

CURSO DE INVESTIGACIONES CRIMINALES
FACULTAD de CIENCIAS JURÍDICAS y SOCIALES

24-07-2012

EL LENGUAJE DEL CUERPO

Dr. Omar Leonardo DE PEDRO

omarleodepedro@yahoo.com.ar

“Un gesto vale más que mil palabras”

CRUCE DE BRAZOS: Cuando cruza los brazos ¿cruza el izquierdo sobre el derecho o el derecho sobre el izquierdo? **La mayoría no puede describirlo con seguridad sin antes probarlo.** Cruce los brazos sobre el pecho y luego intente rápidamente cambiar la posición de los brazos. Mientras que en un sentido resulta cómodo, en el otro se percibe totalmente lo contrario.

Es que estamos dominados por reglas biológicas. Quien descubra y maneje su decodificación, podrá leer nuestros pensamientos, pues invariablemente las repetiremos.

El lenguaje del cuerpo es un reflejo externo de la condición emocional de la persona. Cada gesto o movimiento puede ser una clave valiosa para descubrir una emoción concreta que esa persona siente en ese preciso momento.

La habilidad de leer la actitud y los pensamientos de los demás a partir de su comportamiento fue el sistema de comunicación original utilizado por el ser humano antes de que el lenguaje hablado evolucionara.

Se exhibe en la clase VIDEO “LIE TO ME” TERRORISTA

¿POR QUÉ ESTUDIAR EL LENGUAJE DEL CUERPO?

Resulta llamativo que pocas personas sean concientes que del impacto total del mensaje no escrito, sólo un **7% es verbal** (sólo palabras, lo "literal" del mensaje), un **38% corresponde a lo para-verbal o vocal** (tono de voz, inflexión, volumen, articulación, etc.) y un **55% es no verbal** [gestos, silencios, mirada y sentido del olfato inconsciente] (*Albert Mehrabian*).

El antropólogo Ray Birdwhistell hizo estimaciones similares.

Estimó que la persona media (EEUU) pronuncia palabras por un total de entre diez y once minutos al día y que **la frase media se prolonga sólo durante dos segundos y medio.**

Personalmente estimo que podemos conceder que hablamos (los occidentales promedio) a lo sumo dos horas al día. Si dormimos entre cinco y ocho, ¿Qué hacemos el resto del día?... Adivinó: **14 horas de gestos.**

El análisis de miles de entrevistas de venta y de negociaciones grabadas a lo largo de las décadas de 1970 y 1980 demostraron que, en las reuniones de negocios, **el lenguaje del cuerpo es el responsable de entre el sesenta y el ochenta por ciento del impacto sobre una mesa de negociación**, y que **la gente se forma entre el sesenta y el ochenta por ciento de su opinión inicial sobre una persona que acaba de conocer en menos de cuatro minutos.**

En la actualidad la mayoría de los investigadores están de acuerdo en que las **palabras** se utilizan principalmente para transmitir **información**, mientras que el **lenguaje del cuerpo** se utiliza para negociar **actitudes interpersonales.**



Las investigaciones demuestran que las señales no verbales tienen un impacto cinco veces superior al canal verbal y cuando ambos son incongruentes, la gente, especialmente las mujeres, confían en el mensaje no verbal.

Ser perceptivo significa ser capaz de detectar las contradicciones entre las palabras de una persona y el lenguaje de su cuerpo. ALLAN PEASE (El Lenguaje del cuerpo).

Es que "...las emociones son importantes, muy importantes en nuestras vidas [y el lenguaje corporal, como se dijo, transmite emociones]. Las emociones **pueden anular** lo que la mayoría de los psicólogos han considerado los motivos más poderosos y fundamentales... el **hambre**, el **sexo**, y la **voluntad de sobrevivir**.

La **gente no come si piensa que el único alimento disponible es repugnante**, podrían pasar hambre, incluso morir en algunos casos, a pesar de que otras personas podrían considerar esos mismos alimentos como sabrosos.

El deseo sexual es muy vulnerable a la interferencia de las emociones. Una **persona puede no tener el contacto sexual, debido a la interferencia de miedo o asco**, o tal vez nunca pueda terminar un acto sexual.

Y **la desesperación pueden desbordar incluso la voluntad para vivir, motivar a un suicidio**". PAUL EKMAN (Emotion revealed).

