de él o ella. Es posible que atribuyamos conductas percibidas de un modo más positivo a nuestros amigos y conductas percibidas de un modo más negativo a las compulsiones del medio.
5. **Tendemos a creer que nuestras inferencias son nuestras observaciones.** Creemos que hemos observado algo, cuando en realidad, lo que estamos

haciendo es presuponer determinada conducta a partir de la información que previamente teníamos de ella.

Según Kanpp, los *buenos* observadores deberán familiarizarse con las posibles fuentes de distorsión de la observación y tendrán que adaptarse consecuentemente a ellas para desvelar lo que realmente nos explica el otro cuando le miramos.

En el caso de la mirada del amor, dependerá de nuestro objetivo. ¿Para qué miramos? ¿Para encontrar pareja? ¿Para confirmar que somos atractivos? ¿Para entender lo que hay a nuestro alrededor? ¿Para descubrir mejor a alguien en especial? ¿Para probar sensaciones pero no avanzar? De eso dependerá la intensidad de nuestra mirada: sostenida en el caso de que queramos hacer explícito nuestro interés por el otro; fugaz si queremos chequear que cumple con nuestras expectativas –espíarlo sin que se dé cuenta para entender si encaja con aquello que buscamos–; dulce si queremos conectar desde el sentimiento –«te estoy escuchando», «te estoy entendiendo»–; reprobadora si queremos desconectar del otro –«no me interesa», «no te buscaba»–, indiferente si estamos más concentrados en nosotros mismos que en el exterior en ese momento.

## **Los ojos**

Son quizás la parte de nuestro cuerpo sobre la que menos control podemos ejercer y la que más habla de nuestros sentimientos. Los ojos tienen dos *vidas* paralelas. Por una parte, obedientemente se dirigen hacia donde nos interesa mirar. Por otra, actúan a su libre albedrío de manera muy precisa, consiguiendo desvelar nuestro sentir más profundo.

Porque si hay una característica peculiar de los ojos es que sus movimientos tienen una interpretación contundente. Según como se mueven, sabemos qué está pasando por la mente del otro. Quizás lo más difícil es reconocer ese movimiento, un micromovimiento fugaz que demanda estar entrenado en su identificación.

Para entender si provocamos deseo en la otra persona, el ojo es un buen termómetro de ese sentimiento. Según Philippe Turchet, el deseo se detecta claramente en los ojos de tres maneras:

- **En el interior del ojo.** Las pupilas dilatadas nos hacen percibir el deseo que siente alguien por nosotros. Pero aún más increíble: nuestras pupilas se dilatan más cuando miramos a una persona cuyas pupilas están dilatadas. El deseo del otro despierta nuestro deseo. Conectamos con él o ella respondiéndole inconscientemente con la misma apertura.
- **En la zona que rodea el ojo.** Se distinguen diversas aperturas del ojo y de la ceja

según la zona del cerebro que intervenga en la recepción del mensaje. En 1970, Eibl-Eibesfeldt descubrió que cuando los seres humanos, hombres o mujeres, entran en contacto, levantan las cejas en el momento en el que se sienten atraídos. En aquel entonces, demostró que ese reflejo inconsciente era universal. De la misma manera, cuando nos emocionamos, abrimos los ojos.

- **En la mirada.** Cuando nace el deseo, en general nuestra mirada se sitúa rápidamente en la boca. La boca es una zona privilegiada porque se considera particularmente erótica. Si miramos a alguien, le mostramos que nos interesa. Si lanzamos pequeñas miradas de forma inconsciente y espontánea a su boca, nos acercamos de manera inevitable al otro.

Por ejemplo, cuando no le gustamos a alguien, a menudo esta persona realiza la típica mirada inquisidora, de cuestionamiento. Esa posición se consigue hundiendo el párpado inferior y dejando descubierto el blanco del ojo. En cambio, cuando gustamos, el otro abre su mirada –párpados, ojos, pupilas–, y con este gesto entramos en armonía, nos sentimos acogidos.

Pero además de la apertura del ojo, debemos prestar atención a los movimientos que este hace, ya que nos dan un mensaje inequívoco en relación a lo que sentimos. Se trata de un acto reflejo –mover los ojos de arriba abajo, de manera lateral o diagonal– que dura tan solo milésimas de segundo.

Las áreas oculares, es decir, las zonas hacia donde miramos (superior, inferior, derecha, izquierda), están relacionadas con distintas áreas del cerebro que se encargan de procesar distintos tipos de información. Y este procesamiento viene determinado por un factor cultural: la manera en la que leemos y escribimos, que en el caso de Occidente, es de izquierda a derecha.

La primera regla que hay que conocer: cuando nos centramos en nosotros mismos, los ojos se dirigen hacia abajo (mirada interior o emocional); en cambio, cuando buscamos información que no tiene unión con nuestros sentimientos, los ojos se dirigen hacia arriba (mirada cognitiva). Si lo analizamos en primera persona (desde el punto de vista de quien mueve los ojos), existen los siguientes cuadrantes de mirada:

- **Mirada directa.** Un contacto visual sin rodeos es muestra del interés del otro por nuestra persona. Eso sí, no siempre tiene un componente de deseo, sino que tiene que ver con el interés. Puede ocurrir también que, si es una mirada sostenida, tenga afán intimidatorio. Por el contrario, si son miradas fugaces, generalmente hablan de vergüenza o poca seguridad de quien las hace.



*Interesándome/Desafiando*

- **Izquierda superior.** Cuando miramos hacia nuestra izquierda, lo que estamos haciendo a nivel cerebral es buscar en nuestros recuerdos. Nos queremos poner en contacto con una experiencia ya vivida para explicarla, o bien, para interpretar el presente. Si la mirada, además de ser hacia la izquierda, es en dirección al cuadrante superior, lo que estoy buscando es un recuerdo visual.



*Teniendo un recuerdo visual*

- **Derecha superior.** Si movemos los ojos hacia la derecha, estamos realizando una construcción de hechos futuros. Estoy estructurando algo no vivido, que debe crearse. Si miro hacia la derecha superior, lo que hago es construir una imagen visual no experimentada.



*Construyendo una imagen visual*

- **Izquierda inferior.** Es la típica mirada de diálogo interno. Hablo conmigo mismo para procesar la respuesta al estímulo interno. Esta conversación puede darse de diferentes maneras: recordamos una conversación, simulamos qué diremos ante

tal situación...



*Conversando conmigo*

- **Derecha inferior.** Quien mira hacia abajo y hacia el flanco derecho está pensando en algo que remueve sus sentimientos en ese mismo momento, un pensamiento capaz de generar un estado emocional muy vívido (si pienso en algo triste, me entristezco). Lo mismo ocurre al intentar recordar olores, sabores y sensaciones.



*Viviendo un sentimiento*

En el caso de las personas zurdas, los sentidos de las miradas son justamente los contrarios de los que aquí se proponen, ya que su cerebro procesa de manera diferente los recuerdos y las expectativas de futuro.

Pese a que tenemos los cuadrantes a nuestra disposición, las personas solemos decantarnos más por un área que por otra. Si cuando hablo mi costumbre es mirar para abajo, seguramente es porque soy una persona emocional, que para comunicarme necesito conectar con mis sentimientos,

Si, en cambio, una persona suele utilizar el campo medio, es probable que se maneje mejor mediante la palabra, por lo que convendría dirigirnos a esa persona desde lo intelectual, con argumentos claros y un lenguaje fluido, si queremos mejorar la relación con ella.

Pero, ¿para qué sirve ser experto en miradas en el caso de la seducción? Diversos son los usos y ya ahondaremos más en el siguiente capítulo, pero conocer qué implica dirigir

los ojos a cada uno de los cuadrantes puede ayudar a entender si el otro es sincero conmigo (si le pregunto «¿has estado en Vietnam?» y me contesta «sí», pero mirando hacia la derecha, puedo inferir que está construyendo un recuerdo que nunca ha tenido, y no recuperándolo).

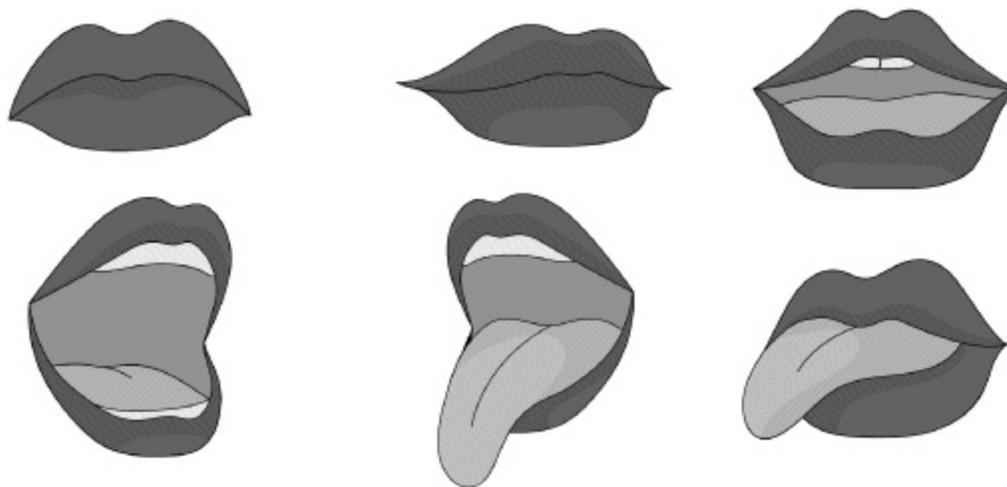
Este ejemplo tan burdo es la muestra del poder de la mirada. Habla de mí y de lo que sucede conmigo en cada momento, por lo que nos obliga a mostrarnos transparentes ante el otro, o bien, asumir los riesgos que significa construir un personaje que no soy.

Numerosos análisis neurocientíficos han comprobado que al cruzar la mirada con otra persona, si el otro nos mira, se activan zonas del cerebro relacionadas con la recompensa, consiguiendo generar un vínculo.

### SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

- **Cuando la posición de la cabeza coincide con la dirección de la mirada, somos más dulces y más sinceros.** Cuando estamos incómodos nuestra posición carece de armonía, lo que genera desconfianza en el otro.
- **La simetría de la cara es un signo de interés en el otro.** Cuando no queremos desvelar nuestras emociones, nuestra cara es asimétrica. Cuando damos vía libre a nuestras emociones, nuestra cara pasa a ser simétrica y más abierta.
- **Sin ser invasivos, miramos directamente.** Invirtamos tiempo en encontrarnos con las pupilas del otro. No se trata de ser insistentes, sino de mantener la mirada el suficiente tiempo como para dejar patente nuestro interés. Una vez conseguido el objetivo, no mintamos. Nuestros ojos dirán exactamente cómo somos, por lo que es conveniente no tratar de engañar. Basta con ser sincero para que nuestros ojos apoyen nuestro discurso.

## b) LA BOCA Y LOS LABIOS



Pese a que no pueden competir en expresividad con los ojos, la boca y los labios pueden comunicar más allá de las palabras que por ellos salen al exterior. La forma en la que se tensan, destensan, abren o cierran habla generalmente de deseos. Es una zona altamente sensible, por lo que permite conectar con nuestros sentimientos mucho más allá de la oralidad. En ellos se reflejan nuestras emociones más intensas –rabia, deseo, sorpresa...– de manera delicada, porque no suelen captar la máxima atención en el proceso comunicativo, aunque la intencionalidad es decididamente clara.

Los labios de la mujer y del hombre no se diferencian en la forma que tienen de comunicar. La única diferencia es que la mujer ha desarrollado más el lenguaje no verbal de esta zona del cuerpo de manera inconsciente, llegando a ser un elemento primordial del juego de la seducción. El investigador Desmond Morris sostenía que los labios de la cara son el reflejo de los labios de la vulva femenina, afirmación que expertos como Turchet han matizado: no hay conexión directa, pero sí son un elemento imprescindible para la atracción del otro.

Una muestra de ello es el uso que de los labios hace la publicidad: en todos aquellos anuncios aspiracionales, los que persiguen el consumo a través de la promesa de cumplir un deseo, los labios ocupan un lugar primordial.

**Cuando los labios entran en interacción con los dientes**, puede ser por dos sentimientos diametralmente opuestos: si me muerdo el labio inferior con los dientes superiores, lo que estoy es expresando deseo carnal; una atracción sexual intensa que se representa de manera contenida pero clara. Si por el contrario lo que hago es morderme el labio superior con los dientes inferiores, lo que estoy haciendo es entrar en una reflexión profunda, momento que seguramente se verá apoyado por el movimiento de los ojos (con los ojos hacia abajo si es reflexión emocional; con los ojos hacia arriba si se trata de una reflexión en búsqueda de información).

Cuando los dientes muerden el labio inferior, expresan deseo carnal. Cuando muerden el labio superior, demuestran un momento de reflexión interna.

**Cuando los labios entran en interacción con la lengua**, principalmente, se debe a dos tipos de pulsiones. Por una parte está el lamer sexual: ese movimiento donde la lengua comienza en una esquina de la boca, lamiendo la parte superior del labio y luego el inferior, en una acción lenta y sensual que tiene como objetivo enfatizar el color y la jugosidad de los labios. Es un paso decididamente *valiente* en el momento de la seducción: no deja lugar a dudas en relación a las intenciones respecto al otro.

También se pueden lamer los labios como señal de nerviosismo. Si se hace de manera rápida, sin una clara lógica de zonas –se saca levemente la lengua por una parte de la boca, se entra, luego aparece por otra, y nuevamente el mismo movimiento, se detiene, vuelve a repetirse pero esta vez en contacto con otra zona de los labios...–, en este caso el objetivo es claro: liberar algo de tensión en una situación de manera absolutamente inconsciente.

**Dientes que muerden el labio inferior: deseo carnal.**

**Dientes que muerden el labio superior: reflexión interna.**

**Lengua que moja los labios de manera sensual: atracción sexual.**

**Lengua que asoma por los labios: expresión de nerviosismo.**

**Labios con los morros hacia delante: reafirmación negativa/positiva del discurso.**

**Labios cerrados de manera tensa: expresión de contención.**



**Cuando movemos los labios de manera pronunciada**, exageramos su movimiento, lo que estamos haciendo es enfatizar determinado discurso a través de ellos: fruncimos los labios hacia delante para reforzar un sí o un no cuando estamos hablando con

alguien. De la misma manera, cerrar los labios con fuerza es una forma de mantener el control sobre uno mismo: los fuerza para no decir aquello que, si fuese expresado, seguramente desestabilizaría la situación.

**La comisura de los labios** también habla de lo que estamos sintiendo en ese momento. Cuando la movemos hacia la izquierda o hacia la derecha –de manera independiente, hacia un lado, o combinando ambos movimientos– lo que hacemos es expresar duda. Si lo que hacemos es tensar las comisuras de los labios hacia atrás, de manera perfectamente horizontal, se produce una sonrisa falsa que está directamente relacionada con la ironía.

Cuando la boca está ligeramente girada hacia arriba, es muy probable que tenga que ver con que la persona se siente feliz u optimista. Por otro lado, una boca ligeramente decaída puede ser un indicador de tristeza, desaprobación o incluso una mueca de asco si se acompaña con un labio inferior caído. Cuando los labios se hacen más sutiles tendiendo a desaparecer y las comisuras se tuercen hacia abajo, las emociones y la confianza de la persona están en el punto más bajo, mientras que la inquietud, la tensión y las preocupaciones se encuentran en un momento álgido.

**Comisura de los labios hacia arriba: sentimiento general de alegría.**

**Comisura de los labios hacia abajo: sentimiento general de tristeza o asco.**

**Comisura de labios hacia la derecha o izquierda: sentimiento de duda.**

**Comisura de los labios tensadas hacia atrás: expresión de ironía.**

**La boca también puede entrar en contacto con una parte clave de nuestro cuerpo: las manos.** Si apoyamos los dedos en las comisuras de los labios, estamos inmersos en una autoevaluación negativa, un ejercicio que consiste en repasar aquello que hemos hecho y dicho, revivirlo y no aprobarlo. Menos sutil y más generalizado es el típico movimiento de taparse la boca, que de entrada está considerado como un símbolo de contención –callar algo, no explicarlo–; sin embargo, es un gesto mucho más complejo.

Si es el oyente quien se tapa la boca con la mano derecha, lo que está haciendo es un análisis de lo que está escuchando. Si por el contrario lo hace con la mano izquierda, tiene que ver con un sesgo emocional, una reacción emotiva –positiva o negativa– en relación a aquello que se está viviendo o escuchando.



*Sentimiento de dudas*



*Si lo hace el hablante: contención (mano derecha) o mentira (mano izquierda). Si lo hace el que escucha: análisis (mano derecha) o respuesta emocional (mano izquierda)*

En el caso del hablante, utilizar la mano derecha mientras se está en medio de un discurso se relaciona con el mecanismo automático y en tiempo real de medir las consecuencias de aquello que se está diciendo. En cambio, si quien está en medio de un discurso utiliza su mano izquierda para taparse la boca, lo que está haciendo es ocultando algo que, sin embargo, está explicando. ¿Qué quiere decir? Que lo más probable es que nos esté mintiendo.

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

➤ **Tomamos conciencia del poder de nuestros labios.** Sin importar si somos hombre o mujer, los labios comunican más allá de la palabra, sobre todo en relación a nuestro interés sexual. No tengamos miedo a usarlos, pero con plena conciencia de su efecto en el otro.

➤ **No nos tapemos la boca.** Nuestra cara y, en especial, nuestros labios deben estar descubiertos al máximo para permitir al otro descifrarnos de manera no verbal. Si nos tapamos la boca, un gesto inconsciente pero habitual en los mentirosos, corremos el riesgo de provocar desconfianza hacia nuestro discurso y

nuestra persona.

### c) LA CABEZA EN CONTACTO CON LAS MANOS

Tal y como confirma Philippe Turchet, la cara habla por sí misma, pero nunca es tan elocuente como cuando las manos se paran en ella. «La mano suele expresar lo que no se dice, y lo hace a través de movimientos fugaces o rodeos amplios.»

#### *La mano en el pelo*

La mano en el pelo se asocia a un gesto más común en las mujeres que en los hombres. Sin embargo, el hecho de que sea así no tiene que ver con una disposición de género a este gesto, sino que cuanto más accesible y al alcance de las manos esté el pelo, más se jugará con él. Por ello las mujeres se lo tocan más, porque son las que tradicionalmente han llevado el pelo largo, a diferencia de los hombres, que en la cultura occidental optan mayoritariamente por el pelo corto. Los hombres que llevan el pelo largo se lo tocan de la misma manera y con la misma frecuencia que lo hacen las mujeres durante la etapa de seducción.

Cabe destacar, además, que no todos los gestos en los que intervengan la mano y el pelo tienen que ver con gestos de seducción. Si estamos solos y nos tocamos el pelo, obviamente no estamos seduciendo a nadie. Lo que estamos haciendo es conectando con nosotros mismos. A través de la textura suave del pelo (sea este liso o rizado, corto o largo), hallamos un punto de encuentro con nosotros, una sensación agradable de nosotros para nosotros que inconscientemente nos reconforta.

En cambio, si en una situación en la que estamos conociendo al otro nos tocamos el pelo con la mano que no estamos habituados a utilizar (izquierda para los diestros, derecha para los zurdos), lo más probable es que sí se trate de un gesto de seducción –no necesariamente sexual, sino manifestando interés–, ya que su movimiento ha de realizarse de manera más consciente y toma más tiempo ejecutarlo: pienso que quiero hacerlo y lo hago. No es automático.

En relación a la mano en el pelo, Turchet diferencia entre los **gestos de seducción pasiva y de seducción activa**. Los primeros son movimientos naturales en los que buscamos agrandar al otro. Pasarse la mano por el pelo desde la parte frontal de la cara hacia atrás es un gesto clásico de seducción pasiva. Podría hacerlo con cualquier otra parte del cuerpo –acariciarme para llevar la atención del otro hacia la zona que está tocando mi mano–, pero socialmente no están consensuados, por lo que ni siquiera me lo planteo. En el caso del pelo, en cambio, es un gesto natural y atractivo.

En el otro extremo, existen una serie de gestos forzados que, si no interviniera el pelo, serían extraños de observar y darían lugar a situaciones irreales. Son actitudes de seducción activa, una estrategia realizada a propósito para seducir. Si tomo un mechón de pelo, lo avanzo hacia donde está mi interlocutor y comienzo a enrollarlo haciendo el giro en dirección a él, lo que estoy haciendo es dirigir su mirada hacia ese gesto. Lo atraigo hacia mi mano que toca el pelo, lo invito a *subir* sus ojos siguiendo el mechón de pelo que gira sinuosamente, hasta que sin darse cuenta el otro llega a mi cara y nos encontramos en una mirada o en una sonrisa. Le invito a venir hacia mí a través de este simple gesto con el pelo.

En este sencillo gesto, que es más fácil verlo que explicarlo, hay tres detalles importantes: el mechón gira hacia el interlocutor; la parte de la mano que no está ocupada por el pelo, permanece también abierta hacia él, y el movimiento se realiza avanzado, cercano al otro, y no hacia atrás. Si no es así –el juego con el pelo no avanza hacia el interlocutor, la mano apunta hacia uno mismo en vez de hacia afuera, o el giro del pelo se realiza hacia quien lo está haciendo–, no se está provocando seducción, sino que se trata de un gesto centrado en un objeto, o bien, una manera de alejarse de la otra persona a través de una distracción nimia que confirma el poco interés que tenemos por el otro.

### ***La mano y la cara***

Los mensajes que nos llegan a través del contacto de las manos con la cara tienen que ver con lo que la sinergología llama *microactitudes*, movimientos fugaces en los que interviene la mano, que se realizan de manera involuntaria e inconsciente. Pueden ser:

- **Micropicores.** Encierran en sí una negación o contradicción. Una descoordinación entre nuestros movimientos y la manera en la que actuamos, o bien, una diferencia entre lo que hacemos y cuáles son nuestros deseos reales.
- **Microfijaciones.** Consisten en dejar el cuerpo inmóvil como consecuencia de una concentración máxima o, aunque parezca extraño, de máxima relajación.
- **Microcaricias.** Pueden ser autocaricias o caricias al otro, una acción que entra directamente en la zona de intimidad. En ambos casos, su finalidad última es conectar.

En el caso de la cara, tal y como explica Turchet, esta es una zona del cuerpo repleta de receptores sensoriales. Es una puerta a lo que los biólogos denominan *medio interior*. Cuando nos enfrentamos a otra persona, los sentimientos y emociones que no expresamos se convierten en gestos precisos alrededor de la cara, según explica el

investigador, que aclara que hay zonas faciales que están más relacionadas con la seducción que otras: «La frente es una zona a la que llevamos la mano en todas las acciones relacionadas con la reflexión y, en general, será poco solicitada en las actitudes de seducción. En cambio, existen algunas actitudes muy interesantes alrededor del ojo porque, en esa zona, reprimimos lo que *vemos* mediante una codificación neurolingüística».

El caso de los micropicoros, específicamente, es un fenómeno que tiene tras de sí una explicación científica. El micropicor se produce por la vasodilatación de los músculos de la cara (u otras partes del cuerpo) que nuestras emociones desean activar, pero que racionalmente contenemos para no expresar demasiado violentamente nuestros impulsos o emociones.

Como la mayor parte de los gestos, los micropicoros se complementan con otros gestos realizados por otras partes del cuerpo (pies, brazos...), dejando así también patente su intencionalidad. Hay micropicoros específicos para cada momento y situación: de ira, de incomodidad, de autoridad, de represión, de búsqueda de información en nuestro cerebro, de duda, de espontaneidad, introversión, curiosidad, mentira... En medio de esta infinidad de microgestos, descubrimos las microactitudes de apertura, aquellas que se realizan con clara intencionalidad de seducción, inconscientemente, pero abiertas hacia el otro.

Así, el micropicor de seducción se distingue, principalmente, por:

- **Se realiza de manera simultánea a la apertura de otra parte del cuerpo:** generalmente la palma de la mano y el interior del puño apunta hacia el interlocutor.
- **Se acompaña de una posición de apertura de la cabeza:** ladeada hacia la izquierda, en una actitud relajada.
- **La dirección en la que se rasca es desde dentro hacia fuera,** en una clara intencionalidad de abrir todo nuestro ser al otro.

Es verdad que no podemos inferir que todos los gestos de rascarse la cara con el puño hacia fuera comporten una intencionalidad de seducción; lo que sí es cierto es que tienen que ver con gestos de apertura, con acciones inconscientes que realizamos cuando queremos dejar patente que nos interesa, que abrimos todos nuestros sentidos para conectar con él o con ella.

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

➤ **Seamos espontáneos.** Tanto los gestos del pelo con la mano como los micropicoros de la cara que se resuelven también con la mano son gestos espontáneos que, si se intentan controlar, lo más probable es que nos muestren ante la otra persona como poco naturales.

➤ **Estemos atentos.** Como en toda la comunicación no verbal, no hay mejor manera de entender en qué punto estamos de la búsqueda del amor que estando atentos a los gestos de nuestro interlocutor.

- 
1. Joseph Le Doux, «Emotional Memory System in the Brain», *Behavioral and Brain Research*, 1993.

## LA PARTE SUPERIOR DEL CUERPO

La estatua es el concepto aportado por la sinergología para analizar al ser humano en su conjunto. Expresa las emociones de la persona. Cuando miramos a la otra persona de cuerpo entero, globalmente y como un todo, entendemos cómo es en su globalidad. A partir de ahí, detenernos en algunas partes nos permitirá desvelar características más íntimas de cada uno.