INTUICIÓN FEMENINA

Nuestro primer lenguaje fue el gestual. Cuando bebés, la atención requerida y nuestra propia vida dependió de ello (llorar para comer -quien no ha escuchado "pobrecito, debe querer la teta"; estirar los brazos para que nos alcen -"mirá que lindo, te pide que lo alces"-; dilatar las pupilas, acariciar o sonreír para demostrar afecto "mirá como te quiere, otra caricita al tío..."; bajar las cejas, tensar los labios y colocar la cabeza hacia atrás para demostrar hostilidad frente a esa tía que regalaba besos que jamás pediríamos "me parece que no quiere que lo beses... diría mamá en nuestro auxilio", etc.).





En términos generales las **mujeres son mucho más perceptivas que los hombres** y esto ha dado origen a lo que comúnmente se conoce como **“INTUICIÓN FEMENINA”**.

Las mujeres poseen una habilidad innata para recoger y descifrar las señales no verbales.

La “intuición” femenina se hace particularmente evidente en mujeres que han criado hijos.



¿Qué demuestran los **ESCÁNERES CEREBRALES**?

Las mujeres poseen entre **catorce a dieciséis** áreas del cerebro destinadas a evaluar el comportamiento de los demás, mientras que los hombres poseen entre **cuatro a seis**.

El cerebro de la mujer está organizado para el **multiseguimiento**: la mujer media es capaz de pensar simultáneamente de dos a cuatro temas no relacionados. Por ello, puede hablar en una misma conversación de varios temas no relacionados y utilizar **cinco tonos vocales** para cambiar de tema o subrayar puntos. Desgraciadamente, la mayoría de los hombres sólo son capaces de identificar tres de estos tonos. Como resultado, los hombres suelen “perder el hilo” cuando las mujeres intentan comunicarse con ellos. Allan Pease.

Se exhiben en la clase **ESCANERS** 1, 2 y 3 del Instituto de Psiquiatría de Londres, 2001 respecto a la actividad cerebral masculina y femenina al pensar, evaluar

lenguaje corporal y conducir automóviles, ¡aconsejando inmediato reenvío a la dirección de tránsito más cercana!

¿PODEMOS FINGIR?

La respuesta general es **no, debido a la falta de congruencia entre los gestos principales, las micro-señales del cuerpo, las micro-expresiones faciales y las palabras habladas que probablemente se generan.**

Ocurre que si bien muchos gestos pueden ser “socialmente aprendidos” como el “ok”, hay una base gestual que es inmanejable a nivel consciente. Por ejemplo, en la sonrisa no espontánea no se formarán las “patas de gallo” de la sonrisa sincera, pues no trabajarán los músculos orbicularis oculis, que no se pueden manejar conscientemente; la exhibición de las palmas de las manos se suele asociar con sinceridad, pero aunque la persona que engaña enseñe las palmas y sonría, serán sus micro-gestos los que acabarán delatándola. Sus pupilas se contraerán, arqueará una ceja, fruncirá el ceño o la nariz, tensará los labios o torcerá la comisura de la boca, micro señales todas que contradicen el gesto de revelar las palmas y la sonrisa sincera.

Pero, si se entrena, con el tiempo, se pueden internalizar conductas y comenzar a trabajar con un lenguaje gestual más rico, que permita mejorar la comunicación con los demás.

¿ESTO ESTÁ HECHO ENTONCES PARA MANIPULAR A LA GENTE?

Es común que surja esta pregunta en las clases.

La respuesta, es muy simple: no. Por el contrario, está hecho para evitar la manipulación.

La mentira siempre conlleva una manipulación del que miente. Descubrirlo, nos protege de ello. Por supuesto que “ojos que no ven, corazón que no siente”, respeto eso, pero prefiero saber si alguien me miente.

Mentimos varias veces por día, y podemos tolerar las pequeñas mentiras cotidianas, que son necesarias para la comunicación humana (¿se imagina lo que pasaría si fuera total y absolutamente sincero y dijera a todo el mundo, bajo cualquier circunstancia, lo que siente y piensa? Probablemente terminaría el día con ambos ojos negros, en el mejor de los casos).

Lo que entiendo útil detectar son las mentiras que van dirigidas a manipularnos o a hacernos daño. Personalmente, prefiero tener herramientas para descubrirlas a tiempo.

En verdad, esta disciplina tiene dos costados:

Por un lado, conocer del lenguaje corporal permite descubrir más fácilmente lo que siente el otro, y así, por ejemplo, descubrir si nos miente, si está enojado aunque no lo diga, o viceversa, etc., y así saber cómo proceder.

Por otro lado, permite, una vez rediseñado el propio lenguaje corporal, tener mayor margen de maniobra para comunicarse con los demás, pues sabremos en cada situación si debemos realizar un lenguaje abierto o cerrado, hostil o amigable.

Piense, querido lector, en la trascendencia que ambas utilidades de lo mismo pueden tener en un interrogatorio policial, o en juicio oral, o en la simple charla con un hijo del que no sabemos dónde estuvo durante toda la noche).

¿PODEMOS MEJORAR LA COMUNICACIÓN CON LOS DEMÁS?

Teniendo en cuenta que no podemos fingir el lenguaje gestual, la única manera de mejorar nuestra comunicación con los demás es rediseñando nuestro lenguaje corporal con práctica y paciencia, de forma que se internalicen los cambios. Ejemplo: si practica por el tiempo suficiente no cruzar las piernas en ninguna circunstancia, ni los brazos, exhibir las palmas de las manos, mirar más a los ojos (sin exagerar), prestar real atención cuando le hablan, mirar a los ojos cuando dicta una clase, y otros gestos positivos similares, comenzará a notar que la gente lo percibe como más “abierto” y “receptivo”, empezará a internalizar cada una de estas conductas, y sin dudas creará en el resto lo que llamamos la “copia espejo positiva”, es decir, los demás empezarán a hacer hacia usted los mismos gestos, como un espejo. y

*Igual que cualquier otra especie, seguimos dominados por **reglas biológicas** que controlan nuestras acciones y gestos. El animal humano rara vez es consciente de que sus posturas, movimientos y **gestos pueden estar contando una cosa mientras su voz cuenta otra.***

Igual que en los animales, cada gesto revela una emoción.

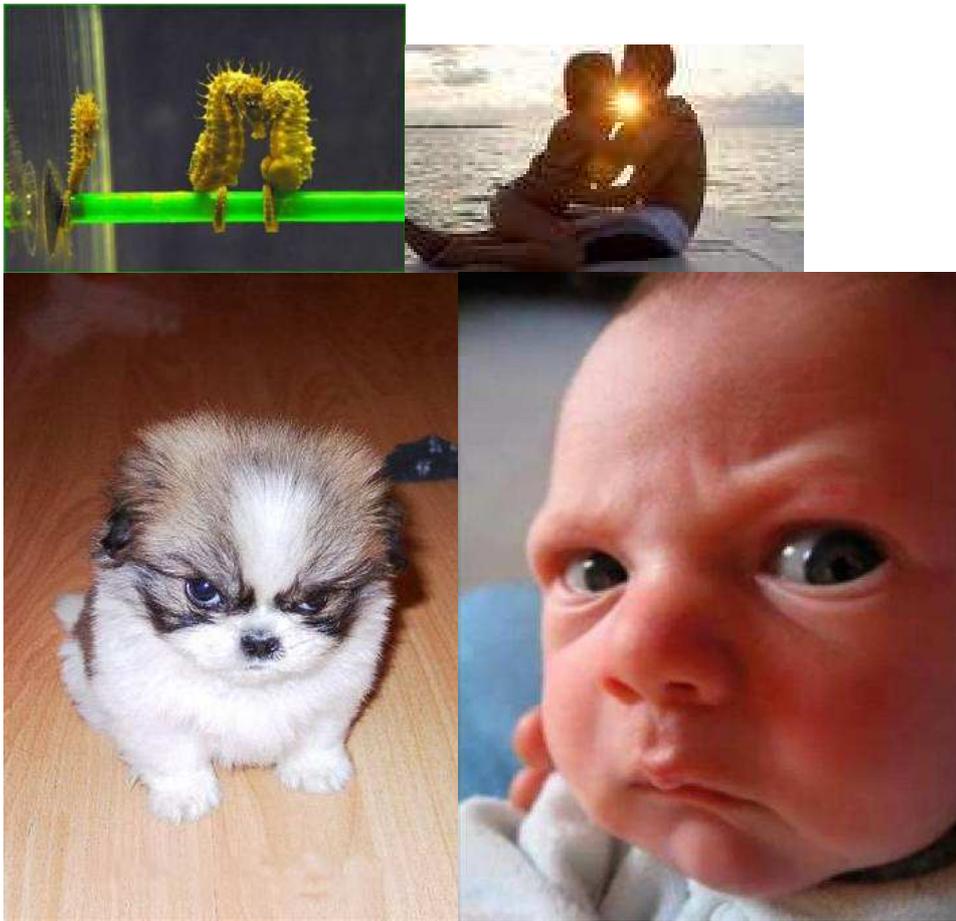
Prueba con dos personas del público. Suma importante en cartera.