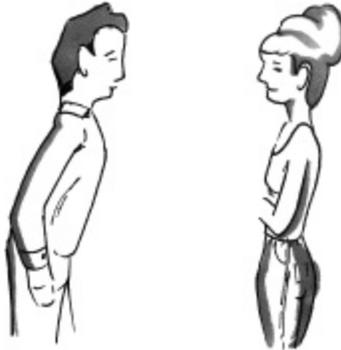
Como explicábamos anteriormente, para la sinergología el torso se define «como lo que somos». Es la representación máxima de nuestro ego. Es un vínculo que se establece en la primera infancia y nace de manera innata. Es la expresión no verbal del lugar que ocupamos en el mundo. Según esta disciplina, sus movimientos quedan definidos por lo que se conoce como *posiciones de la silla*.

El tronco está unido irremediabilmente al eje de los hombros: las personas que son más rígidas en su actitud comunicativa no mueven los hombros o prácticamente no lo hacen. En cambio, las personas que tienen las emociones a flor de piel se mueven más en general, incluyendo los hombros. Según Turchet, cuando los hombres y las mujeres se comunican en una situación de seducción fuerte llaman a la otra persona con el cuerpo mediante pequeños movimientos inconscientes y muy breves con el hombro izquierdo. Algunos de los movimientos reconocibles son:

### **Posiciones con el eje en una postura neutra (los dos hombros a la misma altura):**

- *Cuerpo hacia delante*. En este caso, los dos hombros se desplazan hacia delante, quedando más avanzados que la zona de la cadera. Enfatiza la voluntad de interactuar con el otro.
- *Adelantar el hombro izquierdo*. Si el movimiento se realiza solo con el hombro izquierdo, existe un intento de conexión, pero débil, ya sea por sus argumentos o por la poca confianza existente entre los interlocutores. Por lo mismo, también es muestra de duda en el discurso.

- *Adelantar el hombro derecho.* Si el hombro que se adelanta es el derecho la persona que lo hace está segura de lo que está diciendo. Es una posición de ataque, decidida a ocupar un espacio importante del lugar donde está. Demuestra convencimiento en su discurso.



*Hombros adelantados Intención de conectar*



*Hombro izquierdo adelantado Inseguridad y duda*



*Hombro derecho adelantado Seguridad y ataque*

**Posiciones con el eje inclinado (un hombro por encima del otro):**

- *Inclinación a la derecha.* Muestra la intención del control del discurso y la

información. Es una posición racional que también tiene que ver con cierta confusión en las ideas, las que se están procesando y construyendo en el mismo momento en el que se está hablando.

- *Inclinación a la izquierda.* Tiene que ver también con el control, pero a nivel emocional. Puede desvelar cierta timidez por parte de quien realiza el gesto, su intencionalidad de ocultar sus verdaderas emociones.



*Inclinación con el hombro a la derecha*



*Hombro derecho adelantado*

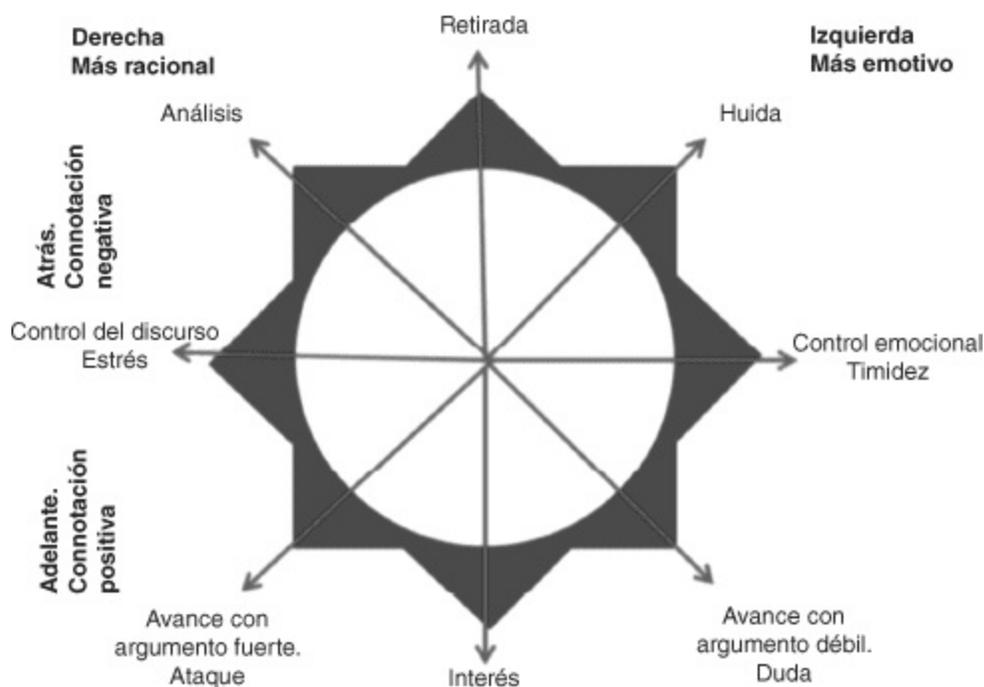
### **Posiciones de retirada**

- *Retirar los dos hombros.* Demuestra la intención de tener presencia limitada en el discurso y en ese momento. Se reduce el protagonismo de la persona al situar sus hombros por detrás del eje de la cadera.
- *Retirada del hombro izquierdo.* Es un acto reflejo de huida. Quien lo hace lo que

busca es desvincularse del momento y alejarse de las personas con las que comparte situación.

- *Retirada del hombro derecho.* La intención de retirada es con el fin de analizar las ideas, y será preciso determinar con qué ojo se mira para poder dar una lectura más precisa.

### Resumen de las posiciones del torso



### a) BRAZOS Y ANTEBRAZOS

La gestualidad refuerza el vínculo entre las personas, en especial entre aquellas que intentan conectar en un ámbito amoroso. Su función principal es transmitir el contenido afectivo de nuestros mensajes, facilitando a nuestros interlocutores indicaciones precisas sobre nuestros estados emocionales. Los brazos y los antebrazos, junto con las manos y los dedos, son elementos imprescindibles de este rico universo gestual.

Tal y como explica Turchet, es tan potente este recurso no verbal que cuando se habla con alguien que no tenemos a la vista –ya sea por teléfono, ya sea por un obstáculo visual–, la gesticulación se reduce al mínimo. Nuestro cerebro parece ser consciente de que esta gesticulación no tendrá impacto en el otro y se *ahorra* su realización.

En las relaciones cotidianas y personales, nos situamos inconscientemente a unos 130 cm de nuestros interlocutores.

Hablando en términos de evolución humana, además de su papel facilitador de la actividad de los hombros, los brazos actúan como barreras defensivas de todo el cuerpo. En este sentido, si no están defendiendo, también indican sentimientos de apertura y de seguridad, especialmente en combinación con las palmas abiertas. Concretamente, el **brazo izquierdo (hemisferio derecho)** es el brazo de las emociones, el brazo más impulsivo. Por el contrario, el **brazo derecho (hemisferio izquierdo)** es una barrera afectiva natural.

En relación a las posiciones de los brazos, se suele hacer más hincapié en aquellas que muestran un claro deseo de protección o distanciamiento del interlocutor que en aquellas que tienen que ver con la apertura. Esto es porque la apertura tiene una posición casi única –dejar a la vista la parte interior del brazo–, que se refuerza a través de microactitudes que después analizaremos.

Nos detendremos un momento en **las posiciones de defensa**. La más obvia y simple es la posición con los brazos cruzados. Su significado también es directo: cruzo los brazos y me separo de aquello que me rodea. Este gesto puede darse con variantes: en un nivel más sutil, cuando se cruzan los brazos de manera tímida utilizando las manos como punto de encuentro de los brazos; o bien, de una forma más contundente, cuando nos autoabrazamos, donde además de aislarnos lo que buscamos es tranquilizarnos y suprimir sentimientos como la inseguridad, la tristeza, la ansiedad o el miedo.

Hay una forma curiosa de este gesto que practican habitualmente las personas que suelen estar expuestas al público: el cruce de brazos simulado. Quienes no desean que el público se dé cuenta de que están nerviosos o inseguros, en lugar de cruzar directamente un brazo sobre el otro, lo que hacen es sostener el bolso con la mano contraria, tocar el reloj, el puño de la camisa, etcétera. De esta manera, crean igualmente una barrera, logrando la sensación de seguridad, pero sin que nadie se dé cuenta.

Ya en el campo de **las posiciones abiertas, las microcaricias** son uno de los elementos especialmente relevantes en relación a los brazos: traducen los deseos que sentimos y que querríamos hacer sentir a la otra persona. Así, inconscientemente, nos acariciamos la parte exterior del brazo cuando lo que estamos buscando es que alguien nos acaricie. Si este movimiento se coordina con una leve inclinación de cabeza hacia la izquierda –muchas veces, en un movimiento natural inconsciente producto de una relajación máxima–, el efecto de ternura que provocamos en nuestro interlocutor es máximo. Nos reconfortamos acariciándonos y reconfortamos haciéndolo.

Si la microcaricia baja, cuando nos acariciamos el antebrazo y no la parte superior del brazo, tal y como explica Turchet, expresamos deseos más orientados hacia la otra persona. Estamos más lejos de la zona del ego que cuando nos acariciamos el brazo.

Estamos menos centrados en nuestras propias necesidades afectivas y más al servicio de la relación.

Lo curioso es que cuando adoptamos la posición de mostrar el antebrazo, todo nuestro cuerpo se abre hacia el otro: nuestro hombro se adelanta hacia la otra persona para poder tener una posición más cómoda; tendemos a inclinarnos hacia uno de los lados mostrándonos más vulnerables. Si este movimiento global se acompaña con una microcaricia, el efecto emocional es total. En el sistema brazo-antebrazo, ya casi entrando en la zona de influencia de la mano, los puños son otra de las partes importantes del mensaje. Si los dejamos descubiertos, abiertos al otro, estamos en una posición preparada para ir al encuentro de la otra persona.

Continuando con las microactitudes, encontramos también los micropicoros. Contrario al confort que busca la caricia, el picor es un reflejo de una contradicción interna. Suele darse cuando contenemos una emoción. Por ejemplo, la contradicción psicológica entre el deseo de abrirse y la voluntad de no soltarse por diversos factores (culturales, falta de confianza, ambiente poco adecuado...) hace que se contrapongan dos gestos: por una parte, podemos estar enseñando la zona interior de nuestro antebrazo – muestra de apertura al otro–, y por otra, como contrapeso, emerge un picor y cruzamos el brazo, creando una barrera natural de manera espontánea. Este tipo de micropicor expresa tanto nuestros escrúpulos como nuestra dificultad para soltarnos en un modo de comunicación más fusional.



*Microcaricias: cerradas, de autoconfort, y abiertas, de seducción*



*Micropicoros: natural y de contención*

Además de las posiciones de defensa y de apertura –combinadas con micropicoros y microcaricias–, los brazos pueden adoptar otras posiciones que no están directamente relacionadas con el amor, pero que en cambio sí nos dejan entrever cómo es la personalidad de nuestro interlocutor.

Si la persona con la que estamos en contacto tiende a adoptar una posición de brazos hacia atrás, con las manos cogidas detrás de la espalda a la altura de la cintura nos habla de un carácter dominante, una persona que tiene una actitud de superioridad y mando respecto a los demás. Si en cambio lo que hace es tomar el brazo con la mano contraria a la altura del codo, está ejerciendo control sobre sí misma para mantener a raya sus sentimientos y emociones.



*Autoridad*



*Autocontrol*

Si nuestro interlocutor coloca los brazos en jarra, lo que nos está transmitiendo es una actitud defensiva; que está preparado para defenderse, e incluso, si es necesario, para atacar. Por el contrario, cuando alguien nos habla con los brazos colgando en una actitud de relajación total, es un indicativo de su falta de seguridad respecto a su discurso y/o la relación que mantiene con nosotros.

En el caso de que nuestro interlocutor lleve sus brazos a la parte posterior del cuello o de la cabeza, podemos inferir que está abierto al tema de conversación, aunque también puede ser que, simplemente, se trate de alguien despreocupado en general.

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

➤ **Procuremos que nuestros brazos bailen con nuestro discurso.** No tengamos miedo a moverlos cuando expliquemos algo, pero no exageremos. Cuando hablamos y los brazos se mueven, toda nuestra persona y nuestro discurso se vuelven más convincentes. Captamos más la atención del otro.

➤ **Interpretemos cómo mueve los brazos el otro y llevémoslo a una zona de confort.** Los brazos son un recurso no verbal notorio. A diferencia de otras partes del cuerpo que tienen movimientos sutiles para dejar entrever los sentimientos -los ojos, por ejemplo-, los brazos son bastante explícitos. Así, si ves que tu interlocutor los cruza para separarse de ti, cambia de estrategia inmediatamente - introduce un nuevo tema de conversación, plantea otra actividad...-, con el fin de que se abra hacia ti nuevamente.

### b) MANOS Y DEDOS

Junto con los ojos, las manos son la parte del cuerpo capaz de transmitir los pequeños detalles de manera más precisa. De cara a la interpretación no verbal que hacemos de sus

movimientos, las manos se mueven en tres niveles:

- **Pueden hacerlo a través de gestos conscientes**, que tienen significados por sí mismos: hacer autostop, dar el visto bueno a alguien, parar un autobús... Estos movimientos siempre se realizan con la mano motriz.
- **Pueden moverse, también, de manera totalmente inconsciente**, movimientos que se realizan de forma rápida y fugaz y que son difíciles de verificar.
- **En último lugar, nos encontramos con los gestos semiconscientes**, aquellos que realizamos en conexión directa con nuestro cerebro, o bien, nuestras emociones.

En relación a este último estado, en el que más claramente intervienen los hemisferios del cerebro, los movimientos de las manos nos desvelan desde *dónde* nos está hablando el otro. Si cuando habla utiliza las dos manos, lo que nos está explicando es que está presente e involucrado, se está dirigiendo a nosotros desde el cerebro y el corazón. Está teniendo un acercamiento realmente auténtico hacia nosotros.

Si quien nos habla utiliza solo la mano derecha, lo que está haciendo es distanciarse de su discurso –pensándolo, analizándolo– y controlándolo con el hemisferio izquierdo del cerebro. Por último, si quien nos habla solo gesticula con la mano izquierda, lo que podemos inferir es que está más implicado en aquello que está diciendo porque se está dejando llevar por el hemisferio derecho, que corresponde a la parte más emocional.

Los gestos semiconscientes se clasifican a su vez en:

- **Gestos figurativos.** Gestos de la mano descriptivos que convierten en imagen aquello que decimos. Como movimientos se realizan alejados del cuerpo y casi siempre siguiendo esquemas rectilíneos.



*Grande*



*Mediano*



*Pequeño*

- **Proyectivos.** Dejan entrever nuestro estado de ánimo, nuestros sentimientos más íntimos. Se realizan cerca del cuerpo y de manera más frecuente con la mano izquierda.



*Creo firmemente que*



*Deseo que*



*Ojalá*

- **De engrama.** Son gestos que se realizan para estimular zonas cerebrales. Se hacen sobre todo con la mano derecha para estimular el hemisferio izquierdo. Por ejemplo, frotar los dedos o rascar la cabeza para buscar una información que no alcanzamos a encontrar.
- **Simbólicos.** Son propios de la sociedad en la que desarrollamos nuestro día a día. Pueden diferir de una cultura a otra.



*Estoy bien*



*Quiero expresar mi opinión*



*Te voy a matar*

Desde el punto de vista de la sinergología, las manos nos ayudan a comprender si el otro está comprometido con nosotros en el momento en el que estamos hablando o si, por el contrario, está ajeno a la conversación. De la misma manera que los ojos, o las posiciones del tronco y los hombros, las manos se mueven en función de dos ejes: el vertical –ascendente, medio y descendente–, y rotatorio –pronación y supinación–.



*Manos por encima de los hombros: me posiciono por encima de los demás*



*Manos a la altura de la cintura y el ombligo: situarse al mismo nivel del otro*



*Manos por debajo de la cintura: actitud de buena disposición que busca crear vínculo, ponerse*



*Supinación Apertura a los demás*



*Pronación Apertura a uno mismo, necesidad de control.*

En relación a estos ejes, y si consideramos además que los dedos son parte importante del discurso no verbal, podríamos simplificar los miles de posibles movimientos en dos grupos:

**Actitudes de barrera, tensión, estrés y nerviosismo:**

- Manos cerradas: tensión y necesidad de control.
- Dedos estirados: tensión, imposición y estrés.
- Dedos en abanico: tensión con un plus de agresividad.
- Dedos pulgar y meñique en pinza: inseguridad, falta de convencimiento.

**Actitudes de apertura y conexión con el otro:**

- Palma de la mano a la vista del otro: apertura a los demás.
- Dedos en bolsa: agrupar, reunir, aglutinar.
- Dedos pulgar-índice en pinza: la persona está convencida de lo que dice.

El deseo oculto inevitablemente se expresa con la mano. Cuando entran en juego las microcaricias, este se hace aún más pronunciado. Nadie acostumbra a fijarse en este tipo de gestos; sin embargo, una vez que se aprende a prestarles atención, descubrimos que son mucho más frecuentes de lo que nos imaginábamos.

Cuando tenemos deseos de que nuestro interlocutor se acerque a nosotros, nuestro pulgar acaricia la zona situada entre el corazón y el anular, volviendo hacia el interior de la mano, como si condujéramos a esa persona hacia nosotros con el dedo. Sin embargo, cuando acariciamos esa zona en el sentido contrario, es signo de que tenemos ganas de acercarnos nosotros mismos a nuestro interlocutor. Tal y como explica el padre de la sinergología, Philippe Turchet, «el deseo está muy presente, pero el gesto es discreto, casi oculto».

Lo mismo ocurre con los dedos en contacto con otras partes del cuerpo. Por ejemplo, el dedo índice, el del yo por excelencia, expresa seminconscientemente un deseo de mando y control: cuando nos tocamos el ojo queremos ver mejor; cuando indicamos algo expresamos un deseo. El dedo corazón, en cambio, se relaciona con la pulsión sexual: si nos rascamos el exterior del dedo corazón, lo que estamos sintiendo en ese momento es un deseo irrefrenable de acercarnos al otro en un plano físico.

El anular, tanto simbólica como *físicamente* –si viste alianza–, es el dedo de la unión. Este hecho es totalmente evidente cuando observamos cómo nuestros interlocutores juegan inconscientemente con los dedos. Así lo detalla Turchet: «Cuando una persona que está delante de usted se toca la alianza y la desliza hasta el final del dedo anular significa que está lista para cortar muy simbólicamente todo vínculo con el exterior para acercarse a usted. Esa persona le considera a usted alguien seductor y se siente cómoda con usted. Esta situación es similar a cuando una persona, mientras conversa en una comida, se quita poco a poco los zapatos sin darse cuenta».

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

- **Abriremos nuestras manos hacia la otra persona.** Dejaremos ver nuestras palmas y, sobre todo, el interior del puño, una zona íntima y sugerente que transmite intención de conectar sin ser invasivo con el otro.
- **Moveremos nuestros brazos sin llegar a alcanzar la máxima posición ascendente.** No queremos intimidar al otro, sino ponernos a su nivel, conectar con él.
- **Tendremos en cuenta sus gestos culturales.** Si tenemos dudas en relación a un movimiento de su mano, sobre todo a aquellos simbólicos, es preferible preguntar antes que interpretar erróneamente una expresión gestual. Con mayor razón, si hablamos con una persona de otra cultura.
- **Estaremos atentos a los micromovimientos de nuestras manos.** Es una manera de entender si realmente sentimos interés por la otra persona o, simplemente, estamos forzando una conexión.

### c) CODOS Y MUÑECAS

Aunque parezca sorprendente, **nuestros codos son una parte clave de la comunicación** de nuestro cuerpo hacia la otra persona. Expresan la flexibilidad que tenemos en las relaciones con los otros. Es curioso, pero de la misma manera que el tronco, siempre están en el ángulo de visión de nuestro interlocutor y delimitan nuestros movimientos. Los suavizan o los hacen más rudos según cómo se muevan.

Sin los codos –sin las caderas, sin las muñecas, sin las falanges de los dedos...–, nuestro cuerpo parecería un ente inflexible y rígido. Más allá de su papel funcional, sin ellos seríamos incapaces de expresar la multitud de matices de nuestros sentimientos. En el caso de los codos, su papel es claro: permiten que los brazos se abran de modo circular para abrazar al otro, y de la misma manera y en una posición similar, son capaces de crear un espacio de protección del yo frente al mundo exterior.

Es curioso lo que sucede cuando caminamos hacia alguien que nos interesa. Además de que nuestro cuerpo esté más erguido, durante el balanceo de las manos, exponemos a la vista de la otra persona la zona interior de nuestros codos: el antebrazo. Ocurre lo mismo cuando le damos la mano a alguien. Este gesto, que en principio es formal, puede hacerse más amable y cercano si justo en el momento de dar la mano, en vez de mantener el codo pegado a nuestro cuerpo, lo separamos abriéndolo hacia el exterior. Es el típico gesto inconsciente que hacemos cuando en un entorno de poca confianza alguien nos agrada especialmente.

En el caso de los codos, la lateralidad también tiene su influencia clara. La parte derecha de nuestro cuerpo –controlada por el hemisferio izquierdo del cerebro– interviene plenamente cuando nos ponemos en situación de control y, en consecuencia, de cierre o de agresividad. En este caso, los codos se sitúan en pronación, cerrados hacia nosotros, para protegernos de aquello exterior que nos amenaza. En el otro extremo, si lo que queremos es abrirnos al otro, lo que hacemos es situar nuestro brazo en supinación. En esta posición, el codo queda oculto y se expone el interior del antebrazo.

Un momento en el que los codos comunican más que otras partes del cuerpo es cuando estamos sentados. En ese momento, el interlocutor, o uno mismo, puede decidir en cuál de los codos apoyarse y cómo hacerlo. Cuando nuestro interlocutor se apoya en el codo izquierdo, la situación siempre es más afectiva que cuando se apoya en el codo derecho.



**Posición de protección** Además del codo hacia el interior, el brazo izquierdo, el de las emociones, se cruza para defendernos de las amenazas externas; nos cerramos racional y emocionalmente



*Apertura controlada* el brazo izquierdo, el de las emociones, se abre hacia la otra persona, la está buscando; por el contrario, el brazo derecho, el racional, está conteniendo ese sentimiento al cruzarse por encima

Otra situación en la que el codo tiene todo el protagonismo es cuando es *víctima* de un micropicor. Si se da en la parte externa, es un claro síntoma de nerviosismo respecto a la situación que se está viviendo. A quien le ocurre, es probable que la situación de seducción le esté incomodando, o bien, no sabe cómo iniciarla para entrar en contacto con la otra persona. Si embargo, si el picor se produce en la parte interna del codo, lo que hacemos al rascarnos es mostrar esta parte íntima a la otra persona. Dejamos al descubierto una zona erógena, generalmente oculta, y la presentamos en bandeja al otro. Si este picor y su alivio se producen en el brazo izquierdo, acompañándose del consiguiente ladeo de cabeza, también hacia la izquierda, la intencionalidad de seducción es máxima e inevitable.

**En relación a las muñecas**, Turchet nos descubre que son el vínculo directo con el pensamiento. «Cuanto más frustradas, cansadas, deprimidas están las personas, más pobres son sus gestos. Y al contrario, cuando su pensamiento está vivo, esa vivacidad se refuerza por la riqueza de sus ademanes.» ¡Cuánta verdad hay en esta afirmación y cuántas veces en nuestra vida hemos podido comprobarla!

Las muñecas son parte clave de cómo nos sentimos y cómo somos. Si al practicar un saludo formal, el clásico apretón de manos, nuestra muñeca está laxa, transmitimos una sensación global de debilidad. En cambio, cuando nuestro brazo se mueve libremente, cuanto más flexible está nuestra muñeca –cuanto más grados de movimiento le da a nuestra mano–, mayor sensación de libertad transmitimos.

En el imaginario colectivo, en el cine por ejemplo, la muñeca siempre ha ocupado un lugar protagonista en la seducción: dejar a la vista la muñeca de manera sugerente en el momento en el que realizamos diferentes gestos cotidianos –fumando un cigarrillo, luciendo un collar, utilizando un abanico...– es una forma de seducir, de insinuarse. Porque las muñecas son también una zona altamente erógena, que aunque parezca increíble, solo dejamos tocar a aquellos que consiguen entrar a nuestra distancia íntima.

Según la cultura, hay complementos que buscan llamar la atención hacia la zona de las muñecas: las pulseras africanas o el perfume francés son dos ejemplos. Se sitúan en esta zona del cuerpo para atraer la atención hacia ellas.

Pese a ser una zona pequeña del cuerpo en comparación a otras –tronco, brazos o piernas–, las muñecas transmiten una idea general del momento emocional de la persona: si están laxas, sin vida –de manera que la mano, cae como muerta–, la impresión es de una persona débil, de falta de energía. En el otro extremo, si lo que hacemos es mover nuestras manos con las muñecas rígidas, transmitimos decisión y

fuerza. En general, si los brazos están pegados al cuerpo, limitan el movimiento de las muñecas y estas suelen caer de manera lánguida, ya que no tienen espacio para moverse.

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

➤ **Las mujeres tienen más margen de movimiento de las muñecas.** Son menos robustas que las de los hombres, por lo que gozan de un mayor grado de flexibilidad, y por tanto, las utilizan más en el juego de la seducción. Transmiten una sensación de delicadeza y necesidad de protección.

➤ **La parte anterior de la muñeca es una zona a la que se da acceso solo a nuestro círculo más íntimo,** muchas veces ni siquiera a familiares de sangre, solo a aquellas personas con las que iniciamos una relación de amor o de tipo sexual. Por lo mismo, si ya entramos en un grado de intimidad avanzado con la otra persona, tocar su muñeca, o dejar que toque la nuestra, es una manera de avanzar en la seducción.

➤ **Hay diversas maneras de mostrar la muñeca sin que se vea forzado.** Jugar con un collar, con un bolígrafo en la mano, girar la esfera del reloj hacia el interior, recogerse el pelo o tocarse la barbilla o la oreja mostrando el interior de la muñeca son solo algunos gestos que nos ayudan a poner la atención en esta parte del cuerpo. Descubramos aquellos con los que nos sentimos más cómodos para usarlos cuando creamos necesario.

## LA PARTE INFERIOR DEL CUERPO

Al haber desarrollado el lenguaje verbal, las piernas quedaron circunscritas a una tarea funcional: el permitir desplazarnos. Sin embargo, tal y como recuerda Turchet, la parte baja del cuerpo tiene un poder de seducción infinito, y lo que es más importante, no genera rechazo en el otro, ya que no se interpreta como un acto de *ataque* directo. Apenas se percibe su intencionalidad, aunque no por ello es menos efectiva.

Las piernas son mucho más libres que los brazos. Cuando somos bebés, no tomamos conciencia de que existen nuestras piernas y que son parte de nuestro cuerpo hasta pasados los 18 meses. Este no es un hecho menor: esa desafección de nuestra psique afecta al comportamiento de la parte inferior del cuerpo, que consigue actuar de manera más independiente, impulsiva, sin verse coartada por lo que sentimos o por lo que pensamos.

La parte inferior del cuerpo da señas de nuestro ser más instintivo. Según Allan y Barbara Pease,<sup>2</sup> cuanto más lejos del cerebro se encuentra una parte del cuerpo, menos conscientes somos de lo que esta hace. Casi todos nosotros somos conscientes de las expresiones faciales del otro y de las propias, de los movimientos de las manos, etcétera; pero, a medida que vamos descendiendo, vamos perdiendo consciencia. Casi no nos damos cuenta de que tenemos pies.

Esta es la razón por la que, a diferencia de la parte superior que habla de nosotros mismos, la parte inferior del cuerpo habla de los otros. Su posición se abre o se cierra según sea la actitud del otro. En el apartado dedicado a las piernas se verá con mayor profundidad este curioso comportamiento.

Un elemento importante de los movimientos que hace la parte inferior de nuestro cuerpo es la pelvis. Avanza o retrocede según sintamos comodidad o incomodidad con la situación o con el otro. La mujer, por ejemplo, la utiliza a menudo de manera inconsciente para resaltar su femineidad. Ya de por sí este hueso es más ancho en ellas, ocupa unos 3 cms más que en ellos, y al moverlo de determinada manera ayuda a

presentar un cuerpo sinuoso al interlocutor, haciendo referencia a un claro signo de fertilidad. Los bailes latinos, africanos u orientales, por ejemplo, tienen como centro de atención los movimientos de las caderas.

En el caso de los hombres, los movimientos de cadera no tienen tanto protagonismo, más que nada porque en vez de ser sinuosos como en las mujeres, el movimiento habitual en el género masculino es hacia delante y hacia atrás, una clara reminiscencia del acto sexual, por lo que es un movimiento que se contiene y controla en relación a los códigos sociales existentes. Quizás la única forma sutil que tienen los hombres de acentuar la zona de sus caderas es situar las manos en los bolsillos de sus pantalones, con los dedos apuntando hacia la zona de la pelvis.

Para Turchet, esta diferencia es clave: a causa de la diversa morfología masculina y femenina, algunas zonas del cuerpo de la mujer son más flexibles que las zonas equivalentes en los hombres, lo que traducen bien los movimientos de piernas efectuados por las mujeres, sobre todo en la zona de los maléolos (zona del tobillo). La expresión cultural hará que algunos gestos femeninos sean ampliamente reprimidos y que el deseo, en consecuencia, se exprese mediante el cuerpo.



*Cómo destacan la cadera hombres y mujeres*

### **a) PIERNAS**

Para la sinergología, los cruces de piernas y brazos no siempre significan cruces de cierre. Recordemos que esta ciencia apuesta por una visualización global de la estatua, del todo para entender el detalle. Turchet sugiere que una de cada dos veces los cierres nos facilitan el acercamiento a nuestros interlocutores. Esto tiene que ver con lo que se conoce como parte interior y exterior del cuerpo: todos tenemos un flanco exterior – muslos externos, pantorrillas, codos, parte exterior del brazo, espalda–, que indica cierre

cuando se expone al interlocutor, y una parte interior –parte interna de muslos, maléolo interno, parte interna de los brazos, parte interna de la muñeca, etcétera–, que indica apertura hacia el otro. Por mucho que esté cruzando las piernas, si lo que estoy haciendo es enseñar la parte interior de la misma, lo que busco es captar la atención de la otra persona, abrirme a ella.

Comencemos analizando el movimiento de las piernas cuando estamos de pie. El espacio que ocupamos en un lugar se define, en parte, por la forma en la que situamos nuestras piernas. Asimismo, la dirección en la que se dirigen estas, además, nos habla de la relación que esperamos con nuestro interlocutor. Si nos interesa, o por el contrario, preferimos no entablar contacto con él.

Cuando las piernas se mueven, lo que nos explican del otro es, básicamente, su necesidad de defensa, interés, escape o impaciencia.

**Podemos estar de pie con las piernas cruzadas.** Si lo que hacemos es cruzarlas mostrando a nuestro interlocutor la parte externa del muslo, lo que estamos haciendo es cerrándonos. Además de limitar nuestra ocupación espacial, no le permitimos acceder a nuestra zona más íntima. Si al estar de pie cruzamos la pierna mostrando a la otra persona la parte interior de nuestro muslo, rodilla y tobillo, pese a que se trata de un cruce, lo que hacemos es abrir nuestro cuerpo para conectar con él o ella. Nos mostramos abiertos a un acercamiento porque nuestra posición es la de acoger, recibir.

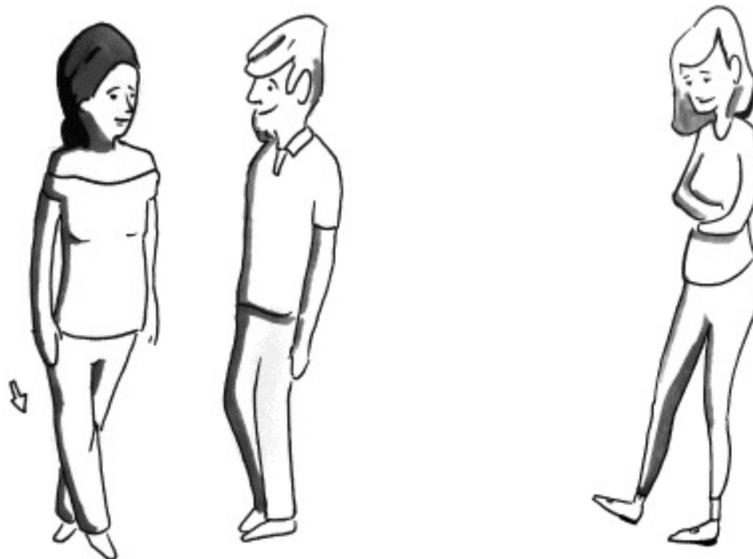
También podemos **estar de pie con las piernas abiertas.** Esta posición, más natural en los hombres, tiene que ver con el espacio que ocupamos en el lugar donde nos encontramos. Es una expresión del *aquí estoy yo*, de territorialidad, que se expresa ocupando más espacio del que normalmente nos correspondería. Si la **posición adoptada es con las piernas juntas**, lo que se busca es un eje de seguridad en medio del lugar donde nos situamos. Hay expertos que hablan de la apertura de piernas como un reflejo del deseo sexual no expresado –abiertas buscando sexo, cerradas negándolo–, interpretación que al estar de pie no es del todo acertada.

Lo cierto es que la apertura de las piernas tiene un componente de género inevitable, pues es más propia de los hombres, y cuenta con su propio adjetivo al ser considerado en la sociedad actual un claro ejemplo de micromachismo: el *manspreading*, que traducido podría ser algo así como «despatarre», la posición típica de un hombre que al sentarse abre al máximo sus piernas invadiendo el espacio de quienes están a su lado. Si quien lo hace está sentado en una silla trabajando, por supuesto su posición tiene prácticamente nulo impacto. Sin embargo, en el caso de estar en el transporte público, por ejemplo, además de incomodar a los demás viajeros, se interpreta como un claro abuso de género y escaso sentido de la sensibilidad. Las piernas, incontrolables, en este caso se tienen que

regular y en países como España, Chile o Japón ya se alerta contra el *manspreading* en el transporte público.

Estando en pie, también podemos realizar el movimiento de balanceo. Este es un claro síntoma de nerviosismo en la situación. Las piernas se mueven para descargar tensiones de forma incontrolada.

Una última postura relevante de las piernas es la de la pierna adelantada. Corresponde a la posición en la que una pierna se sitúa por delante de la otra, con el pie claramente avanzado respecto al cuerpo. La pierna y el pie están siempre señalando hacia la posición que queremos ir en el futuro. Pero en el futuro inmediato, justo después de hacer el gesto, o cuando apenas podemos movernos. La imagen muestra una perfecta sincronización de ambos movimientos: estoy nerviosa–balanceo de pie–, cerrada –brazos cruzados– y espero irme cuanto antes en esa dirección –pie adelantado–.



Cuando las dos personas están sentadas, con las piernas ocultas bajo una mesa, es un momento ideal para ver cómo las piernas interactúan respecto al otro ya que actúan con la libertad del anonimato: el interlocutor no las ve y, con ello, se relajan los mecanismos de control sobre ellas.

En opinión de Turchet, los movimientos de las piernas de los hombres y de las mujeres son más complejos que una simple pulsión sexual; el hombre no las abre para hacer más evidente su pene y la mujer no lo hace porque tiene una vagina. De hecho, los movimientos de ambos distan mucho de una simple apertura de piernas. Entran en juego otras partes del cuerpo, como el maléolo (tobillo) o la cadera.

La sinergología nos muestra que, cuando están sentados, los hombres liberan su

deseo mediante ligeros temblores laterales en la zona de las piernas. En cuanto a la mujer, efectúa dos gestos no menos significativos con la parte inferior del cuerpo: largos movimientos de balanceo del pie y de la parte baja de la pierna –gemelo, hasta llegar a la rodilla–, que son un claro síntoma de excitación.

El cruce de piernas, de igual manera que los brazos, de entrada es síntoma de protección. Sin embargo, ha de estudiarse bien cómo se hace. Si es con una pierna sobre la otra, tocándose las rodillas, se refiere a un cierre total. Si por el contrario, el cruce se realiza poniendo al descubierto la parte interior de la pierna y del tobillo, pese a ser un cruce, es un síntoma claro de deseo de conexión.



***Cierre de ambos** El cruce de piernas se realiza cerrando la posibilidad al otro de acercarse*



***Apertura de ambos** El cruce de piernas muestra al otro la parte interior de la pierna; hay intención de conectar*

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

➤ **Dejemos al descubierto el interior de nuestra pierna** al caminar, en un cruce de piernas, adelantando un pie respecto a nuestro cuerpo en posición de bailarina. No esperemos que la otra personas venga corriendo a nuestros brazos, pero sí que facilitaremos su acercamiento con esta actitud de apertura.

➤ **Controla los movimientos nerviosos.** Evita lo que se conoce como *síndrome de las piernas inquietas*, el movimiento constante de esta parte del cuerpo cuando las piernas están en reposo. Muévelas de manera constante, pero suave, cambiando de posición, o sitúa tu mano sobre ellas para detectar cuándo se inicia el movimiento. Estar con las piernas con continuos temblores provoca impresión de poco control sobre uno mismo.

### b) RODILLA

Continuando con el viaje por la parte interior del cuerpo nos encontramos con las rodillas. Tal y como nos explica la sinergología, «la rodilla es la articulación que nos permite desplegarlos, crecer, elevarnos».

Su impacto en la comunicación no verbal es similar al de otras articulaciones mayores, como los codos. Facilitan la apertura de las piernas, haciéndonos más accesibles, y convierten el cuerpo en un ente con movimiento capaz de empatizar con el otro, restando rigidez a su comunicación no verbal.

Según Turchet, existen ciertos micropicores en la zona de la rodilla que reflejan nuestro miedo a no estar a la altura y, lo que es aún más relevante, nuestro deseo físico hacia la otra persona y la imposibilidad –temporal o permanente– de satisfacer esta pulsión.

Cuando nos pica la rodilla y debemos calmar el picor rascándonos compulsivamente desde arriba hacia abajo, detrás de este gesto se esconde el miedo de no estar realmente autorizado para avanzar en el intercambio. En realidad, nos rascamos porque queremos avanzar y, en vez de hacerlo, nos frenamos.

Este tipo de gesto es muy habitual en los primeros encuentros, cuando las personas son desconocidas la una para la otra y, sin embargo, sienten una primera atracción sin apenas haber cruzado palabra. Como nos explica Philippe Turchet, los micropicores, que están situados generalmente en la parte delantera de las piernas, expresan el deseo de ir *hacia delante* o de *ir juntos* a alguna parte. Cuando estamos delante de la persona que se rasca, estos micropicores deben ser para nosotros, confirmación de la conexión establecida: le gusto, le intereso, busca acercarse.

Hay ciertas teorías que presuponen que determinada forma de sentarse y situar las rodillas corresponde a rasgos de personalidad determinados. A la luz de la sinergología, esta es una interpretación carente de base científica –para entender el comportamiento de una parte del cuerpo es necesario visualizar el todo–; sin embargo, la práctica cotidiana muestra que muchas veces esta clasificación es coincidente con la realidad:

- Rodillas juntas, pies separados. Corresponde a la posición de alguien de carácter infantil, inseguro y soñador.
- Una rodilla sobre la otra, piernas cruzadas. Así se sienta quien se siente amenazado, demuestra una actitud defensiva, distante o cerrada.
- Rodillas totalmente abiertas (*manspreading*). Sensación de dominancia e importancia. Revela también arrogancia.
- Piernas paralelas con rodillas simétricas. Posición neutral que comunica tranquilidad y apertura.
- Rodillas juntas con las piernas ladeadas hacia la izquierda o la derecha. Voluntad de conectar con la persona que se sitúa en esa dirección, o bien, mostrar la lateralidad para cerrarse a la otra persona.



### c) TOBILLO (MALÉOLO)

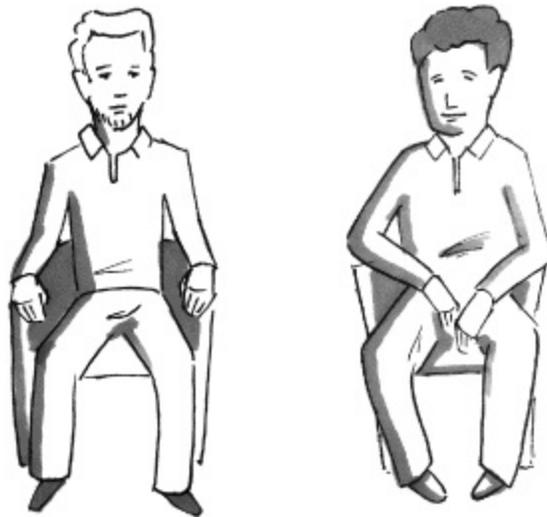
Mientras que en el caso de las piernas y las rodillas el movimiento es similar para hombres y mujeres, ambos se cierran o se abren de la misma manera, los tobillos se mueven de manera diferente en ellos y ellas. Y es que, tal y como nos recuerda el padre de la sinergología, cuando se desean, el hombre y la mujer avanzan inconscientemente el uno hacia el otro, pero lo hacen siguiendo reglas particulares de cada género.

Esto se debe a un comportamiento similar al que tiene la muñeca: mientras la mayor flexibilidad añade dulzura y apertura a la mujer, el hombre, al ser fisiológicamente más rígido en sus articulaciones, haciendo el mismo movimiento de su compañera, parece débil y afectado. Cuando una mujer se abre de manera lateral en su totalidad –imaginémosla: en pie, mostrando el interior de su brazo, el interior de su pierna y

ladeando la cabeza hacia el lado de la apertura–, genera un sentimiento de conexión inmediato. Además de ser más femenina, transmite una sensación de empatía.

Si el hombre realiza este mismo movimiento, que implica forzar ligeramente el maléolo (tobillo) dirigiendo el pie hacia fuera como en una posición de bailarina, lo que se conoce como *torcer el tobillo*, consigue un efecto de preocupación en el otro: algo pasa con este hombre: ¿está triste?, ¿preocupado?... Con el maléolo abierto, en cambio, la mujer muestra su deseo de apertura. Al abrir el tobillo, avanza ligeramente hacia su interlocutor. Es curioso pero, en términos generales, un hombre no abre el maléolo como una mujer, aunque, teóricamente, nada se lo impida. De forma natural, no tiene integrada esta posición.

De hecho, cuando los hombres están sentados a una mesa y se sienten interesados por la otra persona, suelen abrir ambos maléolos sin ningún tipo de barrera. Según Turchet, «las personas que abren sus maléolos internos están escuchando. Están atentos a lo que dice su interlocutor. Sus maléolos abiertos traducen la ausencia de rigidez. Mire sus hombros cuando sus maléolos están abiertos: los trapecios están relajados y los hombros están más relajados que de costumbre. Todo el cuerpo parece redondearse, hacerse más profundo para recibirle». En la posición de pie, los hombres y las mujeres expresan su receptividad de la misma forma: abren ligeramente el maléolo para relajar todo su cuerpo.



*Maléolos rígidos (que provocan una estatua rígida) contra maléolos abiertos, que fuerzan una estatua relajada*

Una posición que sí es común a ambos sexos es la de **cruzar los tobillos de manera firme y rígida** cuando se está en posición sentada o incluso de pie. Esta postura equivale a apretar los puños o apretar los labios: lo que se busca es mantener el control de uno mismo en medio de determinada situación. Es un movimiento de protección y

contención.

Otro comportamiento común en relación a las piernas entre hombres y mujeres se encuentra en los **micropicotes del interior del tobillo**. Como hemos comprobado, el interior del tobillo es una zona que expresa nuestra necesidad de abrirnos. Su rotación hacia el otro (apertura) facilita la irrigación de la entepierna. De hecho, esta parte, y todo lo que recorre el interior de la pierna hacia la ingle, está cargada de sexualidad.

Por eso no es de extrañar que cuando dos personas se conocen y se atraen, en un primer contacto en el que el nivel de confianza aún no ha llegado a niveles de seducción directa, la pulsión de atracción haga que se sientan picotes en la zona interna del tobillo. Los deseos inhibidos de ambos se transforman en esa necesidad imperiosa de rascarse una zona en la que, hasta entonces, muchas personas ni siquiera habían reparado.

#### d) PIES

De la misma manera que las piernas, las rodillas y los maléolos, **la posición de los pies también tiene sus movimientos de apertura y clausura hacia el otro**. Así lo explica claramente la doctora Natalia Gironella García:<sup>3</sup> si la mayor fuerza de la pisada está en el interior del pie –pronación– significa que la persona está abierta a sí misma no al otro, mientras que si la mayor fuerza de la pisada está en el exterior –supinación– la persona muestra tendencia a dejarse llevar por el otro.

Además de esta gestión del peso del cuerpo en los pies, estabilidad que nos desvela la intencionalidad de conexión o no que tenemos en ese momento, **la posición que estos adoptan nos indica a quién o a qué estamos prestando atención**. Al estar en posición erguida, nuestros pies siempre apuntan al foco de nuestra atención –un lugar, una persona...–. Es curioso ver en grupos de personas que están hablando en círculo, cómo los pies apuntan hacia aquellos que son más carismáticos o líderes.



*De izquierda a derecha: pies en pronación (apertura), pies en supinación (cierre), posición de pies en cierre al otro y posición de pies en apertura al interlocutor*

**Si los pies se mueven de manera incesante, es un claro signo de incomodidad.**

Mover el pie apoyándonos en la punta del mismo o mover rítmicamente el pie dando pequeños golpes en el suelo o al aire muestran una persona que no está controlando la situación, que se siente inquieta y nerviosa. Son movimientos repetitivos de los pies que al mirar el cuerpo de manera global producen la sensación de balanceo hacia delante y atrás, o de izquierda a derecha.

## SI QUEREMOS CONECTAR CON EL OTRO...

➤ **Estemos atentos a los pequeños detalles.** La dirección de los pies de los otros, por ejemplo. Si no apuntan hacia nosotros, intentemos reconducir el discurso para captar nuevamente la atención de nuestro interlocutor. O los micropicoros, que si se dan en la zona de la rodilla, nos confirman de manera sutil el interés que la otra persona tiene en nosotros.

➤ **No tengamos miedo a ser flexibles, relajémonos.** Dejemos que nuestro cuerpo fluya y que tanto maléolo como rodillas ejerzan su papel de *suavizantes* de nuestra actitud global. De la misma manera, dejemos que el peso de nuestro cuerpo se sitúe donde nuestro inconsciente decide, que es el lugar en el que verdaderamente queremos estar, no en el que nosotros creemos que parecemos más interesantes o atractivos.

### e) UN FRANKENSTEIN MUY SEDUCTOR

Si cada una de las partes de nuestros cuerpos estuviera en posición de seducir, adoptaría esta extraña posición de apertura total:

La **cabeza** estaría ladeada hacia la izquierda, con la **barbilla** en posición neutra –ni muy arriba, ni muy abajo–, dejando entrever el flanco derecho de **la cara** a la otra persona.

Nuestros **ojos** estarían abiertos al máximo, con las **pupilas** dilatadas, y al encontrarnos con el otro, iniciarían un **pestañeo** frenético para captar el máximo de detalles. La mirada puede variar pero siempre dentro del rango de la invitación a conectar: dulce –ojos abiertos mirando levemente hacia abajo a la izquierda–; insinuante –mirada directa y sostenida–, o furtiva –leves miradas intensas repetidas en un corto período de tiempo–. Lo curioso de este Frankenstein es que haga la mirada que haga siempre mira con el ojo izquierdo, buscando el ojo izquierdo del otro. La mirada directa, esa de *nos miramos a los ojos*, en realidad no existe. Lo que sí existe es la búsqueda de la lateralidad.

Acompañando a la mirada tendríamos una **sonrisa** empática: ambas comisuras hacia

arriba a la misma altura, sin demasiada tensión que le reste naturalidad al gesto.

Las **manos** y los **brazos** ocuparían un lugar destacado: en el caso de la mujer, la **muñeca** caería lánguida, dejando entrever el interior del puño, mientras los dedos de la mano estarían jugando entre sí despreocupadamente a acariciarse. La mujer también podría tener la mano en la **cadera**, en un claro gesto para destacar su femineidad. El hombre, con las manos en los bolsillos, posicionaría sus dedos enmarcando las ingles, o bien, movería sus brazos arreglándose el **pelo** desde la parte delantera lateral de su **cabeza** hacia atrás, así mostraría el interior del antebrazo a su interlocutor.

En el supuesto de estar de pie, ambos situarían las **piernas** levemente separadas, más abiertas en el caso de ellos, con sus **pies** siempre apuntando a la otra persona, o incluso, adelantando uno de ellos en una clara intención de avanzar. Si estuvieran sentados, el cruce se haría abriéndose al otro, dejando entrever la parte interior de la pierna, y los picores serían la constante del momento: en la rodilla, en el tobillo, etcétera.

En el caso de que no cruzasen las piernas, los **tobillos** y los **maléolos** entrarían en juego, ya fuera haciéndose flexibles para permitir el juego de los pies –abriéndose desde la posición neutra hacia fuera–, o bien cruzándose uno sobre el otro, pero siempre en posición de apertura.

---

2. Pease A., Pease B., *El lenguaje del cuerpo*, Barcelona, 2012.

3. Gironella García, N., *Medida de la eficacia comunicativa. Análisis de la credibilidad y capacidad de influencia. Códigos no verbales, competencias emocionales y temperamentos*, Madrid, 2015.



UNA **HISTORIA**  
DE AMOR **SIN**  
**PALABRAS**

Después de leer el capítulo anterior, no es extraño sentirse abrumado por la gran cantidad de variables implicadas en la comunicación no verbal. A mayor cantidad de datos, como es habitual, mayor cantidad de desinformación.

Y es que si ya se se hace difícil tener el control de nuestros gestos y movimientos, la cosa se complica si debemos prestar atención y descifrar lo que la otra persona nos está diciendo sin palabras. Esto sin contar, además, que no nos encontramos en pleno uso de nuestra concentración cuando nos estamos dedicando a fondo a las tareas de la seducción.

Atendiendo a esta complejidad, no es baladí que la comunicación no verbal sea objeto de estudio universitario: hay especialistas diplomados en esta disciplina que desarrollan su labor en diversos ámbitos donde *el habla del cuerpo* es determinante para comprender los hechos: criminología, ciencias de la salud, investigaciones sociológicas, etcétera.