La inclinación de cabeza revela curiosidad, interés, sumisión (se expone el cuello, zona vital) perplejidad, según el caso. Se puede utilizar para seducir.



Encuesta entre el público: ¿Qué cree que significa esta postura?



REGLAS PARA INTERPRETAR CORRECTAMENTE

El lenguaje gestual es un idioma, tal como el castellano, alemán, inglés, etc. por tanto, con un sólo gesto no se podrá interpretar correctamente la idea, por ello:

- Lea los gestos de **forma agrupada**
- No los aisle de otros ni de las **circunstancias**.
- **Cada gesto es como una palabra**, y una palabra puede tener varias acepciones.
Sólo es posible comprender el significado de una "palabra gestual" (gesto) cuando se integra a una "frase gestual" junto con otras.



Cualquier parecido con la realidad...

El mismo gesto, en diferentes personas y circunstancias, puede no significar lo mismo ¿verdad? Si bien hay gestos universales, iguales en todos nosotros y en todas las culturas, debemos saber identificarlos en el contexto.

En el caso particular, vemos en ella que la exhibición de cuello, axilas, interior del brazo derecho y gran sonrisa con zigomáticos mayores (que tiran comisuras de la boca) y orbicularis oculi (que tiran de los extremos exteriores de los ojos formando “patas de gallo”) reflejan alegría, sensualidad, sumisión, frescura, sobre un fondo rojo (pasión, efervescencia). A él, en cambio, no me atrevo a examinarlo... (el increíble parecido con varios de mis más queridos amigos así me lo exige).

EL ESPACIO PERSONAL

Cada uno de nosotros poseemos un espacio alrededor que consideramos propio.

FIGURA 4





Espacio íntimo (amor/amistad íntima).



Espacio “social” entre amigos.



Invasión de espacio personal. Víctima: Fernández, presidente de la República Dominicana.



Espacio “social” en sociedad.

En las manifestaciones el espacio social invadido puede generar más tensión por acumulación de adrenalina. Primera recomendación: conceder más espacio para que los manifestantes estén lo más alejados unos de otros. Limitarlos sólo genera más adrenalina. Segunda recomendación: en la medida de lo posible, ubique los líderes y tranquilícelos a fin de lograr la copia espejo de los demás.

CÓMO ESTRECHAR LA MANO

No lo olvide: "*La primera impresión es la que cuenta*".

Los estudios demuestran que la gente se forma entre el **sesenta y el ochenta por ciento de su opinión inicial** sobre una persona que acaba de conocer, en menos de **cuatro minutos**.

Estos cinco a siete primeros movimientos **determinan** si en la relación reinará el **dominio**, la **sumisión** o los juegos de poder.

Estrecharse las manos es una reliquia de nuestro pasado. Cuando las tribus primitivas se reunían en condiciones amistosas, extendían los brazos enseñando las palmas de las manos para mostrar que **no llevaban ni escondían armas**.

Se ha extendido tan sólo a lo largo del último centenar de años y ha permanecido exclusivamente entre los hombres hasta hace muy poco y **cada vez** más tanto entre hombres como **mujeres**.

ALGUNAS FORMAS DE DAR LA MANO:



1) APRETÓN DOMINANTE

Palma de la mano mirando hacia abajo.

2) APRETÓN SUMISO

Consiste en ofrecer la mano con la palma mirando hacia arriba.

Esto puede ser efectivo cuando se quiere dar el control a la otra persona o hacerle sentir la sensación de que está a cargo de la situación.