Para facilitar la comprensión de cómo el cuerpo se comporta en cada una de las etapas del amor –las analizadas en el capítulo segundo de este libro–, lo mejor es seguir la pista de una pareja, en este caso heterosexual, que está en proceso de enamoramiento. El lector tendrá la oportunidad de ser espectador privilegiado de los guiños, dudas y decisiones que sus protagonistas toman a lo largo de su historia.

Lo interesante de la propuesta, mucho más que la historia en sí, es que concreta con ejemplos reales un complejo proceso que, en la práctica, funciona como una verdadera sinfonía: se produce de manera casi automática, armónica y sin necesidad casi de ser aprendida. Una historia de amor sin palabras, tal y como ocurre en la vida real.

\*\*\*\*\*

Laura ya estaba un poco cansada. Fin de semana tras fin de semana, se repetía la misma rutina como si del día de la marmota se tratase: dormir una siesta interminable el sábado por la tarde, despertarse un poco molida y sin ganas de nada, para darse una ducha a fin de recuperar sus energías. Como cada sábado, saldría a cenar con sus amigas, y a continuación, se irían a *encerrarse* a un bar para divertirse, aunque todas sabían que en realidad a lo que iban era a probar suerte en el amor. Se daba la casualidad de que todas estaban solteras – algunas apenas salían de una relación importante, otras como Laura hacía tiempo que no conseguían arrancar una–, y no es que buscaran una nueva historia estable; sin embargo, ninguna estaba cerrada a comenzarla.

Los bares que frecuentaban eran como todos los locales de noche: poca luz, música que apenas dejaba hablar y gran cantidad de personas dispuestas a pasar la noche de su vida. Mucho contacto físico -imposible no tocarse con desconocidos, imposible no entrar en la zona íntima del otro- y un entorno hostil para entender realmente lo que estaba pensando el otro: ¿me mira a mí o va bebido y tiene la mirada perdida?, ¿me ha rozado con la mano porque me buscaba o no tenía espacio para moverse?, ¿hacia donde están sus pies?

Laura esa noche, pese a la sorpresa de sus amigas, no salió. Necesitaba cambiar de aires y decidió que las energías que invertía en la noche, ese fin de semana, las invertiría en un paseo matutino. Se fue pronto a la cama y a las nueve del domingo ya estaba con su libro bajo el brazo en búsqueda de un lugar al sol donde perderse entre sus páginas. Como decía Albert Einstein, si quieres resultados diferentes no puedes hacer siempre lo mismo, y Laura ya había decidido que para ella tocaba otra cosa que noche y fiesta.

A la media hora de caminar encontró una cafetería. Se sentó, estaba sola y se sentía particularmente en paz. **Sus hombros y brazos estaban relajados, las piernas semiabiertas con los dos pies apoyados en el suelo sin hacer demasiada fuerza, de manera que sus tobillos jugaban hacia dentro y hacia fuera de forma despreocupada mientras las manos acariciaban suavemente sus rodillas.** Después de mucho tiempo, se estaba reencontrando consigo misma. Quizás por ello no se percató de aquel chico que cruzaba la calle con su perro y, sin poder evitarlo, le lanzó varias miradas fugaces pero intensas.

Así fue. Como cada mañana, un poco dormido, Roberto sacaba a pasear a su perro casi sin reparar en el camino que hacía, ya que el can se lo conocía de memoria. Sin embargo, esa mañana soleada de domingo, esa chica allí sentada llamó especialmente su atención. A lo lejos la vio y **mientras hacía el barrido con la mirada al paisaje de siempre se detuvo de improviso. Mantuvo la mirada hacia ella unos segundos, pero preocupado por que esta pudiera darse cuenta, la apartó. Pero no podía evitarlo: volvió a lanzar varias miradas fugaces hasta que decidió que debía acercarse.**

Vio una mesa libre justo frente a ella, que aún no abría una página de su libro y seguía en esa extraña posición de autocomplacencia **con los ojos cerrados y una media sonrisa dibujada en la cara: las comisuras de los labios levemente levantadas, sin añadir tensión a su expresión, sino relajación.** Por ello cuando él pasó justo por delante con la intención de sentarse, ni siquiera se percató de su existencia. No pudo ver cómo desde una posición adormecida su caminar se convertía en una verdadera exposición de anatomía: **la espalda recta, el pecho erguido, caminando con paso firme y abriendo levemente hacia fuera el pie con cada zancada. Con la cabeza levemente girada hacia su derecha, donde estaba ella, dejaba ver parte del ojo izquierdo, que inconscientemente se abría al máximo pese a que él intentaba fruncir su ceño para parecer más interesante, más masculino, según el imaginario colectivo.** Y no es que fuera un modelo, simplemente pasó de la despreocupación total al control absoluto. Todo en un segundo.

Justo en el momento en el que se estaba sentando, el perro ladró estridentemente, sacando a Laura de su momento de paz. Se giró de manera brusca hacia su derecha, hacia la mesa de Roberto, **apoyando las manos en los brazos de la silla y los hombros tensos casi a la altura de sus orejas, como en actitud de escape, con los pies apoyados solo en los dedos, con la cabeza girada hacia abajo, la barbilla cerca de su pecho, lo que le obligaba a levantar los ojos para mirar al frente dejando entrever el blanco del ojo en la parte inferior de este.** No se lo podía creer. ¿Por qué venía un perro a romper así gratuitamente su momento de paz? La mirada penetrante de Laura se desplazó rápidamente del perro al amo, y allí sus ojos se encontraron.

En ese momento, las pupilas de ambos se abrieron como un acto reflejo para verse mejor. No lo notaron, por descontado, pero sí que Laura se percató de que no había sido

una mirada cualquiera: sus ojos se encontraron uno dentro del otro por un momento fugaz pero diferente a cualquier otra mirada. Automáticamente, **Laura se acomodó en su silla, con la espalda recta, levemente inclinada hacia atrás, y se cruzó de piernas de manera que Roberto veía el exterior de la pierna de ella.** «Disculpa», —dijo indicando al perro— «es un poco nervioso.» Y Laura le dijo: «No te preocupes», mientras **se descruzaba de piernas y ladeaba su cabeza y su hombro ligeramente hacia la izquierda.**

A raíz de aquel nimio incidente, Laura y Roberto cruzaron un par de miradas más, y tras algunas palabras que no recuerda, finalmente, Laura se decidió a preguntarle a él si podían compartir mesa. Él por supuesto **dijo que sí, abriendo sus ojos sin poder evitar una tímida sonrisa y acompañando sus palabras con un brazo extendido, levemente flexionado a la altura del codo, que dejaba ver la parte derecha de su pecho y el interior del antebrazo,** indicando la silla disponible. Laura se levantó, y pese a que solo los separaban unos pocos pasos, caminó hacia él como si de una pasarela se tratase: **la cadera avanzada, las manos un poco caídas hacia atrás y la cabeza alta, con la barbilla ligeramente levantada. Se sentó y cruzó sus piernas a la altura de los gemelos, balaceando nerviosamente el pie hacia delante y hacia atrás.** Ambos se habían escogido y ahora comenzaba el juego.

Debía reconocerlo: después de la valentía de haberle pedido compartir mesa se encontraba realmente nerviosa y la conversación no era del todo fluida. Mal que mal, eran dos perfectos desconocidos. Con silencios incómodos, toda la situación era un poco contradictoria: **Roberto acabó apoyando su espalda en la silla. Levemente reclinado hacia atrás, cruzó sus piernas de la manera que los hombres acostumbran a hacerlo, con el tobillo izquierdo a la altura de la rodilla derecha, de manera que su pie, siempre balanceante, casi tocaba a Laura, que había acabado por cruzar las piernas completamente, aunque conservaba la posición de hombros hacia delante, en dirección a Roberto.** Ambos tomaron un café, y cuando este se acabó, entendieron que sus domingos seguían caminos diferentes. Se intercambiaron números de teléfono y quedaron en volver a verse.

Durante toda la semana siguiente cada día se cruzaron WhatsApps para explicarse cosas importantes y otras no tanto. Cuando volvieron a quedar el domingo siguiente, a la misma hora, en el mismo lugar y con el mismo perro, Laura llegó con unos minutos de retraso y Roberto la siguió con la mirada durante todo el recorrido de la esquina hasta el café. Se sentaron nuevamente frente a frente, y la conversación se inició, esta vez **con los hombros de ambos avanzados hacia delante y las piernas abiertas con los pies apuntando al otro.** La química era inevitable, se gustaban, y verlos en la distancia era un espectáculo: **Laura bebía un poco de café, e inmediatamente lo hacía Roberto, él reía, y ella repetía la misma risa un poco forzada. Mientras hablaban, Laura ladeó su cabeza levemente a la izquierda y, aunque tenía el pelo corto, comenzó a acariciarse la parte baja de la nuca mientras apoyaba el codo en la mesa. Roberto no pudo evitar mirar cómo ella se rascaba el codo que tenía apoyado de tanto en tanto. Y sin darse cuenta, tenía la cabeza ladeada él también y conversaban en un tono suave, sin estridencias de voz, con una gesticulación mínima pero segura.** Y es que a Laura le hacía mucha gracia ver cómo **las manos de Roberto se movían de arriba abajo, hacia ella y hacia atrás, con cada historia que explicaba.** No es que estuviera contando grandes cosas ni que sus manos se movieran en exceso, **pero esos movimientos, como delimitando un marco alrededor de su cara, conseguían que no despegara la vista de él.** Realmente se gustaban y el juego del cortejo comenzaba a quedarse corto para dar respuesta a los deseos de acercamiento de ambos.

Quedaron varias veces en las semanas siguientes y el conocimiento que tenía uno respecto al otro era cada vez más estrecho. Ya comenzaban a compartir pequeñas historias comunes y estaban más tiempo juntos. De la distancia pública en la que se habían conocido la primera vez, Roberto y Laura compartían ahora un espacio íntimo. En apenas un mes se

habían acercado un mundo, y **desde una posición de dos cuerpos que ocupaban el espacio, ahora se comportaban como una unidad: siempre uno junto al otro, con sus lados izquierdos siempre cerca, muchas veces tocándose** ocupando el espacio de manera conjunta. Daba igual que, en muchas ocasiones, estuvieran rodeados de gente –amigos o desconocidos en fiestas, o en el cine, en la calle...–, siempre sus cuerpos acababan acercándose. De pie, uno frente al otro, podían estar largo rato manteniendo la mirada y retirándola como si de un juego se tratase. En la lejanía, se buscaban y se encontraban.

Ambos no se percatan, pero ahora se exponen al otro de manera continua. **Laura está constantemente rascándose la muñeca, y Roberto, la rodilla.** Con ese delicado movimiento lo que hacen es obligar al otro a seguir con la mirada la mano. Lo saben y usan ese recurso como si de una invitación se tratase de manera inconsciente en cada situación cotidiana que se encuentran. Una tarde, después de compartir una tarde de cine, deciden ir a tomarse algo. Laura está convencida de que Roberto es la persona que estaba esperando desde hacía tiempo y hoy se siente animada para hacérselo saber.

**Se sientan en la barra, y ella se pide un cóctel. Se apoya con el codo izquierdo en la barra, mostrando el interior de la parte superior del brazo, y toma el cóctel con la misma mano, dejando la muñeca lánguida y balanceando sutilmente la copa. Sus piernas están cruzadas en dirección a Roberto, que está de pie, y que no puede evitar recorrer la sinuosidad de Laura, desde la copa que baila al ritmo de la música hasta la punta del pie que casi le toca.** Las insinuaciones van en ascenso. Si hasta ahora Laura se animaba a ofrecerle el interior de su muñeca o una vista sugerente de su pierna, lo que le apetece ahora es avanzar más rápido y no sabe cómo hacerlo exactamente.

Conscientemente no lo sabe, pero inconscientemente lo está haciendo a la perfección. Está seduciendo. Sólo basta mirar su cara: **los dientes superiores muerden su labio inferior y el dedo de la mano derecha, la que se mueve porque ella se lo ordena, toca la boca** mientras Roberto es capaz de sostenerle la mirada. De hecho, **él está frente a ella, en una actitud que se podría interpretar como de enfrentamiento si no se atendiera al contexto,** pero nada más lejos. **Él se sitúa de pie con las piernas entreabiertas y la mano en el bolsillo, con los dedos enmarcando la zona de la pelvis. La mira fijamente, con un parpadeo más rápido que el habitual.** Es la manera inconsciente que tiene de captar todo lo que ve delante de sí. Cuando le habla, Roberto a veces le guiña el ojo, como un signo de complicidad, de algo que pasa solo entre ambos. Están así durante bastante rato, hasta que Roberto avanza un grado más. Como ya ha hecho otras veces, **la comienza a tocar delicadamente, como producto de la casualidad del momento, sin pretender insinuarle algo concreto, sino más bien haciendo acto de presencia: te escucho más cerca que nunca y por ello te toco. Le roza el brazo, le acomoda el pelo detrás de la oreja, le toma la mano mientras se ríe...** Cualquier momento, cualquier oportunidad es buena para acercarse.

Pasan así horas hasta que acaban besándose. No vale la pena detenerse en quién se ha acercado primero ni cómo ha sido el acercamiento, lo que verdaderamente importa es que la seducción acaba como se espera que acabe: con la distancia íntima fulminada a cero centímetros el uno del otro. Laura y Roberto inician así su camino de pareja.

Durante la primera época, el juego de la seducción sigue prácticamente los mismos códigos que cuando no estaban juntos. Coquetean en público, se buscan, se miran y se divierten provocando al otro ante la mirada impertérrita del resto, que no entra en su juego.

Una vez que el juego avanza, cuando ya son pareja acordada, quizás la diferencia más importante respecto a las etapas anteriores **sea el cierre físico que ambos practican respecto a las otras personas. Sus brazos actúan de barrera para los otros. Se pasan el brazo por la cintura, por la espalda o lo estiran para alcanzar al otro creando una burbuja entre ellos. Lo mismo hacen sus pies y piernas: siempre apuntan hacia el otro, y en el caso**

**de encontrarse cerca de otras personas, se cierran a los otros para abrirse solo a ellos.** Los otros pueden acceder a ellos solo a través de la palabra.

La relación de Laura y Roberto se podría definir como desenfadada. **A veces se dan la mano, y otras no, pero ello no significa que no estén el uno por el otro. Con la mirada se buscan constantemente, sea cual sea la situación en la que se encuentren.** En cierta manera, gozan de una libertad controlada: pueden ser ellos mismos, pero deciden estar en conexión con el otro.

Pasados los meses, llegan a un punto en el que no les hace falta decir demasiado para comprenderse. Son, a todos los efectos, una pareja. De la misma manera, en situaciones sociales, ya no necesitan compartir el mismo espacio íntimo. La pareja ya ha conseguido la estabilidad necesaria como para dejar espacio entre ambos en público, más que nada, porque en la tranquilidad de casa **se reencuentran con caricias compartidas según la necesidad del momento. A Roberto le encanta abandonarse en el regazo de Laura para dejarse acariciar el pelo, le provoca un sentimiento de tranquilidad y de relax, a diferencia de Laura, que prefiere cuando la mano de él se pierde de arriba abajo en su espalda: se siente acompañada y confirma que Roberto sigue allí.** Cuando se desean, ambos van descubriendo dónde acariciarse: de manera indirecta pasando por los labios o el interior de brazos y piernas, o cuando el deseo es irrefrenable, directamente en los pechos de ella o en sus genitales.

En esta etapa, la pareja vive sus primeros desencuentros. No es que la tónica sea la discusión, pero es normal que después de un tiempo juntos haya necesidad de regular ciertos comportamientos personales que en pareja deben funcionar de manera diversa. Es curioso, pero en el caso de Laura y Roberto, hay ciertas actitudes de ambos que hacen que se sientan, a ratos, inseguros de la relación. No es el hecho mismo que está en discusión, sino que es la actitud de ambos durante el momento exacto del desencuentro. **A Roberto no le gusta cuando Laura mueve excesivamente la cabeza y los ojos mostrando desaprobación.** Le cohibe, ya que le genera una tensión constante: no se sabe si está de acuerdo con lo que está haciendo o, por el contrario, le parece innecesario. **A Laura, en cambio, le molesta cuando Roberto le lanza esas miradas fijas y mantenidas, con una expresión dura.** La intimidan porque le parecen agresivas. No sabe qué las provoca y se siente incapaz de hacerlas desaparecer. Además, **a ambos, les molesta sobremanera que el otro no esté en posición de escuchar: no mirarse cuando hablan, estar con el teléfono en la mano, con el cuerpo abandonado hacia otro lugar.** Como es lógico, lo que demandan es atención plena. ¿Por qué las cosas deberían ser diferentes a cuando comenzaron?

De hecho, las cosas son diferentes, lo notan, pero no saben exactamente por qué. **Ya como pareja, su comunicación no verbal se concentra en la zona de la cara, principalmente en la mirada.** Tanto su conexión como su disgusto se transmiten al otro por esta vía. No es que el resto del cuerpo deje de operar a nivel no verbal, lo que ocurre es que los movimientos se reservan para momentos más íntimos, y además, la comunicación verbal gana protagonismo frente a los movimientos y los gestos. **Pasa el tiempo, y no es que Laura y Roberto se miren menos, sino que se miran de manera diferente, y con ello, su comunicación no verbal se resiente, tanto en su capacidad de ejecución como en su capacidad de interpretación.**

Cuando pasan los años, tanto Roberto como Laura son plenamente conscientes de aquello que les gusta y disgusta del otro. **Se ahorran numerosos momentos de tensión siendo capaces de avanzarse al otro solo leyendo sus sentimientos y pensamientos a través de la posición de su cuerpo y gestos de la cara.** Un movimiento furtivo de ojos hacia abajo le muestra a Roberto la necesidad de Laura de desahogarse; un cruce de brazos de Roberto le indica a Laura que no está para conversaciones, que es mejor esperar a otro momento.

Esta capacidad de adivinar lo que le pasa al otro es, sin embargo, un arma de doble filo. **Gran parte de las discusiones que tienen Roberto y Laura en esta etapa de su relación tienen que ver con interpretaciones erróneas de lo que el otro siente.** Frases como «yo pensé que...» o «me pareció entender...» resuenan a menudo en el aire. Por lo mismo, ambos han decidido dedicarse más tiempo a explicar las cosas que a suponerlas. Es cierto que la comunicación no verbal habla mucho del otro, pero también es cierto que las experiencias - las buenas y las malas- y el contexto más inmediato -un largo día de trabajo, un resfrío pasajero- influyen en la manera que tienen de descifrarse el uno al otro.

Después de años, Roberto y Laura se aman por lo que se dicen y por lo que no se dicen. Porque cuando se escuchan y cuando se miran continúan cautivándose el uno al otro.



**SEÑALES**  
DE ALERTA  
**NO VERBAL**

La comunicación no verbal es una valiosa arma para detectar relaciones que no son del todo sanas. Muchas veces, en el comienzo de una historia de pareja, las emociones ciegan nuestros sentidos y somos incapaces de detectar aquellos pequeños detalles que nos muestran que no todo es tan perfecto como parece.

Las ganas de estar con alguien, la belleza física o el encanto seductor de la otra persona, las experiencias pasadas o el entorno donde el amor nace son factores que influyen en la correcta lectura de cómo está evolucionando la relación. Pese a estos distorsionadores, los gestos y los movimientos que hace el otro son siempre delatadores: nos dan la oportunidad de detectar algunos comportamientos tóxicos. Solo hace falta que seamos capaces de prestarles atención.



A continuación, se analizará el lenguaje no verbal de tres tipos de comportamiento que pueden dar lugar a relaciones poco sanas: el rechazo y la indiferencia; la mentira y el engaño, y por último, el desequilibrio de poder de uno respecto al otro.

Para abordar todas estas maneras de actuar no se hace la distinción entre hombre y

mujer. Al corresponder a actitudes nocivas, tienen que ver con comportamientos personales y sociales que trascienden al género, por lo que veremos que los signos no verbales que tienen lugar en cada una de estas situaciones no difieren entre ellos y ellas.



Con el objetivo de descubrir cómo interpretar correctamente las señales que se dan alrededor de comportamientos tóxicos, la consultora en imagen y comunicación estratégica Edurne Ochoa<sup>1</sup> hace una serie de recomendaciones en relación a la capacidad de lectura de la comunicación no verbal que en este caso son tremendamente útiles para una correcta interpretación del momento:

- **Calibrar.** Es fundamental conocer el lenguaje corporal natural de la otra persona para valorar si determinado gesto o movimiento tiene que ver con una actitud poco sana.
- **Entender el contexto.** Observar y entender el contexto es clave; no se puede juzgar todo un comportamiento por tan solo un elemento.
- **Decodificar.** Reconocer los comportamientos no verbales estándares es útil para entender aquellos que son señal de alerta.
- **Mirar con objetividad.** Aprender a no involucrar sentimientos propios en las

interpretaciones que se hace de los gestos de los otros es difícil pero necesario.

- **Observar.** Tanto el entorno como los pequeños detalles.
- **Detectar gestos en cascada.** Buscar los comportamientos no verbales consecutivos sirve para confirmar nuestras impresiones positivas o negativas.
- **Conocer el temperamentos.** Dependiendo del nivel de conocimiento del temperamento de una persona se podrán generar lecturas más o menos acertadas.
- **Componente psicológico.** Las alteraciones de personalidad, entendidas como cuadros clínicos, influyen en la lectura de emociones, pensamientos, comportamientos y reacciones.

## PERSONAS TÓXICAS

Según Lillian Glass, experta en lenguaje corporal y estudiosa de las personalidades tóxicas –de hecho, ella acuñó el término con su primer libro sobre el tema en 1997- existen 11 tipos diferentes de personas tóxicas: el competidor celoso; el volcán pasivo/agresivo; el que lo sabe todo –arrogante y presuntuoso-; el mentiroso seductor –manipulador e infiel-; el obseso del control, furioso y déspota; el metomentodo –cizañero y traidor-; la víctima autodestructiva; el espantapájaros débil y sin iniciativa; el narcisista egocéntrico, el congelador emocional, y el sociópata.

Para identificar estas personalidades, la totalidad de las cuales practican actitudes nocivas en la relación de pareja, según Glass, hay que confiar en el instinto. ¿Qué quiere decir esto? Entregarse a las sugerencias de nuestro cerebro límbico, el cerebro de las emociones, y olvidarse del cerebro racional. Para Glass, las sensaciones que transmite el cerebro límbico siempre son correctas en lo que respecta a los sentimientos hacia alguien.

Para ayudar a esta parte de nuestro cerebro a entender qué pasa realmente, la experta recomienda prestar especial atención al lenguaje no verbal de nuestros interlocutores. Su propuesta merece un estudio en profundidad de las características de estas personalidades, pero a grandes rasgos recomienda preguntarse:

- ¿Qué hace con las manos? ¿Tiene los puños apretados? ¿O tiene las palmas de las manos abiertas y mirando hacia arriba?
- Cuando le haces una pregunta, ¿varía su expresión facial de forma notoria y cambia de tema?
- ¿Rompe el contacto visual constantemente para mirar a otra persona o cosa?
- ¿Tiene sus pies apuntando en otra dirección que no es la tuya?
- ¿Se balancea hacia adelante y hacia atrás sin motivo aparente? ¿Mueve la pierna nerviosamente?
- ¿Traga saliva?



---

1. <http://www.elcuerponomiente.com>

## CUANDO EL CUERPO RECHAZA

En las relaciones interpersonales, el rechazo se refiere a la circunstancia en la cual una persona es excluida de forma deliberada y consciente de una relación social –de pareja o de grupo, formal o informal, íntima o pública–, ya sea de forma activa, mediante el acoso o la ridiculización, o pasiva, a través de la ignorancia o lo que se conoce como popularmente *la ley del hielo*, el vacío total de contacto. Quien sufre el rechazo lo vive en un grado que tiene independencia de quien lo provoca, pudiendo ocurrir, incluso, que sienta una situación de rechazo cuando esta objetivamente no se está produciendo por parte de los otros.

El fuerte impacto que tiene el rechazo en la persona se confirma al estudiar el comportamiento fisiológico que tenemos cuando se produce. El rechazo activa las mismas áreas del cerebro que se ponen en funcionamiento cuando experimentamos dolor físico. Ser rechazado realmente duele. En un experimento que buscaba entender los mecanismos del rechazo se proporcionó a algunos participantes paracetamol, y tras un rato, se les pidió que recordasen una experiencia de rechazo que les hubiera marcado. Aquellos que habían tomado la dosis de paracetamol tuvieron un dolor emocional menor que aquellos que no habían tomado el medicamento.

El hecho de que el rechazo se experimente físicamente pero que tenga su origen a nivel emocional/psíquico hace que su dolor sea más perdurable en el tiempo que un dolor puramente físico. La memoria tiene la capacidad de reproducir tal cual el momento del rechazó, por ello su consecuencia, el dolor, perdura hasta el momento en el que hemos sido capaces de tratarlo a nivel psicológico.

Los neurólogos dicen que este gran dolor físico y emocional que produce el rechazo tiene una razón evolutiva: en el pasado, el destierro era una condena segura para el hombre cazador recolector que irremediamente se valía de la comunidad para poder sobrevivir. De esta manera, el miedo al dolor que produce el rechazo hizo que los individuos corrigieran sus actitudes para no ser negados por sus iguales. Quienes mejor lo hacían más posibilidades tenían de sobrevivir.

Pero más allá del dolor físico, el rechazo lo que hace es desestabilizarnos en nuestro ser gregario. Cuestiona nuestra capacidad para desarrollarnos en grupo o en pareja. Por ello, cuando experimentamos el desprecio o el rechazo del otro, nuestra actitud natural es volver *corriendo* al costado de aquello que mejor conocemos –nuestros amigos, familiares...– para reconectar con nuestra capacidad social y confirmar que, efectivamente, nada va mal en nosotros, sino que es el otro quien rechaza nuestra compañía.

Un sentimiento que aflora según muchas de las personas que han sido rechazadas alguna vez en su vida es la ira y la agresividad. En 2001, el HHS (Departamento de Salud y Servicios Sociales de Estados Unidos) hizo una encuesta entre los jóvenes para entender las causas que motivaban los comportamientos violentos y la delincuencia juvenil. Grande fue la sorpresa cuando confirmaron que, según los encuestados, el rechazo social era la principal motivación, por encima de la pobreza, la droga o las compañías inadecuadas. En la misma línea, el rechazo es capaz de dejar en mínimos o hacer desaparecer nuestra autoestima: alimenta un sentimiento de culpabilidad –«¿qué me pasa?», «no sé relacionarme», «no soy lo suficientemente interesante»...–, situación que nos hace caer en una espiral de aislamiento. Cuanto menos capaz de relacionarme con los otros me siento, menos lo hago, más me recluyo y menos conecto con el resto.

Asimismo, diferentes estudios confirman que el rechazo merma el coeficiente intelectual de la persona, afecta a su memoria a corto plazo y resiente la capacidad de tomar decisiones. Es innegable que desestabiliza lo que somos, porque nos obliga a pararnos frente al espejo para entender por qué no gustamos o agradamos.

A través de la comunicación no verbal está claro que no podremos evitar el rechazo; sería mentira que se prometiera eso. Sin embargo, sí que es posible detectarlo para tomar una decisión consciente frente a esta situación. Si soy capaz de interpretar los primeros signos de rechazo en el otro, podré decidir cambiar de actitud para intentar reconectar con él, o bien, decidir si vale más la pena apartarme para buscar en otra persona la conexión que con esta que me rechaza no llega.

Analizaremos el rechazo a través de los gestos de la cabeza a los pies. No entraremos en aquellos más obvios que se producen en un estado avanzado de la relación (una cara que se aparta ante un beso, una bofetada...), sino los gestos y movimientos sutiles que se producen en las etapas iniciales de la relación.

Quien nos rechaza suele tener su **cabeza en una posición recta y rígida**, como si el cuello fuese incapaz de moverse. Esto tiene que ver con la necesidad de dejar patente «no provocas nada en mí, nunca ladearé mi cabeza hacia la izquierda». En caso de acercamiento, no necesariamente íntimo, se detectan movimientos de doble tensión en la

cabeza. Por ejemplo: la cabeza echada hacia atrás mientras al mismo tiempo se tiene el mentón en el eje neutro horizontal. Intenta hacerlo: al mover la cabeza hacia atrás, de manera natural, el mentón tiende a subir. Acompañando a esta rigidez encontramos también ciertas expresiones faciales delatadoras, como la de la náusea –comisuras hacia abajo, la cabeza levemente desplazada hacia atrás, labio inferior relajado y caído–, o la de la indiferencia y aburrimiento –bostezos, sonrisa fingida, etcétera.–.

Tanto si se pellizca **la nariz** como si se la frota con el índice está expresando rechazo. Es que frotarse la nariz es símbolo de desaprobación, desacuerdo con lo que se está diciendo. También demuestra desinterés. Es un gesto automático que se produce a consecuencia de micropicores en la zona que se dan cuando se están experimentando sensaciones negativas.

Una **mirada hostil e inexpresiva** es también síntoma de rechazo. Hay que conocer un dato. En una conversación entre dos, se debe mirar a los ojos al menos un 50 % del tiempo a la otra persona mientras se habla, cifra que sube al 70 % en el caso de que sea uno quien tiene uso de la palabra. Si se mira por debajo de estas cifras, lo que se desvela es la existencia de desvinculación entre las partes. Es signo de falta de interés, compromiso o desconfianza. En una palabra, rechazo.

En todo caso, el tema es más complejo, ya que no siempre que se mira se está haciendo para conectar con el otro. Si los **párpados superiores** caen, no cierran el ojo, pero se percibe como que pesan, podemos deducir que no estamos interesando. Si a esta mirada se le suma la mano derecha sosteniendo la cabeza, no deducimos nada, sino que confirmamos que estamos aburriendo soberanamente.

El no **sonreír** es, casi siempre, síntoma de rechazo. Pero no todas las sonrisas sirven. Una sonrisa tensa, con los labios apretados, nos habla de una persona que no está dispuesta a compartir sus emociones con nosotros. Y esa es también una clara señal de rechazo, ya que la zona de la boca es una región del cuerpo de alta sensibilidad, a través de la cual es fácil que afloren los sentimientos de manera inconsciente.

Así, si las comisuras de **los labios** se orientan hacia abajo, se asocia con sentimientos de tristeza y repugnancia. Preguntémonos si los estamos provocando nosotros o no en el momento en que los veamos en nuestro interlocutor. Asimismo, pasar la punta del índice por la comisura de los labios, gesto análogo a limpiarse restos de comida, es una clara reminiscencia a la necesidad de *quitar* algo que nos causa incomodidad. En este caso, la boca es el lugar por donde dejamos entrever esa necesidad.

Taparse **la boca** con el dedo índice apoyando la yema del dedo en la punta de la nariz es un gesto para reprimir pensamientos críticos hacia el otro; los percibo y no los digo,

me tapo la boca para que no se escapen. Otro gesto similar es taparse la boca presionando fuertemente con la palma de la mano.

Si vemos que nuestro interlocutor se lleva un objeto a la boca, deduciremos que se encuentra en una encrucijada cognitiva respecto a nuestro discurso. Puede que opte por el camino del rechazo, y se desencadenen muchos de los gestos que aquí se analizan, o bien que decida ir por el camino de la apertura y sigamos avanzando en el conocimiento mutuo. En la misma línea, rascarse la oreja, tirar de ella o doblarla tiene que ver con el sentimiento de rechazo ante algo que apenas hemos escuchado.

Quizás la cara y todos sus elementos son el principal semáforo del sentimiento de rechazo que provocamos en los otros. Sin embargo, el resto del **cuerpo**, también se las ingenia para hacernos ver que no caemos en total gracia al otro.

Si pensamos en la estatua global de Turchet, si alguien no se acerca lo suficientemente a nosotros ya en avanzadas etapas del conocimiento mutuo, tenemos que interpretar que está colocando una barrera espacial como elemento de rechazo. Ya en el plano más obvio, muchas veces nos podemos encontrar también con que la persona directamente interpone un objeto entre ella y nosotros, lo que nos cierra a cualquier posible acercamiento.

Poco o nulo movimiento corporal tiene un significado claro: «es mejor que salgas de mi campo de visión inmediatamente». E inclinarse hacia atrás, especialmente en situaciones formales o muy íntimas, es claramente un gesto negativo, sinónimo de escaso interés, cansancio y falta de atención.

Entrar muy de frente, la típica actitud de malos vendedores y seductores de discoteca, provoca casi siempre rechazo. Hace que la otra persona inconscientemente se ponga a la defensiva. Incluso si el gesto se acompaña con otros positivos –una sonrisa, un avanzarse de hombros hacia delante–, no se diluye la sensación de ataque, con lo que el otro, instintivamente, se aparta.

Centrémonos ahora en los brazos y las manos. Cruzar los brazos indica siempre una actitud defensiva y negativa, de incertidumbre o inseguridad. De la misma manera que vimos que el cruce de piernas no siempre significa un cierre a la otra persona, los brazos cruzados son siempre una barrera de protección ante aquello que me rodea.

En una investigación se confirmó que cuando un grupo de personas escuchaban a un orador con los brazos cruzados, curiosamente conseguían retener menos información, y al ser consultadas sobre su opinión acerca de quien hacía el discurso solían ser más críticas. Un consejo sencillo pero efectivo cuando vemos a nuestro interlocutor de brazos cruzados es ofrecerle algún objeto para que mantenga en la mano: una bebida, por

ejemplo.

Este mismo gesto ejecutado de forma parcial, utilizar un brazo para agarrar al otro como haciendo un medio autoabrazo, nos habla de falta de confianza en vez de rechazo. La mayoría de las veces es un gesto inconsciente que utilizamos para tranquilizarnos y darnos confort en situaciones de estrés.

Ya centrándonos en las manos, si cuando hablamos con alguien aprieta el puño, podremos intuir una personalidad agresiva –se profundiza más en este asunto en el apartado de desequilibrio de poder–. Si se mira las uñas mientras hablamos, está en clara desconexión con el entorno. No necesariamente tiene que ser rechazo, aunque lo que sí está claro es que no está con nosotros y nuestro discurso.

Si al tocar la mano al otro notamos los dedos laxos y sin tensión, lo que nos está diciendo es que le somos indiferentes. No se ha preparado físicamente para nuestro encuentro. De la misma manera, si al hablar con alguien notamos que no saca las manos de sus bolsillos, sabremos que estamos delante de alguien al que todo le es igual y que participa de la conversación con falta de implicación e interés.

Cuando nuestro interlocutor entrelaza los dedos de ambas manos nos está diciendo que está reprimiendo un sentimiento negativo o que siente angustia y/o ansiedad. No necesariamente es un sentimiento que estemos provocando nosotros; lo que sí es un hecho es que no somos capaces de anularlo.

Por último, quizás el elemento del cuerpo menos relevante para esta parte del análisis, nos encontramos con las piernas. Cuando están cruzadas podemos inferir que existe rechazo: solo hará falta confirmar si, como explicamos en el capítulo dedicado a los gestos, el cruce se realiza de manera abierta o cerrada hacia nosotros.

## CUANDO EL CUERPO MIENTE

En la naturaleza, el ser humano es el único ser vivo capaz de maquinar la mentira como un acto consciente con un objetivo determinado. Es lo que se conoce como *inteligencia maquiavélica*, es decir, diseñar y ejecutar un comportamiento específico que tiene como trasfondo la manipulación, con el objetivo de conseguir un beneficio para sí o para alguien muy cercano, siendo consciente de las consecuencias que ello comporta, tanto si se consigue perpetuar el engaño como si este no se lleva a cabo.

Somos conscientes del lugar que ocupamos en el mundo, de la percepción que en los otros causamos y asumimos su proceso cognitivo como una parte de nuestro entorno influenciado y cambiante: puedo hacer variar la opinión de los otros de manera determinante porque somos seres maleables y, por naturaleza, confiables.

En este contexto social, la mentira no solo tiene el objetivo y la misión de trastocar la verdad y ocultarla, sino que también se utiliza para crear una impresión favorable en el otro. Es un comportamiento que está íntimamente ligado con el rechazo: si miento, consigo evitar situaciones de vergüenza pública y me ahorro una posible evaluación negativa por parte de los demás. En pocas palabras, minimizo el rechazo.

En sociedad y delante de una posible pareja, queremos parecer más atractivos, más interesantes y educados, inteligentes y divertidos. Buscamos proyectar una imagen de solvencia, seguridad y dominio de la situación sin importar que seamos hombres o mujeres. Todos escondemos nuestras *miserias* –que en realidad son simples comportamientos que nos hacen más humanos– y nos dedicamos a parecer aquello que siempre hemos querido ser.

Bajo esta mirada, distinguimos dos tipos básicos de mentiras: aquellas que son de ocultación, que se ejecutan escondiendo o callando un hecho u opinión, y las que son de falsificación.

En el primer caso, lo que hacemos es controlar el flujo de la información para alcanzar nuestro objetivo. Omitimos datos y detalles consiguiendo que nuestro

interlocutor se haga una idea desviada de lo que le explicamos. Según la psicología de la mentira,<sup>2</sup> «el mentiroso engaña suprimiendo la verdad a través de silencios, descripciones vagas o muy generales, evasión de preguntas, emoción fingida, ira o indignación. También es ocultación revelar la verdad a medias sin exponer elementos clave de la información que, siendo verdadera, esquiva el asunto, desvía la atención o provoca una interpretación errónea de los hechos».

En el caso de la falsificación o creación de una historia, tiene que ver con la presentación de información que no es verdadera, o directamente la creación de una historia fantasiosa –que no fantástica– para confundir o engañar al otro. «El mentiroso proporciona datos, detalles o explicaciones como si fueran ciertos. Necesita para ello poseer buena memoria, anticipación y no perder la compostura. Si la mentira no consigue su objetivo de engañar a los demás, debe volver a la falsificación, inventando más cosas, o admitir parte o toda la verdad.» Y es que quizás una de las cosas más difíciles para el mentiroso, y también para el engañado, es descubrir el montaje. «El descubrimiento es inadmisibile para los engañados e inaceptable para el mentiroso ya que no tiene escapatoria», afirman desde la psicología de la mentira.

Más allá del lenguaje oral, la primera y fundamental de las herramientas al servicio de la mentira, el lenguaje no verbal deja un sinfín de rastros que hacen posible determinar si nuestro interlocutor está creando a su alrededor un personaje o realmente nos está explicando quién es.

Comencemos, como en el caso del rechazo, con la **visión global de la estatua**. En este caso, el acercamiento excesivo al interlocutor es un signo inequívoco de la mentira. Tal y como analizamos en los capítulos iniciales de este libro, la proxémica nos explica que lo habitual es no invadir el espacio íntimo del otro cuando la relación aún no está consolidada.

Las personas que se sienten con la libertad de hacerlo suelen tener una visión distorsionada de la realidad –creen ser percibidas como no lo son– y, una vez que se han acercado tanto, para justificar este movimiento tan inesperado, habitualmente utilizan la mentira como medio de justificación o protección.

Otro signo inequívoco de la mentira es el estar agitado. Cuando una persona se mueve mucho, o cuando habla de forma demasiado expresiva, gesticulando a través de las manos, los brazos y toda la parte superior de su cuerpo, deja entrever una personalidad simulada. En la misma línea, los movimientos nerviosos y repetitivos suelen ser realizados por quien está más concentrado en crear una historia que en acompañar un discurso. Un detalle curioso que se enmarca en el conjunto de gestos involuntarios que un mentiroso ejecuta: debido al estrés que se sufre cuando se dice una mentira, la voz

de un mentiroso podría sonar algo más aguda que de costumbre.

Las personas que mienten tienen el acto reflejo de rascarse la **cabeza** –casi a la altura de la frente, en la parte delantera–, en un gesto que se relaciona con los micromomentos de vacilación o confusión. Están buscando qué decir, y mientras están articulando el discurso, sufren micropicoreos en la región del pensamiento racional.

Tirar del cuello de la camisa, en ambientes de trabajo o más formales, se relaciona también con los micropicoreos. En el momento de la mentira, la actividad sanguínea está al máximo, lo que provoca un incipiente hormigueo en la delicada zona del **cue**llo, y a la persona que miente no le queda más remedio que frotárselo o a rascárselo. Rascarse en la zona de la **nuca**, asimismo, es señal de que se está verbalizando una afirmación que entra en directa contradicción con nuestros sentimientos.

También puede suceder que los mentirosos se toquen la oreja. Cuando lo hacen –se la tapan con una mano, se la tiran del lóbulo, juegan con ella a doblársela–, es una manera de no autoescuchar las mentiras que en ese mismo momento están diciendo. Los niños, con su inocencia, utilizan este gesto cada vez que mienten.

Ya en el plano de la mirada, los mentirosos, por regla general, rechazan el contacto visual. En este caso, sí que actúan de forma diferente hombres y mujeres. Ellos miran hacia otro lado y ellas, en cambio, se tocan ligeramente justo debajo del ojo. Mirar demasiado el reloj o el teléfono, de la misma manera que mirar a la mesa o al suelo mientras habla, son signos claros de que él nos está mintiendo.

Es una verdadera ciencia el estudiar cómo actúa el ojo del mentiroso: rehúye la mirada, la aparta y vuelve a fijar la vista fugazmente; aumenta el número de parpadeos que hace y es mayor el tiempo en el cual los ojos permanecen cerrados al parpadear. También dicen mucho las micromiradas que se realizan justo en el momento antes de verbalizar una frase. Lo que en programación neurolingüística se conocen como las *claves de acceso ocular*. Por ejemplo: en el caso de la mentira, mirar hacia arriba a la derecha cuando preguntamos por un recuerdo, indica claramente que ese recuerdo no existe, sino que lo que se está haciendo en ese mismo momento es construir una imagen visual. En pocas palabras: nos estamos inventando algo para explicar.

Tocarse la boca o la nariz es una forma encubierta de disimular la mentira. Me tapo la boca, que es por donde sale la información no verdadera. También es habitual restregarse los ojos como una manera de evitar mirar a quien estamos mintiendo, o incluso puede hacerse solo con uno. Corresponde a un intento de bloquear lo que se ve para no tener que mirar a la cara a la persona a la que se miente.

Acompañando a la mirada, una sonrisa falsa, esa en la que el lado izquierdo de la

boca suele elevarse más, ya que la parte del cerebro más especializada en las emociones está en el hemisferio derecho, es la confirmación que se está ejecutando una mentira.

Unas manos que no se dejan ver mientras se habla es una posición natural y muy usada por las personas que engañan. Parte de la misma estrategia es poner las manos en los bolsillos, un hábito frecuente que siempre se percibe de forma negativa, ya que resta confianza al discurso que se está manteniendo.

Los mentirosos, cuando hablan, suelen balancearse, producto del nerviosismo general que invade todo su cuerpo. También es verdad que la mentira es cuestión de práctica. Cuanto más miente uno, mejor lo hace, con lo que esos pequeños tics que pueden ser fácilmente identificables por los otros se van reduciendo a la mínima expresión.

Suerte que en estos casos quedan los detalles incontrolables, los que utilizan, por ejemplo, los criminólogos en procesos judiciales. Aquellos movimientos semiinconscientes de ojos o de músculos sobre los que se tiene poco control racional, como los de la cara, siempre nos dirán la verdad, o al menos, nos anunciarán que una mentira se está gestando.

---

2. <http://www.benitezrafa.es/psicologia-de-la-mentira-tipos-mentiras/>

## CUANDO EL CUERPO MUESTRA UN DESEQUILIBRIO DE PODER

Quizás una de las situaciones más nocivas de la pareja es la situación de desequilibrio de poder. Una relación funciona y permite el desarrollo de sus miembros cuando juntos avanzan hacia un objetivo. Si en realidad el objetivo es decisión de uno de ellos, y el otro se limita a avanzar al ritmo que este le marque, se produce una relación desequilibrada en la que uno asume todas las decisiones, y el otro, todas las responsabilidades.

Consecuencia inmediata de esta posición de desventaja de uno respecto al otro es la manipulación por parte de quien ostenta el poder de decisión en la relación. Quien *manda* obliga a la otra persona a actuar de determinada manera, quitándole todo poder de decisión sobre sus actos. Si no lo hace de determinada manera, pone en un *falso* riesgo la relación. En realidad, lo que hace es incumplir con las exigencias del otro, quien arbitrariamente decide si continúa o no la relación, o al menos, mantiene esa sensación de tensión constante que hace que el otro viva una situación de angustia permanente. En cualquier momento, la relación puede quebrarse.

En este tipo de relaciones tóxicas, el silencio, las amenazas directas o veladas, los celos e incluso adoptar la actitud de víctima son estrategias nocivas para mantener el control de la situación y situarse por encima del otro.

Pero ¿por qué se intenta estar por encima del otro? Diversos son los motivos que empujan a una persona a mantener relaciones en las que el desequilibrio de poder es la constante. El sentimiento de inferioridad es el primero de los motivos. Aunque parezca increíble, cuando nos sentimos menos que los otros, lo que hacemos es crecernos desmesuradamente para anular esa sensación de estar por debajo. La inseguridad se anula con un comportamiento déspota, que justifica la toma de decisiones unilaterales, las exigencias y el chantaje emocional.

También influye el ideal romántico que cada uno tiene de la relación. Si yo siempre he esperado tener una relación perfecta, no cuestiono el comportamiento nocivo del

otro, lo acepto en favor de no perjudicar la relación. De la misma manera, quien ejerce poder se siente justificado a hacerlo porque así es la relación que se ha imaginado siempre, la que le permitirá a él y a su pareja alcanzar la felicidad.

En un grado más allá de este comportamiento, pueden existir detrás trastornos de tipo psicopáticos, narcisistas o con tendencias sadomasoquistas. Este tipo de perfiles suelen intentar mantener el control de sus relaciones con el objetivo de satisfacer sus deseos más ocultos. Para las personas enmarcadas en este tipo de comportamientos es difícil mantener una relación de igual a igual y suelen buscarse compañeros de carácter sumiso o que necesitan un guía decidido para avanzar en la vida (una figura inspiradora, de padre). En esta combinación de perfiles está la que puede ser la más nociva de las relaciones, aquella en la que se complementan a la perfección las necesidades tóxicas de ambos: la de dominar y la de ser dominado.

Cuando desde un inicio la relación se establece como desequilibrada, es muy difícil cambiar la distribución de los papeles para que vuelva a un punto sano. Seguramente, en una relación marcada por la dominación de uno sobre el otro, la cosa siempre irá a peor. Por lo mismo, más allá de hacer el esfuerzo personal de mantener una actitud respetuosa con uno mismo que impida aceptar comportamientos de dominación, es importante tener el radar alerta para detectar aquellos pequeños gestos que nos hablan de una persona dominante con la que la relación, lo más seguro, se establezca sobre la base del desequilibrio de poder.

Cuando alguien levanta demasiado la **barbilla**, en una posición donde el mentón parece estar apuntando siempre al cielo, nos deja entrever una persona con carácter prepotente y altivo, que se siente por encima de los demás y no tiene problemas en manifestarlo. Si cuando apenas se conoce a alguien se es capaz de mantener la **mirada** durante más de tres segundos de manera directa, estamos ante un signo de agresividad velado por la seducción. No quiere decir que sea una persona violenta, sino que puede ser alguien desafiante, que es capaz de intimidar al otro cuando apenas lo ha conocido. Mirar con la **cabeza** hacia delante, dejando la **frente** en una posición como de visera, es también un claro gesto de intimidación.

Estas son las primeras señales que percibimos sin necesidad de contacto físico, aunque también es posible detectarlo cuando nos tocamos, cuando le damos la **mano** a alguien. Si el apretón de manos que nos damos es desmedido en fuerza por su parte, y además se mantiene por más tiempo del necesario, nos habla de una tendencia a dominar. Por el contrario, si al darle la mano a la otra persona notamos que su mano es lánguida y blanda, lo más seguro es que nos encontremos delante de alguien con carácter débil y sumiso.

Y es que quizás las manos son el principal termómetro de riesgo de desequilibrio en la relación. Si al hablar con la otra persona notamos que tiende a mantener los **puños** cerrados y apretados, debemos saber que es una persona en la que predominan emociones como el nerviosismo, la agresividad o la falta de transparencia. Las manos abiertas son la posición opuesta a esta actitud. Cerrar el puño con el pulgar dentro y apoyarlo en la mesa de manera rígida es otra variante de las emociones antes descritas. El **pulgar** se relaciona con el propio ego, con el yo, y cuando queda atrapado por la mano, lo que nos está diciendo es que se le está sometiendo a una situación de control, ya que puede explotar en cualquier momento.

Cuando cruzamos los **dedos** para hablar, estamos confirmando nuestra autoridad en la materia. No pasa nada si este gesto se realiza de manera puntual, el problema viene cuando es una constante del discurso.

Frotarse los nudillos con la yema de los dedos de la otra mano es una pulsión de agresividad contenida. También es símbolo de una frustración no bien gestionada. Mostrar la **palma de la mano** con el **brazo** extendido, señalar intensamente con el dedo índice, y acompañar estos gestos con un tono de voz rudo, la ausencia de **sonrisa** y una gran apertura de **ojos** son otro conjunto de movimientos que predominan en las personas de carácter dominante.

Si suele cruzarse de brazos dejando entrever los **pulgares** hacia arriba, lo que está haciendo es mostrándonos una postura defensiva que a la vez transmite orgullo en relación a lo que es: «Aquí estoy yo y me gusta». En la misma línea de comportamiento, si apoya las manos sobre la mesa con el **tronco** inclinado hacia delante, lo que está haciendo es una postura intimidatoria.

En general, este tipo de personas se hacen con el control del espacio que las rodea: realizan gestos de gran amplitud, hablan con un **tono de voz** que llena el aire, están acostumbradas a solapar y a interrumpir los discursos del otro, y cuando no son el centro de atención del momento, pierden el interés por aquello que las rodea.

Reconocer estos múltiples gestos es, sin duda, de gran ayuda para entender las pulsiones que mueven a la otra persona más allá de aquello que nos explica. Es importante, eso sí, hacer una lectura global de su comportamiento. Como decíamos al inicio de este libro, no se trata de juzgar al otro a la luz de un único gesto o justificar nuestras impresiones preconcebidas gracias a un movimiento específico en un momento determinado.

Todos pasamos por distintos estados emocionales en un mismo día, fenómeno que se acentúa cuando estos estados emocionales se dan en el marco de una relación de pareja.

No podemos considerar determinante un comportamiento aislado en un momento puntual. Nuestra vocación por analizar al otro a través del lenguaje no verbal ha de ser continuada, responsable, y sobre todo holística, con una mirada a la persona en su globalidad. Todo su cuerpo, todo su entorno y la influencia que yo mismo ejerzo sobre el otro. De otra manera, corremos el riesgo de simplificar el enorme potencial que tiene la lectura del cuerpo. Es como escuchar a un extranjero hablar en un idioma que desconocemos. Le escuchamos, pero verdaderamente no lo entendemos.