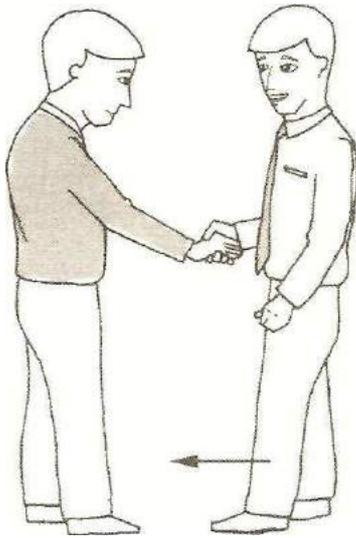
3) ARREMETIDA CON LA PALMA HACIA ABAJO

Es el más agresivo de todos los apretones de mano, pues ofrece al receptor pocas oportunidades de establecer una relación de igual a igual. Es típico de la persona autoritaria y dominante.

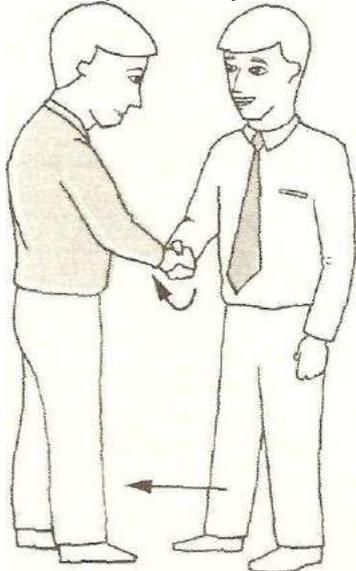
FORMAS DE CONTRAATACARLA.

A) Paso a la derecha.

Al momento de dar la mano, colocar adelante el pie izquierdo en el momento en que alarga usted el brazo para estrechar la mano.



A continuación, de un paso adelante con la pierna derecha, colocándose delante de la otra persona y entrando en su espacio personal.



Practique adelantarse con el pie izquierdo cuando dé la mano y le resultará mucho más fácil afrontar a aquéllos que pretenden controlarlo.

B) Técnica de la mano encima

Cuando alguien se presenta con palma de la mano hacia abajo, respóndale adoptando la posición de **palma hacia arriba y luego coloque su mano izquierda sobre la derecha** de esa persona.

Esto pasa el poder a usted y es una forma más fácil de afrontar la situación, también más sencilla para las mujeres.

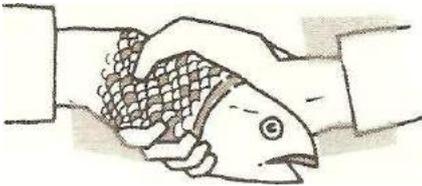


Yasser Arafat realiza un apretón doble sobre Tony Blair, cuya expresión con los labios tensos demuestra que no se siente impresionado por ello.

C) El último recurso

Si tiene la sensación que esa persona **intenta intimidarlo, agárrele la mano por encima, a la altura de la muñeca**. Esto lo dejará sorprendido. Recomendamos que **sea selectivo** en su utilización pues **puede ofender**.

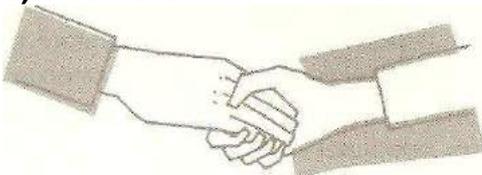
4) APRETÓN FRÍO Y PEGAJOSO



A nadie le gusta recibir un apretón de manos “frías”. Si nos ponemos **tensos**, la **sangre se aleja de las células** de debajo de la capa exterior de la piel y se dirige **hacia los músculos** de los brazos y las piernas para prepararse **para “luchar o salir volando”**.

Resultado nuestras manos pierden temperatura y empiezan a sudar, haciendo que resulten frías y pegajosas al tacto. **Guarde siempre un pañuelo** en el bolsillo o un poquito de talco para secar las manos antes de saludar a alguien importante y no dar una mala primera impresión.

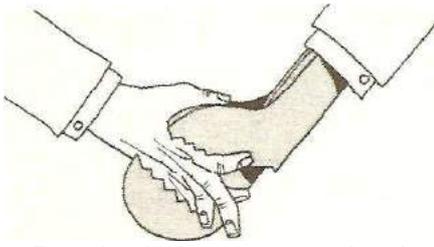
5) SUJECIÓN POR LA PUNTA DE LOS DEDOS



Debilidad de carácter.