## LOS CUATRO JINETES DEL APOCALIPSIS

El psicólogo estadounidense John Gottman, especializado en la psicología del amor y fundador de The Love Lab, estableció una serie de comportamientos tóxicos que agrupó bajo el nombre de *los cuatro jinetes del Apocalipsis*. Se trata de cuatro grupos de comportamiento personal que impactan negativamente en la relación y que, en el caso de no ser controlados, llevarán a que la relación acabe rompiéndose con seguridad.

1. **El crítico destructivo.** Corresponde a un carácter donde abundan las palabras despectivas hacia el otro. No aporta nada para el cambio, sino que simplemente se dedica a recalcar lo que considera negativo. A este tipo de personas se las reconoce gestualmente por su postura corporal amenazante: inclinación excesiva hacia delante, con un tono de voz elevado y despectivo, gesticulaciones de brazos bruscas, etcétera.
2. **El defensivo.** Dedicar todas sus energías a protegerse del otro pese a que no se le está atacando. Cuando se le hace algún comentario, su respuesta siempre es «tú más». A nivel no verbal se identifica por sus posturas de cierre: cruzar los brazos, cruzar las piernas en contra de la dirección de su interlocutor, taparse la boca al hablar...
3. **El que desprecia.** Se dirige al otro desde una posición de superioridad, ofendiéndole gratuitamente. Su gesticulación tiene mucho que ver con el crítico: posturas amenazantes, barbilla alzada, pies cerrados, manos en jarra.
4. **El que se evade.** Tiene una actitud de constante desinterés hacia el otro como muestra de su continua desaprobación. No participa de las actividades conjuntas, hace como que no escucha, mira hacia otro lado menos hacia su pareja. En el ámbito de la comunicación no verbal, sus movimientos dejan entrever esta desidia: posición de estatua lánguida, mirada siempre evitando el contacto visual con la pareja, escaso contacto físico, etcétera, gestos que, sin embargo, frente a otras personas se suprimen adquiriendo una actitud y una posición corporal más vivaz e interesada.



COMPLEMENTOS  
PARA **APOYAR**  
EL LENGUAJE  
**NO VERBAL**  
**POSITIVO**

Como comentaba el padre de la sinergología Philippe Turchet, es imposible descifrar correctamente el lenguaje no verbal de una persona atendiendo solo a un gesto, ni siquiera a un conjunto de movimientos corporales. Como personas, somos entes en un contexto determinado, con una carga cultural específica, una historia personal de experiencias positivas y negativas, así como un cúmulo de expectativas y miedos en relación a nuestro futuro. Nuestros gestos, aunque verdaderos, son solo una pequeña parte de aquello que somos; una parte muy importante que no se puede desligar de otros elementos inherentes a nuestra persona si realmente queremos conocerla en su cabalidad.

Cuando nos comunicamos, estamos conectando con el otro con nuestras palabras, pero también con nuestros gestos, y sin quererlo, con nuestra manera de vestir, el tono de nuestra voz o la forma en la que llenamos el espacio (proxémica). Estos tres elementos son los que se conocen como *complementos al lenguaje no verbal*, tres ámbitos totalmente desconectados entre sí, que sin embargo se encuentran en el terreno del lenguaje no verbal.

Porque la manera en la que los otros descifran mis movimientos depende también de cómo me ven en el momento en el que estos movimientos están siendo interpretados, de la forma en que el discurso está impactando en la mente y en el corazón de mi interlocutor, y de mi posición respecto a la situación que me rodea.

Si lo que buscamos es dominar las claves del lenguaje no verbal para aplicarlo en la búsqueda del amor, no podemos olvidar que esta disciplina de la comunicación humana se ve *contaminada* por los factores externos mencionados. Si queremos ser realmente efectivos, no deberíamos dejar nada al azar: si nos movemos y gesticulamos tal cual nos sentimos, aunque nuestras palabras digan lo contrario, nuestra vestimenta y puesta en escena debería apoyar esas emociones.

No hay nada más contradictorio que ver a alguien intentando convencernos de algo y, todo lo que le rodea, no tan solo sus gestos, hablen de lo contrario. Por mucho que se esfuerce, la idea que nos hemos hecho de esa persona o de esa situación ya está asentada en nuestra mente. Todo lo que pase a partir de ese momento, muchas veces el primer encuentro, se interpretará bajo el filtro de nuestras suposiciones e impresiones. Si lo que hacemos es dar una imagen equivocada, supondrá un gran esfuerzo corregirla, ya que implica que nuestro interlocutor debe hacer el camino inverso, salir de sus imágenes

construidas, para volver a mirarnos y a descifrarnos tal y como esperamos que lo haga.

Apoyar nuestro lenguaje no verbal a través de la forma en que nos mostramos a los otros es un recurso necesario si se habla de amor. No queremos causar falsas impresiones, sino impresiones verdaderas de aquello que somos y de nuestra disposición a conectar con el otro. Para ello, es necesario alinear el entorno de nuestra comunicación con nuestros sentimientos para no provocar distorsiones. Simplemente, que aquello que decimos, aquello que se ve que decimos y la manera en que lo hacemos sean partes de un mismo discurso, no contradicciones inherentes.

## LA APARIENCIA FÍSICA

Antes de que podamos cruzar palabra con una persona, somos capaces de hacernos una clara fotografía de ella: su edad, condición social, posiblemente también su ocupación, preferencias estéticas, etcétera. Basta una mirada para descubrir parte del mundo del otro. La vestimenta es, en esta impresión inicial, un factor determinante.

Fue el experto en semiótica Roland Barthes<sup>1</sup> quien sometió por primera vez a la vestimenta a un análisis semántico. Según su tesis fundamental, tanto hombres como mujeres pueden crear sentido a través de sus vestimentas. Durante toda la historia de la humanidad las prendas han acompañado los movimientos humanos. Como destacan Luís Casablanca y Pedro Chacón,<sup>2</sup> unas veces comprimiendo y encorsetando el cuerpo, y otras desestructurándolo. En la actualidad, lo hacen con la premisa de la levedad.

«El vestido siempre significa algo, transmite importantes informaciones en relación a la edad, el sexo, el grupo étnico de pertenencia, el grado de religiosidad, la tarea que desempeñamos en orden laboral, la independencia o la dependencia de una idea – explican los profesores de la Universidad de Granada–. La ideología está implícita en la elección de un traje determinado, ya que la elección es una opción y esa opción se hace en base a dejar otras de lado.» En este sentido, el vestido puede emplearse para señalar una actitud hacia los demás, «en particular el poder de disponibilidad sexual, la energía, la rebeldía, la sumisión, la formalidad, para distinguir el estatus económico y para compensar los sentimientos de inferioridad social». En la actual sociedad occidental, enmarcada en una economía capitalista, siempre según Casablanca y Chacón, «cuando una persona elige un atuendo, está expresando quién es, y qué es lo que piensa de sí mismo».

En función de estas primeras reflexiones, se concluye que no hay una forma de vestir correcta; lo fundamental es que esta esté acorde a nuestros sentimientos, la manera en que pensamos, y sobre todo, que nos haga sentir cómodos con nosotros mismos.

Es imposible pensar en Fidel Castro sin su uniforme militar, en la reina Isabel II sin

su bolso o en Lady Gaga sin un vestido estafalario. Como seres humanos han hecho una elección acorde con su posición, que está en línea con su sentir y con su discurso.

Primera regla: el estilo que tenemos incide directamente en cómo los demás valoran nuestros puntos de vista. Por ejemplo, la vestimenta que sale de las normas convencionales hace que los demás lean a la persona que la lleva como *radical* en sus ideas. Quienes utilizan prendas convencionales se les considera moderados. Así, un artista de rock viste de manera transgresora, y un comercial lo hace con traje y corbata. Ambos, por el mismo motivo: dar un soporte visual y contextual a su discurso.

Segunda regla: los cuerpos atractivos son más persuasivos, por lo que se recomienda que su vestimenta sea entallada. El concepto *atractivo* en este caso no se refiere a un patrón físico específico, sino el que es manejado de manera dominante por la cultura donde está la persona: si en los países asiáticos lo atractivo es ser menudo y delgado, en el continente africano predomina el modelo de grandeza y sinuosidad.

En este ámbito, se ha de reconocer que las personas bellas tienen mayor facilidad de llegar a las otras con su discurso. Tendemos a prestarles más atención, son para nosotros más creíbles e interesantes. Se les abren más puertas, aunque después, como todo el resto, deberán confirmar que son realmente interesantes y competentes.

Tercera regla: en la sociedad actual, la calidad de la ropa habla del estatus social que se ostenta. No es que el estatus social importe a la hora de comunicar –no hay mejor ni peores oradores según un determinado estatus–, pero lamentablemente es un factor que para muchas personas es relevante. Dependiendo de si entras en su *tribu* o no, será el nivel de atención que te presten.

Cuarta regla: hay ropa cargada de simbolismo que aporta credibilidad a un discurso. Que un doctor te explique un diagnóstico con bata blanca merece toda nuestra atención. Nos sorprendería que lo hiciera vestido de calle. El simbolismo del atuendo le otorga más credibilidad a los emisores en relación a sus respectivas profesiones. Por lo mismo, si visten el atuendo adecuado, logran ser más persuasivos con temas relacionados con su área específica de trabajo.

Respecto a las tribus, además de la escala social en la que se encuentre la persona, el tipo de vestimenta que llevamos nos hace reconocibles entre nuestros iguales. Nos permite enviar mensajes de cercanía y similitud a los otros, que es un buen inicio para intentar conectar. Asimismo, nos permite reconocer personas con las que, seguramente, congeniaremos bien. No es una ciencia cierta que si buscamos a alguien de nuestro estilo de vestir acabemos siendo pareja, pero la experiencia demuestra que en muchas ocasiones es así.

## COLORES QUE HABLAN

Un sencillo ejercicio para entender el impacto de nuestra vestimenta en los otros está en los colores que usamos. ¿Qué pasaría si viésemos a una viuda ir vestida de amarillo a un funeral?, ¿o a una novia de negro? En la práctica, no pasa nada, pero nuestra mente no está preparada para interpretar ese código de colores en esta situación, ya que cada color tiene su equivalente en estado de ánimo y contexto.

El negro se relaciona con la elegancia. Es muestra de un elevado nivel social, estatus, y se asocia también con seriedad y fuerza. El gris también es el color de la elegancia; sin embargo, conecta más con el respeto y el equilibrio, consiguiendo ser más cercano que el negro. El dorado tiene connotaciones de opulencia y poder, pero también de estabilidad, y el plateado se interpreta como una persona en armonía e independencia.

El amarillo es, irremediamente, el color de la energía, la fuerza y la vitalidad; el rojo, de la pasión; el púrpura, del misterio; el rosa, del romanticismo y la femineidad, y el naranja, de la creatividad.

Más allá de la vestimenta, la importancia del aspecto físico radica en su capacidad de entregar información al otro. Es cierto que la apariencia física no es siempre algo modificable –no entraremos en el complejo universo de las cirugías correctivas–, pero sí que se puede potenciar positivamente el aspecto de una persona a través de infinidad de recursos: además de la ropa, dejarse la barba o el bigote, maquillarse, el corte de pelo... Lo importante es saber sacarse partido de lo que somos y lo que tenemos, superando aquellas características que pueden ser un impedimento para conseguir aquello que nos proponemos. En este sentido cabe destacar que ciertos colectivos sobre los que se suele tener prejuicios de entrada, lamentablemente, deben volcarse aún más en practicar una comunicación no verbal efectiva, apoyada por una apariencia física adecuada: discapacitados, extranjeros en una comunidad ajena, mujeres en ciertas sociedades, etcétera.

Marcar la diferencia con nuestra apariencia física para impactar en el otro es una alternativa que puede tener excelentes resultados, pero debemos ser conscientes de los riesgos que conlleva. Destacar por encima del resto nos hace inolvidables, marcamos un territorio propio con un estilo y unas maneras únicas que suelen atraer la atención, aunque para algunas personas puede ser motivo de alejamiento. Prefieren perfiles más bajos, que no destaquen tanto, simplemente que sean más similares a ellos mismos.

Por ello, la clave en relación a nuestro aspecto es reconocernos tal como somos, identificar nuestro rango emocional, ver qué podemos potenciar a través de la apariencia física y cuidar nuestro aspecto general, que siempre es una muestra de respeto hacia los

otros.

- 
1. Barthes, Roland, *El sistema de la moda y otros escritos*, Paidós, Barcelona, 2003.
  2. Casablanca, L., y Chacón, P., «La moda como lenguaje. Una comunicación no verbal», *Revista Asociación Aragonesa de Críticos de Arte nº 29*, Zaragoza, 2012.

## LA MANERA DE LLENAR EL ESPACIO

La educación somática se refiere a una técnica para tomar conciencia del propio cuerpo y sus movimientos con el fin de promover el bienestar psicofísico de la persona, y con ello, potenciar sus habilidades relacionales y comunicativas. El término deriva de la palabra *somática* –en griego *soma*, *somatikos*: «vida, consciente, corporal»– que significa «perteneciente al cuerpo, experimentado y regulado desde el interior». En su esencia esta disciplina afirma que cuerpo y mente son parte de un proceso vivo, por lo que se debe trabajar para liberar las restricciones que la mente impone al cuerpo, y viceversa.

Una de las aportaciones más interesantes en relación a cómo nuestro cuerpo ocupa el espacio nos viene de la mano de Rudolf Laban, considerado como el padre de la escuela de danza moderna de Europa central. De formación arquitecto, su pasión era el estudio del movimiento humano. De él heredamos uno de los conceptos claves para entender cómo nos movemos en el espacio, la *kinesfera*: la esfera tridimensional imaginaria que rodea el cuerpo.

Tenemos que imaginarla como el *Uomo vitruviano* de Leonardo Da Vinci, aquel dibujo realizado por el artista para estudiar las proporciones ideales del cuerpo humano. La kinesfera es una circunferencia que se forma con las extremidades del cuerpo estiradas sin cambiar el punto de apoyo. Esta burbuja se mueve con la persona hacia donde quiera que va, y es imposible para la persona salir de ella. El cuerpo humano dentro de ella, representado en el bailarín para los estudios de Laban, se convierte en una forma claramente delimitada, extendida como superficie y alejada del suelo verticalmente.

La propuesta de Laban consiste en buscar la armonía del movimiento en el espacio, es decir, que el cuerpo coopere con los patrones de la naturaleza. Bajo este concepto, nos movemos en altura, anchura y profundidad, con movimientos lejos o cerca del centro de nuestro cuerpo, en plano frontal, transversal o sagital, y por último, con dirección central –desde fuera hacia el centro del cuerpo– o periférica, justo a la inversa. Según la combinación de movimientos que se realice, podemos transmitir sensación de frialdad o cercanía, fuerza o debilidad.

En la vida real, nos movemos inconscientemente con la lógica de un bailarín, en las mismas dimensiones identificadas por Laban. La única diferencia es que debemos añadir el factor *aproximación al otro*, es decir, cuán lejos o cuán cerca estamos de la otra persona. Así, si al hablar, nuestros brazos gesticulan con movimientos que nacen en la base y acaban enérgicamente con un gesto hacia fuera, hacia el espacio, a una distancia considerable de nuestro interlocutor –sin invadir su zona íntima–, seguramente conseguiremos captar su atención al llenar la sala involuntariamente. No solo con nuestro cuerpo en movimiento, sino también con la proyección que hacemos de este en el lugar donde nos encontramos.

Si el mismo movimiento lo realizamos demasiado cerca de la otra persona, ocupando su zona íntima, por muy amable o alegre que sea nuestro discurso, sin ningún elemento de agresividad en él, lo más seguro es que consigamos intimidarla o, al menos, incomodarla. Estamos apropiándonos de su espacio particular con nuestra presencia, invadiendo su burbuja, y con ello, generando una incomodidad no buscada.

Los grandes líderes y oradores saben cómo ocupar el espacio. Cuando hablan, generalmente lo hacen de pie, ya que esto conlleva ocupar más el espacio donde se está y con eso atraer más la atención. Los movimientos que se ejecuten deben ser naturales, los que se producen de manera natural al verbalizar un discurso. Por lo mismo, si queremos conectar con el otro, no es recomendable estar inmóvil. Resta interés hacia nuestra persona.

Cuando estamos sentados, al estar medio cuerpo oculto a la vista de nuestro interlocutor, nos vemos en la obligación de ser aún más precisos con los movimientos que hacemos con nuestro tronco y nuestros brazos.

En esta posición, para transmitir seguridad, es fundamental estar cómodamente sentado. Cualquier posición que supongamos que nos hace parecer más atractivos y, sin embargo, es incómoda de mantener, lo único que conseguirá es que parezcamos falsos y tensos. De preferencia, los brazos siempre deben apoyarse en la mesa y desde ahí iniciaremos la gesticulación. En esta posición, los movimientos de nuestra cabeza son también determinantes: al estar a una distancia más íntima del otro, es posible empatizar con él de manera más efectiva.

Un punto a tener en cuenta es que el interés que generamos en el otro no tiene que ver con la cantidad de movimientos que hagamos. Movernos de manera errática y sin parar, con gestos que nada tienen que ver con nuestro discurso, lo único que hace es mostrar que sentimos inseguridad por la situación; distrae, porque las personas la mayor parte de las veces se quedan más con aquello que han visto que con aquello que han oído, y nos dificulta la posibilidad de enfatizar: si estamos en constante movimiento no

conseguimos destacar una cosa de la otra. Todas parecen igual de nimias o igual de importantes.

## PRÁCTICAS QUE IMPACTAN EN NUESTROS MOVIMIENTOS

Hay diversos métodos que ayudan a tomar conciencia de nuestro ser corporal, muchos de ellos considerados pseudociencia –sin una base científica de impacto positivo comprobada–, por lo que se debe prestar atención a su práctica. Son útiles en la medida en que cada persona confirme que para ella tiene un beneficio: no curan ni evitan que se padezca enfermedades, sino que nos ayudan a vivir más positivamente algunos aspectos de nuestra vida.

El **método Feldenkrais** se basa en la creación y modificación de la imagen corporal, con el objetivo que la persona se sitúe en el espacio y tenga sensación de movimiento, es decir, que sienta por qué y cómo se mueve su propio cuerpo. Es un método que permite verificar todo nuestro ser en función de sentimientos: primero hay sensación, luego pensamiento y, como resultado, movimiento. Además, su práctica ayuda a identificar movimientos que ejecutamos de manera automática e inconsciente y que son nocivos para nuestra salud.

El **mindfulness o consciencia plena** es una técnica que combina meditación y relajación para poder tener plena conciencia de nuestro ser en determinado momento y encaminarnos a objetivos específicos. Implica prestar atención a todos los *inputs* internos y externos de un momento particular para entender los mecanismos que operan en uno mismo respecto a esta situación. En estados avanzados de su práctica permite ejercer el control total de los movimientos del cuerpo y la manera que tenemos de presentarnos a los otros.

### 3

## LA VOZ

La voz es el último de los recursos que nos permiten reafirmar nuestro lenguaje no verbal en el proceso de enamoramiento y búsqueda de pareja. Para Tamara Chubarovsky, pedagoga Waldorf y terapeuta del lenguaje de base antroposófica, «a través del timbre, tono, gesto y dinámica de la voz tomamos conciencia de las emociones que fluyen en nuestro lenguaje y a través del efecto curativo de los sonidos, transformamos, purificamos y enriquecemos estas emociones».

A cada personalidad le corresponde un tipo de voz. Lo que propone la experta es que, con nuestra voz, corriamos aspectos de nuestro carácter que pueden no ser beneficiosos para nosotros mismos y para nuestras relaciones. Por ejemplo, explica que alguien que es de carácter blando, maleable, tiene un tono de voz suave, redondeado y poco articulado. Para esta persona, hacer ejercicios con sonidos como D y T acompañados de movimientos de cuerpo lineales le permitirá ganar en firmeza. A su voz y a su carácter.

Puede ser que, por el contrario, seamos de personalidad distante, con lenguaje frío, seco y mecánico. Alguien desconectado de sus sentimientos. En este caso, lo que se necesita es dotarlo de sonidos cálidos, blandos. «El que habla entrecortado, trabado, es que también en su vida anímica está falto de fluidez y expansión –explica Chubarovsky–. «Se beneficiará enormemente de las cualidades expansivas y de fluidez de la L, así como otro con tendencia depresiva puede necesitar el vigor y energía de la R.» El secreto está en volver a conectar la voz con los sentimientos; de esta manera, cuando hablamos, emerge nuestro verdadero yo, la persona que somos y que queremos mostrar al otro.

Una vez que hemos conectado con nuestra voz, debemos ser capaces de manejar el amplio rango de matices que tiene para poder expresar aquello que queremos expresar en cada momento. Lo primero para usarla correctamente es leer el momento: si estamos en una situación de intimidad con alguien, o delante de muchas personas en una reunión social con amigos, o en una situación formal de trabajo. Dependiendo del momento, nuestra voz se articulará de una u otra forma. Que sea acorde a la situación ayudará a comunicar correctamente y a conectar con quien esperamos hacerlo.

Debemos tomar conciencia de que nuestra voz tiene una influencia tremenda en los otros. El tono, la velocidad o la correcta articulación son elementos que hacen que nuestro discurso cale o no, que se nos comprenda tal cual nos hemos expresado, o por el contrario, que llegue una imagen errónea de aquello que estamos diciendo. Si conozco a alguien y deseo tomarme con calma el tiempo para conocerlo, lo que no puedo hacer es hablarle rápidamente, atabalarlo... He de articular un discurso pausado, con un tono suave, para crear un clima acorde al que me he imaginado para conocerle. De la misma manera, si lo que busco es alguien dinámico para que me acompañe en mis aventuras de vida, esperaré que tenga un ritmo dinámico, un tono enérgico y vivo. Si habla con la voz baja, de manera poco rítmica, supondré que no es la persona a la que estoy esperando.

Además del momento, debemos prestar atención a la energía de nuestra voz: sin quererlo, nuestra voz transmite los deseos, o no, que tenemos de hacer alguna cosa. Podemos jurarle a una persona que nos interesa muchísimo su conversación, que estamos pasando un momento fenomenal; sin embargo, si nuestra voz no dice lo mismo y se oye desganada, poco implicada, jamás nos creará lo que con el lenguaje estamos afirmando. La inseguridad, miedo, nervios o mentiras son emociones que marcan la voz de manera particular: en el primer caso temblorosa, en el segundo aguda y nasal, en el tercero titubeante y áspera, y en el cuarto, con una intensidad más baja de la habitual.

Por ello, debemos tener claro qué queremos transmitir al otro, y como dice Tamara Chubarovsky, sentirlo para proyectarlo con la voz, atendiendo al momento, a nuestro interlocutor y a nuestros objetivos. Porque no hay un tono, velocidad o proyección de la voz más adecuados o persuasivos que otros. Siempre depende del contexto.

Quizás, la única cosa que se debería evitar siempre es tener un tono de voz plano. La monotonía vocal hace que nuestro interlocutor deje de prestarnos atención porque no somos capaces de transmitir los matices del discurso. Las personas que hablan monótonamente aburren, sus mensajes no llegan a los otros y suelen sufrir el vacío. Basta con conocer la propia voz para poder manejarla según el discurso y el momento.

Las voces de hombre y mujer, dado el contexto social, tienen diferentes interpretaciones subyacentes. Las de los hombres, más graves y firmes, se relacionan con la autoridad, el mando, la confianza, el respeto, y en cambio, las de las mujeres, más agudas, se relacionan más con la vida familiar, el acogimiento –hijos, padres, pareja–, con la misma seducción, e incluso, negativamente, con emociones como la histeria.

## **EJERCITAR NUESTRA VOZ PARA CONECTAR MEJOR**

Ser asertivos con nuestra voz puede ser un objetivo alcanzable a través de diversos ejercicios que permiten practicar cuestiones como la dicción, la proyección o incluso el tono adecuado para cada situación.

➤ **Vocalización.** Practicar la vocalización contribuye a otorgar un timbre más agradable a la voz, ayudando a entrenarla para poder subir y bajar de tono sin forzarla mientras se habla. Sentados, relajamos todo el cuerpo, nos dejamos llevar por pensamientos agradables, de manera que la garganta no quede forzada. Tomamos aire y pronunciamos en un tono constante por varios segundos cada vocal en este orden: u, o, a, e, i. La idea es comenzar por los tonos más bajos del registro para luego pasar a aquellos más altos, descubriendo hasta dónde somos capaces de agudizar el timbre.

➤ **Articulación.** Mejorar la articulación permite que nuestros mensajes lleguen más nítidamente a nuestros interlocutores. De pie, frente al espejo, hacemos lecturas en voz alta de cualquier tipo de texto de nuestro interés, mientras mordemos un lápiz sin dejarlo caer consiguiendo que se nos entienda correctamente. Parece un ejercicio ridículo y poco útil; sin embargo, lo que hace es forzar los músculos de la zona de la boca haciendo que se nos entienda mucho mejor una vez ya no estamos con el lápiz. El mismo ejercicio lo podemos hacer con un tapón de champán.

➤ **Escucha.** Grabarnos mientras hablamos para después escucharnos nos ayuda a entender si estamos en el tono que nos corresponde, si nuestra dicción es la correcta y si nuestra proyección de la voz se corresponde con nuestras emociones.



DERRIBAR **BARRERAS**  
PARA **EJERCER** UN LENGUAJE  
NO VERBAL **POSITIVO**

Tras años en el olvido, el lenguaje no verbal está en la mayoría de nosotros desplazado por pulsiones racionales y emocionales que son difíciles de anular. No quiere decir que no nos comuniquemos a través de nuestros gestos y movimientos; ya hemos visto que no hacerlo es prácticamente imposible. De lo que sí se trata es de no utilizar bloqueos o barreras inconscientes que nos impidan conectar con el otro.

Y es que, de hecho, estos bloqueos inconscientes son también elementos del lenguaje no verbal que utilizamos a menudo para protegernos o para distanciarnos de la otra persona: situar un objeto entre nosotros –un libro, el bolso– o cruzar las piernas o los brazos en una posición de cierre son señales de nuestro bloqueo emocional en ese momento, un bloqueo que no siempre es responsabilidad de la otra persona.

Muchas veces, somos nosotros mismos los que nos planteamos barreras en el descubrimiento de los otros, ya sea por cuestiones afectivas, por temor a la crítica o influenciados por el qué dirán, por excesivo formalismo y falta de espontaneidad, y sobre todo, por malas experiencias pasadas que nos marcan de manera determinante. Se debe trabajar a conciencia el derribar estos bloqueos para dejar fluir de manera más espontánea nuestro ser no verbal y entrar en conexión con el otro.

Tal y como explica Philippe Turchet, «los hombres y las mujeres más seductores tienen dos bazas principales para enfrentarse a la censura de una parte de sus mensajes subliminales. Primero, suelen alejar cualquier nube que haya en la comunicación. Segundo, saben reconocer muy rápidamente las barreras mentales que se pueden erigir; por lo tanto, las pueden evitar más fácilmente en caso necesario».

El primero de nuestros objetivos si queremos seducir y conectar con alguien ha de ser la creación de un clima de comunicación sereno y adecuado. Esto no se refiere a que debemos hablar siempre en un entorno silencioso y exclusivo para la pareja. ¡Nada más lejos! Simplemente, tiene que ver con practicar la desconexión con aquello que nos ancla y que limita nuestra percepción para abrirnos a los otros tal cual somos, y de esta manera, conseguir percibir a la otra persona tal cual se nos está presentando.

Lo difícil es que, tal y como explica el padre de la sinergología, Turchet, el cerebro no siempre está listo para recibir toda la información que le llega. A menudo, el inconsciente construye barreras que hacen que cualquier intento de comunicación subliminal sea en vano. Saber cómo evitarlas y abrirse al otro apenas notamos que se están produciendo es

una manera efectiva de no restar oportunidades a nuestra búsqueda del amor.

Como decíamos al inicio de este capítulo, estas barreras no siempre son una consecuencia inmediata de algún comportamiento de la otra persona hacia nosotros, sino que muchas veces tienen que ver con barreras internas que emergen de manera automática ante determinadas situaciones o mensajes, sin siquiera nosotros esperarlo.

## LA BARRERA AFECTIVA

Quizás una de las barreras más habituales es aquella que nos impide escuchar y procesar correctamente las palabras de alguien que no apreciamos. Si no sentimos aprecio por una persona –nos cae mal, nos violenta, no nos genera confianza–, nos cerramos a ella irremediabilmente. Así lo explica Philippe Turchet: «Nos resulta imposible acceder al inconsciente de un hombre o de una mujer que no nos aprecia. Su cerebro filtra todos los estímulos emocionales que le enviamos y los rechaza. El inconsciente se cierra por necesidad cuando el cerebro moviliza sus recursos cognitivos para defenderse. Y las operaciones de buena comunicación, vectores de seducción, dejan de funcionar porque el cerebro deja de ser libre».

Diversos son los motivos por los que se puede generar esa barrera afectiva. Uno de ellos tiene que ver con la poca disposición que tenemos a conectar. Aunque no nos demos cuenta, muchas veces nos presentamos a una cita con ganas de encontrar el amor pero sin una actitud adecuada para hacerlo. Las preocupaciones de nuestra vida cotidiana suelen ser el principal motivo: no conseguimos desconectar de ellas cuando vamos al encuentro del otro y transmitimos una imagen de ausencia. Estamos pero no nos dedicamos. Y eso, no verbalmente, se nota y genera rechazo.

Si se mirara desde fuera la escena, entenderíamos perfectamente qué pasa. Imaginémonos que el motivo del bloqueo es estrés a causa del trabajo. Llega a la cita corriendo, porque salió tarde, por lo que su presencia personal denota cansancio y agitación. Habla con ritmo acelerado, no acaba de encontrar una posición de comodidad. Aún no se sitúa en la escena, y la otra persona, que ya le aguardaba en el lugar, se siente arrollada por un torbellino que no se esperaba. Desde su posición en la silla, se inclina levemente hacia atrás para mirar con más perspectiva a la otra persona, pero ya se ha producido el clic. No era lo que esperaba y no sabe cómo reconducirlo. A partir de ese momento se dedica a esperar que pase el tiempo: mira más a lo que le rodea que a su interlocutor, practica movimientos de cierre y sus pies apuntan hacia la salida... Por mucho que lo intente quien llegó a la cita cargando el estrés del trabajo, por mucho que

ahora esté calmado y quiera conectar con el otro, no conseguirá hacerlo porque, afectivamente, el otro ha renunciado, al menos por el momento.

Cundo se producen barreras emocionales, continuando con las explicaciones de Turchet, en algunas situaciones intentamos irnos. En otras no deseamos irnos, pero introducimos barreras más físicas entre nuestro interlocutor y nosotros mismos. «Somos educados y no vemos ninguna razón para irnos, pero tenemos la necesidad inconsciente de protegernos de la presencia o del deseo invasor de la otra persona.» Por ejemplo: puede ocurrir que nos pique el exterior del brazo, y para salvar este picor crucemos el otro y nos rasquemos levemente. De manera inconsciente nos hemos separado definitivamente del otro a través de un simple gesto que, en el caso de no conocerlo, no tendría para nosotros ningún significado e importancia.

Otra barrera afectiva habitual es la del estado de vigilancia. En este caso, es útil dar la sensación a nuestro interlocutor de que lleva la voz cantante del momento, que decide el tono de la conversación, los ritmos y el acercamiento. Si hacemos sentir al otro como que él nos ha elegido, anulamos completamente las posibilidades de vigilancia, ya que siente el control total de la situación. Este es el principio que utilizan los estafadores, hacer creer al otro que tiene el control, haciéndole bajar las defensas y engañándolo. Por supuesto, la recomendación en este caso no tiene que ver con una estrategia de engaño, sino con una manera de conectar de forma más efectiva con la otra persona.

Otro tipo de barrera afectiva, de mayor calado y para la que se necesita la guía de un especialista para superarla, tiene que ver con si tenemos una visión negativa de nosotros mismos. Creer que somos un tipo de persona afecta positiva y negativamente. Si estamos convencidos de que somos capaces, seguramente haremos lo que nos proponamos. En cambio, si creemos que no merecemos amor, lo más probable es que nos cueste trabajo encontrarlo.

Nos será difícil porque nuestro cuerpo hablará de esa creencia. Si no nos consideramos dignos de ser amados –ni lo suficientemente interesantes, atractivos, divertidos, guapos...–, nuestro cuerpo así lo expresará, y nuestra postura y gestos no estarán avisándole al otro de que lo que realmente estamos buscando es el amor. Tendremos una postura lánguida, que casi no pone en valor nuestra anatomía, nuestros gestos serán escasos con una actitud general de desidia, no por la falta de necesidad en el amor, sino por la poca esperanza que tenemos en dar con él.

Otra de las barreras afectivas que condicionan nuestro lenguaje no verbal es la idea que tenemos del amor y de la persona de la que nos enamoraremos. Si tenemos un ideal preestablecido, una clara idea de cómo ha de ser la situación, la persona y el momento, lo más probable es que si nuestros deseos no coinciden con esa imagen mental que nos

hemos hecho, caigamos en una desilusión profunda. Y al entrar en escena la desilusión, se activa una importante batería de gestos y movimientos que lo único que harán es explicarle a la otra persona que no nos interesa, aunque ni siquiera nos hayamos dado el tiempo para conocerla. ¡Podría ser mucho mejor o mucho más interesante que nuestros ideales! Lamentablemente, con nuestro cuerpo, le estaremos diciendo que no invierta tiempo en nosotros. Nos cerramos, y sin abrir la boca, le estamos enseñando el camino de la salida.

La ventaja de conocer las barreras que se producen en el proceso comunicativo a nivel no verbal nos da la oportunidad de reconducirlo. No quiere decir que sea sencillo hacerlo, pero debemos intentarlo. Si identificamos todas aquellas cosas que nos afectan negativamente a nivel emocional, podremos regularlas y minimizarlas. Pero, ¡ojo!, no se trata de ignorarlas o menospreciarlas. Estas emociones siempre tienen un origen más profundo que la expresión del sentimiento en sí –el movimiento y el gesto–, y existen para comunicarnos algo. Basta con que escuchemos a nuestro cuerpo, y si nos sentimos en condiciones de manejarlas para ir al encuentro de la otra persona, tenemos los recursos no verbales para conseguir hacerlo.

## LA BARRERA DE LA CRÍTICA Y DE LA DICTADURA DEL QUÉ DIRÁN

En esta sociedad de la imagen y la apariencia, nos vemos frecuentemente obligados a actuar de determinada manera según el papel que ocupamos en la sociedad: como hombre/mujer, heterosexual/homosexual, padre/madre, pareja/marido/mujer, hijo/hija, estudiante/trabajador, amigo/desconocido... Todos y cada uno de nosotros esperamos que el otro ejerza su rol, y todos esperan que nosotros seamos capaces de ejercer correctamente el nuestro. Esta convención social actúa como un fuerte condicionante de nuestro actuar. Estamos tan convencidos de cómo debemos ser en cada momento, nosotros y los otros, que a la nada que algo se salga de la regla las críticas arrecian. Y si estas críticas se producen hacia nosotros, nos hacen daño, y siempre reaccionamos adecuando nuestro comportamiento, o bien, haciendo una huida hacia delante para mantenerlo a toda costa, con las consecuencias que ello comporta.

Cuando estamos en proceso de conocimiento de alguien, esta sensibilidad ante las críticas se acentúa. Lo que queremos es ser realmente atractivos e interesantes, responder al papel que representamos. Por ello, cuando a pesar de nuestra predisposición a ser todo lo perfectos que podemos nos llega una crítica, se desencadena una tormenta interior que nos lleva, cómo no, al cierre ante el otro.

Pero ¿cómo saber si nos están provocando malestar (o provocamos malestar) con motivo de una crítica? Tal y como desvela Turchet, la respuesta está en los microgestos, esos pequeños movimientos fugaces e inconscientes donde la mano entra en juego son un indicador claro de que algo no funciona. Rascarse la oreja, refregarse un ojo o rascarse el cuello son signos de que lo que estamos escuchando no nos gusta para nada porque ataca directamente nuestro ego, la manera en la que somos o estamos queriendo ser. En el primer caso, la oreja es muestra de nerviosismo por lo que se escucha; en el segundo, el ojo, se asocia con la tristeza por aquello que se ve, y en el tercero, el cuello, tiene que ver con una contención en relación a algo que no queremos decir (¿cállate, quizás?). La combinación de esos movimientos –rascarse la parte inferior del ojo en vez de

restregarlos, por ejemplo– son siempre signo de un mismo tipo de malestar: no nos gusta aquello que sentimos por parte del otro o los otros.

Para Philippe Turchet, en lo que respecta a la barrera mental en relación con la crítica, puede que el gesto más significativo e interesante sea, sin duda, el de tocarse la punta de la nariz por su parte inferior, o bien, rascarse esa misma zona con los dedos de la mano de manera enérgica, como si se estuviera evitando sentir un mal olor.

«Una persona a la que le pica la base de la nariz y que se rasca la nariz subrepticamente, con la zona cutánea del nervio maxilar avivada –explica–, no cree lo que usted le dice. Esa persona está incómoda y moviliza los recursos de su cerebro para adaptarse. Tanto si se pellizca las narinas como si se frota la nariz con el índice doblado, está en la misma disposición psicológica respecto a usted: el rechazo.»

Cabe destacar que el miedo a la crítica y al que dirán lo sufren de manera más determinante las personas que tienen una baja autoestima y una concepción mermada de sí mismas. Para estas personas, ni la crítica constructiva, aquella que se hace con la intención de ayudar al otro a mejorar un aspecto de su comportamiento, es bien recibida. Todo cae en los ataques personales y en el menosprecio gratuito.

Quienes tienen miedo a la crítica y están pendientes del que dirán, al enfrentarse a una nueva relación, suelen acceder a ella a la defensiva. No quiere decir que sean menos amables ni que no traten con encanto y seducción a su interlocutor, sino que físicamente están en posición de protegerse. Brazos y piernas cruzados, pies dispuestos a escapar... Además, suelen comportarse de manera sobreactuada. Son poco espontáneos en sus gestos, ya sea porque los están controlando al máximo para reafirmar la imagen que quieren provocar en el otro, o bien, porque se contienen y se mueven de manera rígida con el fin de no destacar demasiado.

Para tratar con este tipo de personas, una buena táctica es dejar que hablen ellas, proporcionarles un entorno cómodo para comenzar a conocerse. Asimismo, ofrecer algo para que lo puedan mantener en las manos –una copa, un pequeño objeto de regalo– ayuda a que desmonten la barrera física y emocional respecto a nosotros. Si nos mostramos conciliadores y con un nivel de agresividad cero, confirmaremos, además, que no estamos dispuestos a atacar a nadie. Con el tiempo, si la relación perdura, llegarán las críticas constructivas, y en ese momento estaremos en disposición de hablar directamente sobre aquello que creemos que es mejorable en el otro, consiguiendo gestionar sus barreras (o las nuestras).

## LA BARRERA DE LA ÉTICA

Cuando recibimos un mensaje del otro que no encaja con nuestra escala de valores y nuestras convicciones intelectuales e ideológicas lo que hacemos es bloquear cualquier tipo de acercamiento hacia la otra persona. En situaciones de debate político de calle, por ejemplo, ante una opinión ideológica diametralmente opuesta a la nuestra, lo que solemos hacer es defender de manera vehemente nuestra opción: no atendemos a razones y lo único que conseguimos es reafirmarnos en nuestros motivos. En este esfuerzo intelectual, nuestro cuerpo también nos apoya: no recibimos los mensajes de seducción del otro (si es que los hay) e invertimos todas nuestras energías en protegernos de él. La única opción ética que vale es la nuestra.

Si escuchamos a alguien mantener una argumentación racista o xenófoba y no compartimos sus opiniones, nada de lo que diga o haga esa persona a continuación importará. Para nosotros ha muerto, no existe. De hecho, utilizamos diversos gestos para protegernos de esa persona: nos ponemos la mano en la boca para librarnos de ese interlocutor –tapándola totalmente, parcialmente– y podemos incluso dejar de pestañear para evitar enviar información de ese ser que nos desagrada a nuestro cerebro.

Frente a un cierre tan radical, la única manera que puede operar un acercamiento pasa por la palabra, por la argumentación verbal. No podemos conectar con el otro hasta que no conseguimos volver a admitirlo dentro de nuestros preceptos y convicciones éticas. Ya sea porque su frase fue un desliz o una malinterpretación nuestra, necesitamos confirmar intelectualmente que estamos alineados; solo a partir de ese momento comenzará una tímida apertura, marcada por la desconfianza, en la que podría haber alguna posibilidad de reconexión.

Lo complejo de la ética es que se opera no a través de las emociones, sino que también entra en juego el raciocinio. Por ello es tan difícil de derribar esta barrera, porque no tiene que ver solo con sensaciones, sino que se conecta con discursos que hemos construido a lo largo de los años y para los que hemos creado una justificación intelectual que los contiene. Puede ser que sean barreras reales para conocer a nuevas

personas, pero lo que sí es cierto es que son parte constituyente de nuestro ser. Si renunciamos a nuestras convicciones éticas, y con ello dejamos caer los mecanismos de defensa que sostienen estas creencias, lo que estamos haciendo es convertirnos en algo que no somos. Prestemos atención a nuestras convicciones y adaptémoslas a los cambios que vive el mundo, la sociedad y nosotros mismos. No quiere decir derribarlas y flexibilizarlas, sino simplemente estar abiertos a escuchar otros puntos de vista que, sin ser iguales a los nuestros, pueden ser de interés conocer y compartir.

## LA BARRERA DE LAS EXPERIENCIAS NEGATIVAS

Todo lo que vivimos en nuestra vida determina la manera en la que nos comportamos. Si las experiencias positivas nos reafirman, las experiencias negativas hacen que nos volvamos desconfiados con el mundo que nos rodea. Gracias a ellas, construimos diversos mecanismos de defensa con el fin de protegernos y evitar volver a vivir la emoción negativa que generan.

Cuando nos aventuramos en una nueva relación, las experiencias negativas actúan como alarmas inesperadas. Se disparan sin esperarlas y sin que nos demos cuenta, condicionando la relación que estamos construyendo con la otra persona. Es lo que se conoce como *memoria autobiográfica*, una suerte de ‘disco duro’ de nuestras emociones que funciona como ancla. En determinado momento, un detalle nimio dispara la alerta y todo nuestro cuerpo viaja en el pasado a ese momento negativo y, de un segundo al otro, se bloquea. Pasamos de una situación de apertura total, o al menos de la intención de conectar, al cierre máximo.

Cuando ello ocurre, a nosotros mismos o al otro, es inevitable notarlo. Desde una posición de apertura –el cuerpo inclinado hacia delante, mostrando el interior de la pierna o el brazo, acariciando el interior de la muñeca, con los pies abiertos hacia la otra persona...–, de un momento a otro cambiamos de actitud y dejamos de estar abiertos al otro. Puede ser una palabra dicha por la otra persona, una canción que suena en ese momento, un gesto hecho sin ninguna intención particular. Cualquier detalle por pequeño que sea puede disparar nuestra memoria autobiográfica.

Dependerá de la emoción que nos trae ese recuerdo, la forma en que nos comportemos. Puede ser que interiormente nos genere angustia; entonces moveremos nuestros pies y nuestras manos de manera errática, miraremos hacia todas direcciones sin fijar la vista en nuestro interlocutor y estaremos en posición de vigilia. Si el recuerdo nos genera miedo, nos protegeremos con los brazos y nuestras piernas estarán listas para ejecutar la huida. Si por el contrario lo que sentimos es tristeza, todo nuestro cuerpo estará lánguido y no estaremos preparados para recibir al otro. Si se trata de vergüenza,

intentaremos ocultar nuestra boca y nuestras manos, y si lo que sentimos es culpa, bajaremos la mirada, ya que lo que estamos ocultando es algo de nuestro interior.

Es imposible no traer al presente los recuerdos negativos de una mala experiencia. De hecho, es un mecanismo de defensa natural que nos permite protegernos de aquello que nos puede hacer daño. Por lo mismo, si en un momento determinado, somos nosotros los que nos vemos envueltos en un recuerdo negativo, lo recomendable es tomar conciencia del momento, y poco a poco, buscar la salida para volver al tiempo presente, entendiendo que aquello que ocurrió una vez no tiene por qué volver a pasar.

La capacidad de recuperarse de las experiencias traumáticas se conoce como *resiliencia*. Este crecimiento posterior a una mala experiencia puede desarrollarse en cinco ámbitos: hay quienes tras una mala experiencia sienten que tiene mayores oportunidades de ser felices; otros se sienten más cercanos y desarrollan empatía con cierto tipo de personas o colectivos; también se puede sentir un poder renovado –«ahora puedo enfrentarme a lo que sea»–; se puede renacer con una nueva apreciación de la vida, o incluso, encontrar la esperanza en una creencia religiosa o espiritual.

Cada una de estas maneras de superar una experiencia negativa dará lugar a un tipo de lenguaje no verbal que será claramente identificable: si soy feliz, gesticulo, tengo un tono de voz vivaz y potente; si soy empático, miro a los ojos, conecto con las manos, con pequeñas caricias al otro tras entrar en su zona de confianza; si me siento poderoso, tengo una postura que llena el espacio, mi voz se proyecta, mis movimientos son firmes y seguros, y si he renacido en la espiritualidad, lo más seguro es que mi voz y mis movimientos sean reposados y rítmicos.

Lo importante de las experiencias negativas no es olvidarlas, sino tener la capacidad de vivir con ellas y usarlas como mecanismos de alerta puntual frente a las situaciones del presente. Si no se alcanza este estado, lo que hacemos es bloquearnos. En este caso, lo que se recomienda, es buscar ayuda de un profesional para encarar el futuro sin tener que cargar con traumas del pasado.

## BARRERAS CULTURALES

Se trata de un tipo de barrera cada vez más frecuente, dado el importante proceso de globalización en el que nos vemos inmersos. Si antes las sociedades eran poco permeables a culturas ajenas, hoy es habitual estar en un grupo y que haya un miembro extranjero, proveniente de otro ámbito cultural, con el que nos vemos obligados a compartir experiencias sociales.

Ya que la comunicación efectiva depende de la correcta capacidad de comprensión del uno respecto al otro, cuando existen diferencias de conocimientos entre el emisor y el receptor de manera que se dificulta la comprensión de los mensajes, nos encontramos frente a una barrera cultural.

En este caso, la comunicación no verbal, más que una fuente de comprensión del discurso hablado, se convierte en un posible punto de conflicto. Los gestos y movimientos manejados por cada cultura son siempre diversos. Si dos personas que no comparten cultura se encuentran, es inevitable que se comuniquen sobre la base de su particular código societario, que seguramente será totalmente desconocido para el otro. Es ahí donde nacen las incomprensiones y los malentendidos entre las personas, una situación que, por supuesto, no tiene una intencionalidad negativa, sino que simplemente se produce a partir de una gestualidad diversa.

Por lo mismo, en el caso de encontrarnos con una persona de otra cultura, lo conveniente es consultarle cada una de las dudas que tenemos en relación a los movimientos y gestos que hace, evitando interpretar bajo la lupa de nuestra cultura la forma que tiene de comunicarse con nosotros. La actitud ante el otro ha de ser la de curiosidad: curiosidad por entender, por descubrir, por conocer qué nos dice y de qué manera nos lo dice. Con esta simple actitud, las puertas de la relación se abren, y las barreras de la cultura se derriban.



**EJERCICIOS**  
PARA LEER  
EL **LENGUAJE**  
NO VERBAL

Como toda práctica, si lo que queremos es mejorar nuestra capacidad de interpretar la comunicación no verbal del otro, así como mejorar nuestra propia capacidad de expresarnos a través de nuestros movimientos y gestos, se requiere trabajo y dedicación.

A continuación, se proponen diversos ejercicios para realizar de manera individual, en pareja o en grupo. En el caso de aquellos entrenamientos en los que participan más de una persona, es importante que quienes comparten el ejercicio sean de confianza; de esta manera, se garantiza que se consigue el objetivo buscado.

1. **Descifrando el lenguaje no verbal.** Una manera divertida de entrenarse en la interpretación del lenguaje no verbal es viendo una película o una serie de televisión sin sonido. La dinámica sería escoger una escena que no hayamos visto nunca y, a continuación, apuntar el tipo de conversación que podrían estar manteniendo los protagonistas del *sketch*. Mientras se visualiza, es importante ir analizando parte por parte del cuerpo todos los gestos implicados en la conversación: cómo es la actitud general –la estatua– de los personajes implicados; qué expresiones tienen en sus caras –cejas, ojos, boca–; cómo mueven sus brazos; cómo se mueven los personajes en el espacio, si hacen algún tipo de movimiento especial con sus piernas y pies... Apuntar cada uno de estos detalles es un ejercicio útil para desestructurar una a una las expresiones que los protagonistas realizan.

Cuando consideremos que hemos identificado cada una de las conversaciones que mantienen –no hace falta adivinar el tema, sino el tono general–, visualizamos la misma pieza, esta vez con sonido, y confirmamos si nuestras suposiciones son acertadas o no. Para acabar el ejercicio, siempre es útil apuntar qué actitudes provocan qué movimientos –por ejemplo: respuesta negativa => movimiento de cabeza de izquierda a derecha sobre su eje horizontal–. De esta manera, tras la realización múltiples veces de este mismo ejercicio con diferentes escenas, podremos crear nuestro propio diccionario de gestos no verbales, que podremos completar, incluso, a través de la experiencia real con los otros

2. **Claves de acceso ocular.** Quizás uno de los gestos más difíciles de identificar en la otra persona sean los micromovimientos de sus ojos. Este gesto fugaz e inconsciente, que en programación neurolingüística se conoce como *clave de acceso ocular*, es altamente útil para comprender si nuestro interlocutor nos dice la verdad o no, para entender si ante determinado *input* nuestro –verbal o no verbal– está conectando

con sus experiencias, articulando una nueva imagen, o en una introspección de sentimientos. Con el objetivo de practicar esta compleja reacción, necesitamos la ayuda de una persona de confianza. La dinámica es sencilla: la someteremos a un cuestionario simple acerca de asuntos sobre los que nosotros también tenemos conocimiento, y justo en el momento en el que estemos acabando de lanzar la pregunta, prestaremos atención a la dirección en la que mueve sus ojos.

- *Una pregunta sobre un lugar que ambos conozcamos.* La persona debería mirar hacia su campo visual superior izquierdo para recordar: «¿Me describes la decoración de tu salón?».
  - *Una pregunta sobre una situación imaginaria.* La persona debería mirar hacia su campo visual superior derecho para verse en la situación que se le propone: «¿Cómo te verías disfrazado de...?».
  - *Una pregunta sobre algo que hayamos verbalizado.* La persona debería mirar hacia su campo visual medio izquierdo para recordar las palabras: «¿Qué es lo primero que has dicho esta mañana?».
  - *Una pregunta para construir un mensaje verbal.* La persona debería mirar hacia su campo visual medio derecho para construirlo: «¿Cómo se deletrea la palabra...?».
  - *Una pregunta que le haga conectar con sus sentimientos.* La persona debería mirar hacia su campo visual inferior izquierdo para ponerse en contacto con sentimientos y emociones: «¿Cómo te sentiste la primera vez que te dieron un trabajo?».
  - *Una pregunta que la obligue a hablar consigo misma.* La persona debería mirar hacia su campo visual inferior derecho: «Canta para ti mismo tu canción favorita».
3. **El espejo.** Una escena al más puro estilo *Taxi Driver*. Solo frente a un espejo, recrea una conversación que hayas mantenido con alguien, o bien, invéntate una escena de una conversación que mantendrás con alguna persona. Practica diferentes matices de los gestos implicados en la conversación: con mayor y menor intensidad, cambiando la proyección de tu voz, moviéndote por el espacio. Si consigues, además, grabarte y visualizarlo, podrás valorar de manera racional cómo se perciben tus gestos.
4. **Teatralizaciones.** Una práctica que se aprovecha mucho más si se juega en grupo es escribir en hojas de papel diferentes frases sin sentido de profundidad específico, pero de preferencia largas («quería una naranja de postre aunque he visto los plátanos y en realidad he cambiado de opinión de manera imprevista por lo que

ahora no sé qué es lo que comeré», «te iba a llamar pero no me dio tiempo y estoy en el autobús camino del supermercado porque nos falta leche para mañana y he pensado que era mejor pasar de inmediato porque si no después nos daría pereza salir»...), y en otras, escribir emociones individuales como ira, tristeza, angustia, miedo. La idea es coger un papel de frases y un papel de emociones, y leer la frase simulando la emoción escogida, tanto en lo que se refiere al tono de voz como en relación a los gestos y movimientos que expresan esa emoción. El resto de personas ha de adivinar la emoción implicada, y tras una primera interpretación, dar indicaciones a la persona sobre cómo representarla de manera más creíble y efectiva.

5. **Recrear conversaciones.** Un ejercicio para realizar solo. Un día cualquiera, ve a un restaurante o a algún lugar concurrido donde sea posible observar a las personas durante al menos diez minutos seguidos. Elige una situación de las muchas que en ese espacio se producen, y céntrate en ella imaginando qué dicen sus protagonistas. A no ser que uno se atreva a ir a preguntarle a los observados sobre qué estaban conversando, el ejercicio se termina al realizar un completo listado de los gestos vistos, atribuyéndole a cada gesto una emoción o intención determinada. Si esta práctica se realiza con alguien, es interesante intercambiar puntos de vista en relación a lo que uno y otro piensan que los observados están diciendo.
6. **Cuentos infantiles.** Un ejercicio más que óptimo para descubrir la enorme cantidad de registros vocales que tenemos es escoger un cuento infantil y leerlo impostando las voces de los personajes que en él aparecen. Lo interesante es grabarse para escuchar posteriormente cómo nuestra voz cambia de un personaje a otro. Pese a que en la vida real seguramente no usaremos jamás ese tipo de registros exagerados, sí que nos sorprenderá ver, o más bien oír, la riqueza de nuestra voz: los diferentes timbres, tonalidades, intensidades. Si somos capaces de trasladar esta riqueza vocal a nuestras conversaciones cotidianas, habremos ganado en comunicación no verbal ante nuestros interlocutores.
7. **Debates políticos.** Dada la preparación de la puesta en escena, ver debates políticos nos permite revisar el amplio rango de gestos y movimientos no verbales disponibles con que cuenta una persona. No hace falta que sean actuales. Podemos comenzar con un clásico de los debates, el de Nixon y Kennedy de 1960, donde según los expertos cambió la comunicación política para siempre. Identificar los aciertos y los errores de los protagonistas –qué frases son más convincentes, cuáles no acaban de convencernos y porqué...– y descubrir los mecanismos del movimiento de manos, la presencia física y la empatía que se crea a través de la mirada son enseñanzas altamente útiles de este tipo de piezas.
8. **Tomar conciencia del propio cuerpo.** El objetivo de esta dinámica es sentir nuestros

movimientos. Sentados, tumbados o de pie, como nos sintamos más cómodos, y comenzar a tomar conciencia de cada una de las partes de nuestro cuerpo. Cerramos los ojos y pensamos en los dedos de nuestros pies y los movemos; a continuación los tobillos, y los movemos –hacia arriba y hacia abajo, de manera lateral–; después las piernas, las rodillas, la cadera, la cintura, el estómago, las manos, los brazos, los codos... hasta llegar a la cabeza, los ojos, la nariz. Mientras estamos moviendo cada parte del cuerpo debemos pensar en ella, imaginar cómo se mueve y sentir que se mueve.

Tras esta introducción, cantaremos en voz alta una canción, o leeremos un poema, o incluso, simularemos una situación cotidiana, y moveremos nuestro cuerpo según la emoción que esa situación nos hace aflorar en ese momento. Pero no lo moveremos de la manera que lo haríamos habitualmente, sino que lo haremos con plena conciencia, pensando realmente en cómo se mueve aquella parte del cuerpo cuando decimos tal frase, cuando en nuestro pecho resuena tal sonido de determinada palabra. Al hacerlo de esta forma, lo que hacemos es relacionar una emoción con un movimiento, consiguiendo anclarla en nuestros movimientos. En función de la práctica, exagerando el gesto que se conecta con determinado sentimiento, acabaremos por expresar no verbalmente a la perfección aquello que queremos decir. No es que lo hagamos bien o mal; simplemente, lo haremos de la manera que sí sabemos hacerlo, siendo fieles a aquello que sentimos y reflejándolo tal cual nos lo hemos imaginado en nuestro cuerpo.

## ❖ PREPARADOS PARA ❖ CONECTAR CON EL OTRO

Poco queda que decir en este punto. Quizás, recordar el porqué de este esfuerzo por desvelar las claves de la comunicación no verbal en relación a la búsqueda del amor.

No siempre sabemos qué buscamos, dónde se encuentra y si ese alguien que hemos escogido o nos ha elegido es la persona que conectará definitivamente con nosotros. Lo que sí está a nuestro alcance es perfeccionar nuestra capacidad de expresar al otro lo que realmente sentimos en cada momento, y poder manejar sin engaño, sino con estrategia, la manera en que nos mostramos a la otra persona.

Porque comunicar no consiste en lanzar al otro todo aquello que queremos expresar de manera precipitada y sin sentido. Comunicar quiere decir elegir las mejores palabras, lanzarlas en el mejor momento y en el mejor lugar para que la otra persona comprenda realmente qué es lo que sentimos. En este proceso, la comunicación no verbal es uno de los tantos recursos comunicativos que tenemos para hacer llegar de manera más efectiva con nuestro mensaje. Es, además, una útil herramienta para percibir la apertura que la otra persona tiene hacia nosotros en un determinado momento. Es un termómetro real de la situación en la que nos encontramos como naciente pareja. Nos permite entender si debemos seguir avanzando, acelerar el paso o detenernos de manera momentánea o definitiva.

En este proceso de aprendizaje, manejar la comunicación no verbal no puede ser un freno racional a nuestros sentimientos. Muchas veces ocurre que, mientras más sabemos, menos espontáneos y naturales somos. El conocimiento añade ansias de control a nuestro comportamiento y, en el caso de la comunicación no verbal, esta tendencia puede verse acentuada por los buenos resultados que provoca cuando ya manejamos todas las variables del lenguaje del cuerpo. Es un hecho natural: al entender los mecanismos a través de los cuales opera la comunicación y perfeccionamos nuestro análisis del otro sin depender de él o ella para conocerlo en profundidad, queremos

siempre ir un paso más allá e inconscientemente comenzamos a ejercer una práctica excesiva de los recursos aprendidos. Si entramos en esta dinámica, lo único que conseguimos es que nuestras energías se dediquen a una tarea que está lejana a nuestro objetivo. Si aprendemos comunicación no verbal no es para espiar al otro, sino que lo hacemos, sencillamente, para conectar de manera más sincera y limpia.

Así pues, después de exponer múltiples técnicas y recursos para desvelar los secretos de la comunicación no verbal para el amor acaba este libro con un único consejo que no es de esta autora, sino de una obra esencial de la literatura universal: «*solo se consigue ver bien con el corazón. Lo esencial es invisible a los ojos.*»<sup>1</sup> Si lo que realmente queremos es conectar con el otro nos debería bastar con sentir y dejarnos llevar por nuestras emociones. Todo lo demás son complementos útiles, aunque prescindibles, para alcanzar nuestro objetivo, que es seguir el camino en compañía.

---

1. De Saint-Exupery, A., *El Principito*, Editora Latinoamericana, México, 1998.

## BREVE GLOSARIO DE GESTOS ❖ DE SEDUCCIÓN Y RECHAZO ❖

Sin ser una descripción exhaustiva de todos los gestos y movimientos que se producen durante el juego del amor, aquí se listan algunas de las principales señales no verbales que pueden darse durante el proceso de seducción:

### *Cabeza*

- **Acariciarse la cabeza.** Llevar la mano desde la frente hacia la nuca se asocia generalmente con ansiedad.
- **Apoyar la cabeza en la mano.** Si la mirada está perdida, aburrimiento. Si la mirada es sostenida y directa, interés.
- **Asentir con la cabeza.** Gesto de sumisión contagioso que puede transmitir sensaciones positivas. Comunica interés y acuerdo.
- **Bajar la cabeza y levantar la vista.** En el sexo femenino, postura que transmite sensualidad para atraer a los hombres.
- **Darse una palmada en la frente o en la nuca.** Señal de haber olvidado algo.
- **Levantar la cabeza y proyectar la barbilla hacia delante.** Agresividad y poder.
- **Inclinar la cabeza.** Si se ladea hacia la izquierda, mucho interés en el otro.
- **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, aburrimiento.
- **Palma en la mejilla o al costado de la cara.** Síntoma de una decepción inesperada.

### *Ojos*

- **Mantener la mirada.** Interés sexual.

- **No mirar a una persona.** Rechazo.
- **Mirada de arriba abajo.** Es característica de la persona que es muy sensual.
- **Mirar hacia abajo.** No creer en lo que se escucha.
- **Mirar a una persona con frecuencia.** Deseo de conectar y manifiesto deseo sexual.
- **Mirar hacia los lados con cierta frecuencia.** Señal de falta de interés.
- **Mirar el reloj mientras otra persona habla.** Impaciencia.
- **Mirar el reloj mientras se habla.** Necesidad de huir e intranquilidad.
- **Pestañear constantemente.** Atención total.
- **Dejar de pestañear.** Desinterés en el discurso.
- **Frotarse un ojo.** Dudas. Intento de bloquear lo que se ve para no tener que mirar a la persona a la que se está mintiendo.
- **Levantar las cejas.** Saludo social que implica ausencia de miedo y agrado. Hazlo frente a personas a las que quieras gustar.

### *Nariz*

- **Apretarse la nariz.** Evaluación negativa del otro.
- **Tocarse la nariz.** Indicador de mentira. Dudar o rechazar algo. Desacuerdo.

### *Boca*

- **Dedo índice que roza el labio inferior.** Indica la presencia de estímulos positivos e interés en el individuo.
- **Llevarse un dedo o algo a la boca.** Inseguridad o necesidad de tranquilizarse.
- **Morder un labio con el otro.** Deseos sexuales combinados con cierta timidez y actitud nerviosa.
- **Morderse los labios con la punta de la lengua (mujer).** Gesto abiertamente sexual, de provocación sutil.
- **Pasar los dedos por la comisura de los labios.** Indica desaprobación, o una valoración negativa, así como rechazo.
- **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.

- **Sonrisa natural (o sonrisa de Duchenne).** Es la que produce arrugas junto a los ojos, eleva las mejillas y desciende levemente las cejas.
- **Sonrisa tensa.** Con los labios apretados, denota que esa persona no desea compartir sus emociones contigo y es una clara señal de rechazo.
- **Sonrisa con una mirada directa y prolongada.** Provocación discreta y coqueteo.
- **Taparse la boca.** Intento de ocultar algo cuando se habla. Cuando se escucha, sensación de engaño.
- **Acariciarse la mandíbula.** Toma de decisiones.

### *Oreja*

- **Tocarse el lóbulo de la oreja levemente.** Implica atracción e interés.
- **Restregarse el lóbulo de la oreja.** Representación inconsciente del deseo de bloquear las palabras que se oyen.
- **Dar un tirón al lóbulo.** Inseguridad.

### *Pelo*

- **Arreglarse el pelo con la mano.** Es un gesto muy femenino; sugiere provocación discreta, coqueteo.
- **Jugar con el pelo haciendo movimientos circulares hacia el otro.** Interés.
- **Jugar con el pelo hacia uno mismo.** Falta de confianza en sí mismo e inseguridad.
- **Piernas.** Cruzar la pierna en un ángulo de 90 ° al nivel de la rodilla: ambicioso, competitivo. Es una actitud poco común en las mujeres.

### *Cuello*

- **Rascarse el cuello detrás de la oreja.** Duda o incredulidad. También, es señal de incertidumbre o de incerteza sobre lo que se dice.

### *Manos*

- **Frotar las manos.** Impaciencia.
- **Frotar las palmas.** Expectativas positivas.
- **Manos detrás de la cabeza.** Actitud de poder, dominante, de superioridad.

- **Manos en las mejillas.** Evaluación.
- **Manos en los bolsillos.** Desimplicación.
- **Manos en ojiva.** Seguridad en lo que se transmite y autoridad.
- **Manos unidas detrás de la espalda.** Superioridad, autoridad, seguridad. Cuando en esta posición se toma la muñeca o el brazo, significa autocontrol, furia, ira, frustración y aprensión.
- **Manos unidas por delante de los genitales.** En los hombres proporciona sensación de seguridad en situaciones en que se experimenta vulnerabilidad.
- **Mirarse las uñas.** Signo de desconexión con el entorno.
- **Palma abierta.** Verdad, honestidad, lealtad. Sinceridad y apertura. Franqueza e inocencia.
- **Pulgar contra el índice.** Interés por las cosas materiales.
- **Pulgares dentro de los bolsillos (solo los pulgares).** 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.
- **Pulgares en contacto.** Dejar patente el dominio y la superioridad.
- **Pulgares por fuera de los bolsillos.** Confianza y autoridad. En una situación conflictiva también puede ser una forma de transmitir agresividad.
- **Entrelazar los dedos de ambas manos.** Actitud reprimida, ansiosa o negativa. En algunos casos, es señal de autoridad.
- **Golpear ligeramente los dedos.** Impaciencia.
- **Puntas de los dedos unidas.** Confianza y seguridad.
- **Puño cerrado.** Revela tensión, nerviosismo. Con este gesto se oculta la verdad.
- **Puño cerrado con el pulgar dentro.** Incomodidad.
- **Tomarse la muñeca con una de las manos.** Nerviosismo. Quien lo hace está en medio de una tensa espera.
- **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.

## ***Brazos***

- **Brazos colgando del cuerpo.** No estamos convencidos de lo que decimos o no nos interesa convencer a la otra persona.
- **Cruzar brazos a la altura del pecho.** Actitud a la defensiva, de cierre.
- **Cruzar brazos con los pulgares de las manos hacia arriba.** Actitud dominante y positiva. Demostración de superioridad. Quiere transmitir orgullo.
- **Cruzar brazos por detrás agarrando las muñecas.** Indica intranquilidad y necesidad de seguridad.
- **Cruzar brazos por detrás agarrándonos las manos.** Indica superioridad y seguridad. Actitud dominante.
- **Cruzar un solo brazo por delante para sujetar el otro brazo.** Falta de confianza en uno mismo. Gesto de protección. Si el brazo que se agarra es el izquierdo, estar expectantes, pendientes.
- **Sujetar las piernas con los brazos.** Inmovilismo, terquedad, cierre.
- **Brazos y manos activas.** Transmite energía y vitalidad.

## ***Piernas***

- **Cruzar la pierna en un ángulo de 90 ° al nivel de la rodilla.** Se trata de una personalidad ambiciosa, competitiva.
- **Cruzar las piernas, balanceando ligeramente el pie.** Aburrimento.
- **Cruzar las piernas.** Mostrándole la parte exterior al otro, cierre. Mostrándole la parte interior, apertura.
- **De pie, una pierna delante y otra detrás.** Si apunta hacia la otra persona, deseo de acercamiento. Si apunta contra su dirección, deseo de escapar.
- **De pie o sentado, piernas exageradamente abiertas.** Postura de prepotencia.
- **Sentarse con las dos piernas unidas paralelamente.** Denota una personalidad cuidadosa y ordenada.
- **Sentarse con las piernas abiertas.** Revela independencia, un concepto muy definido de su imagen.
- **Sentarse sobre una pierna.** Persona conformista a quien no le es fácil tomar decisiones.

## ***Tobillos***

- **Unir los tobillos.** Aprensión.

## ***Pies***

- **Pisadas repetidas en el suelo mientras se está estático.** Nerviosismo, impaciencia, intranquilidad. Tensión acumulada que puede estallar.
- **Poner los pies sobre la mesa.** Relajamiento total, control absoluto, prepotencia.
- **Pies apuntando hacia la salida.** Necesidad de huir.
- **Pies apuntando en dirección al interlocutor.** Intención de conectar.

## ***Estatua***

- **Caminar con pasos vacilantes y no conseguir mantener la línea recta.** Persona vacilante, errática, insegura, tímida y cansada.
- **Caminar de prisa.** Personalidad dinámica, inquieta, ansiosa por cumplir metas.
- **Caminar erguido.** Confianza y seguridad en uno mismo.
- **Estar con los hombros caídos.** Signo de abatimiento, depresión.
- **Estar de pie con las manos en las caderas.** Actitud sutilmente agresiva que persigue aumentar la presencia física. Cuanto más se exponga el pecho, mayor agresividad comunicará.
- **Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás.** Seguridad en uno mismo y superioridad.
- **Sentarse hacia atrás en una butaca.** Se esta transmitiendo confianza en uno mismo.

## ***Objetos***

- **Acariciar un objeto inconscientemente.** Es un gesto que denota sensualidad y deseo sexual.
- **Ajustarse el nudo de la corbata con la mano.** El mismo mensaje de *me gustas* puede manifestarse con el gesto de arreglarse el pliegue del pantalón, las solapas de la chaqueta, el pañuelo en el bolsillo de al chaqueta, etcétera. Sugiere provocación.
- **Jugar con un lápiz o un objeto cualquiera.** Nerviosismo, inquietud, ansiedad. Puede tratarse de una situación pensada para ganar tiempo, y así dar una respuesta

adecuada.

### ***Vestimenta***

- **Ropa fuera del estándar.** Proyecta una personalidad fuerte y protagonista. Demuestra, además, un carácter rebelde independiente.

### ***Voz***

- **Tono de voz demasiado alto.** Sugiere una personalidad agresiva, capaz de actuar con violencia en un momento determinado.

## OTROS TÍTULOS DE INTERÉS



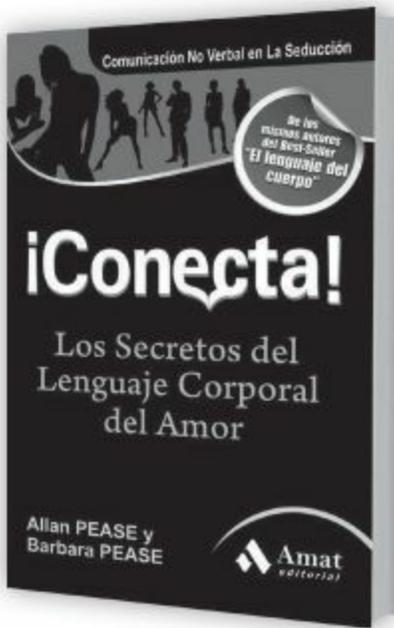
### **Por qué los hombres no escuchan y las mujeres no entienden los mapas**

Allan y Barbara Pease

**ISBN: 9788497357838**

**Págs: 336**

Allan y Barbara Pease se sirven de los más novedosos descubrimientos científicos sobre el cerebro, de los estudios sobre los cambios sociales, de la biología evolutiva y de la psicología para enseñarte a sacar el máximo provecho a tus relaciones o, como mínimo, a empezar a comprender de qué planeta viene tu pareja.



## ¡Conecta!

Allan y Barbara Pease

ISBN: 9788497355780

Págs: 160

¡Conecta! te ayudará a entender las señales de la comunicación no verbal y a corregir los gestos que podrían condenarte al fracaso, para que aumentes tus posibilidades de conectar con la persona que te interesa. A través de este libro aprenderás: a comprender el juego del emparejamiento, el arte de flirtear y sus gestos, las citas rápidas, las primeras citas, las fiestas, las citas por Internet y otras misiones suicidas.

[www.amateditorial.com](http://www.amateditorial.com)





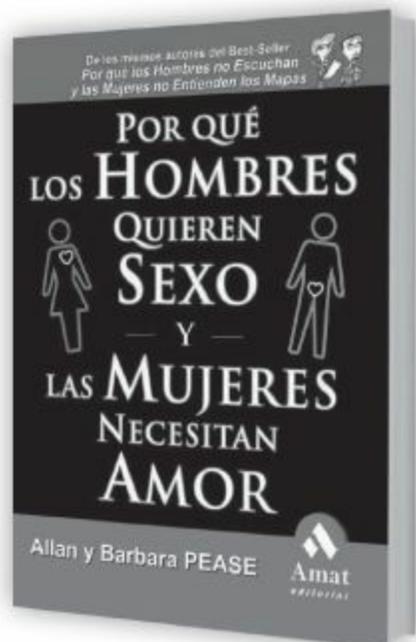
## Todo lo que siempre quiso saber sobre hombres y mujeres

Allan y Barbara Pease

ISBN: 9788497353946

Págs: 272

Conozca las diferencias entre hombres y mujeres para una buena convivencia. Se explica desde los orígenes de nuestras diferencias hasta los comportamientos, emociones y reacciones de cada sexo.



## Por qué los hombres quieren sexo y las mujeres necesitan amor

Allan y Barbara Pease

ISBN: 9788497353236

Págs: 292

Sin duda, el sexo acostumbra a ser el aspecto más importante y, sin embargo, a menudo el más frustrante y desconcertante de cualquier relación sentimental. A través de una investigación exhaustiva y un análisis innovador, Allan y Barbara Pease convierten la ciencia en una lectura amena, y con humor, que desvela por qué los hombres quieren sexo y las mujeres necesitan amor.



## Juntos pero no atados

Jaume Soler y M. Mercè Conangla

ISBN: 9788497357111

Págs: 240

El mito del alma gemela, la teoría del rechazo, la infidelidad, el sexo, las relaciones abiertas, la convivencia sin matrimonio... son algunos de los temas analizados a fondo desde una perspectiva sencilla, emotiva y didáctica hasta llegar a crear una auténtica guía para la pareja del siglo XXI.

[www.amateditorial.com](http://www.amateditorial.com)



# Índice

Título	4
Créditos	5
Referencias	6
Índice	9
Introducción	11
I. El amor	15
1. ¿Qué es el amor?	16
2. Un complejo escenario para el amor	20
3. Las seis fases del amor	24
4. El amor en la era digital	32
II. Descubriendo el lenguaje no verbal	35
1. Paralingüística: cómo se dice aquello que se dice	38
2. Proxémica: las zonas de comunicación	45
3. Kinesia	48
a) La postura corporal: apertura, ángulo y movimiento	50
b) Expresión facial	53
c) Los gestos	57
4. Cómo se construye el lenguaje no verbal	60
a) La forma en la que interpretamos el mundo: PNL	60
b) El componente cultural	62
c) Las emociones implicadas	66
III. Lo que el cuerpo dice durante el juego del amor	72
1. La cabeza	76
a) Los ojos y la mirada	80
- La mirada	81
- Los ojos	83
b) La boca y los labios	87
c) La cabeza en contacto con las manos	92
- La mano en el pelo	92
- La mano y la cara	93
2. La parte superior del cuerpo	97
a) Brazos y antebrazos	100

b) Manos y dedos	104
c) Codos y muñecas	111
3. La parte inferior del cuerpo	115
a) Piernas	116
b) Rodilla	120
c) Tobillo (maléolo)	121
d) Pies	123
e) Un Frankenstein muy seductor	124
IV. Una historia de amor sin palabras	127
V. Señales de alerta no verbal	134
1. Cuando el cuerpo rechaza	140
2. Cuando el cuerpo miente	145
3. Cuando el cuerpo muestra un desequilibrio de poder	150
VI. Complementos para apoyar el lenguaje no verbal positivo	154
1. La apariencia física	157
2. La manera de llenar el espacio	162
3. La voz	165
VII. Derribar barreras para ejercer un lenguaje no verbal positivo	168
1. La barrera afectiva	171
2. La barrera de la crítica y de la dictadura del qué dirán	174
3. La barrera de la ética	176
4. La barrera de las experiencias negativas	178
5. Barreras culturales	180
VIII. Ejercicios para leer el lenguaje no verbal	181
Preparados para conectar con el otro	186
Breve glosario de gestos de seducción y rechazo	189
Otros Títulos de Interés	196