Como siempre, debe analizar todas las circunstancias. Este apretón también puede obedecer al instinto de proteger las manos, como es el caso de cirujanos, artistas, etc.

6) EL QUIEBRA-HUESOS



Propio de la persona dominante y/o agresiva.

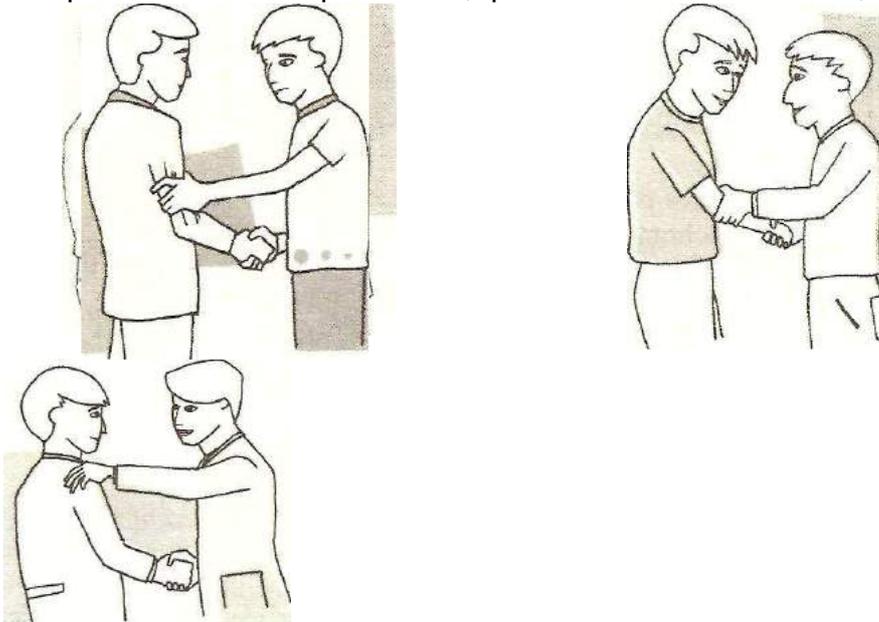
7) APRETONES TOMANDO CON LA IZQUIERDA –MUÑECA, CODO, HOMBRO-

La izquierda del iniciador supone **invasión** del espacio personal del receptor.

A menos que los sentimientos sean mutuos –o un especial respeto hacia el que lo hace-, el receptor se mostrará receloso y debe buscar las intenciones ocultas del iniciador.

Si tiene **relación muy cercana**, tenga en cuenta que la **mano izquierda comunica la profundidad de sentimiento**. Agarrar por el **codo** transmite más intimidación y control que agarrar por la **muñeca** y agarrar por el **hombro** transmite más que agarrar por la parte superior del brazo.

La intención de cualquier apretón con las dos manos es intentar demostrarle al receptor sentimientos profundos, pero si no tiene confianza, no lo utilice.



CÓMO CREAR IGUALDAD

Con las **palmas de ambas manos en posición vertical**, lo que crea un sentimiento de igualdad y respeto mutuo.

CÓMO GENERAR CONFIANZA

Para generar confianza con un apretón de manos hay que tener en cuenta dos ingredientes:

Que su mano y la de la otra persona estén en **posición vertical**, que nadie se muestre dominante ni sumiso.

Aplique la misma presión que está recibiendo. Tenga en cuenta que la mano masculina media es capaz de ejercer cerca del doble de fuerza que la mano femenina media.

¿QUIÉN DEBERÍA EXTENDER LA MANO PRIMERO?

El apretón de manos es un signo de confianza y de bienvenida. Es importante formularse: **¿Soy bienvenido?** A los vendedores se les enseña que si inician el apretón con un cliente ante el que se han presentado sin previo aviso, pueden generar un resultado negativo.

Es mejor que la otra persona inicie el apretón de manos y, en el caso de que no sea así, utilizar una leve inclinación de cabeza a modo de saludo.

MUJERES

Algunas mujeres ofrecen a los hombres un **APRETÓN DE MANOS SUAVE**. En un **contexto profesional**, sin embargo, esta postura puede resultar **desastrosa** porque los hombres pasarán a prestar atención a sus **cualidades femeninas**, no profesionales.

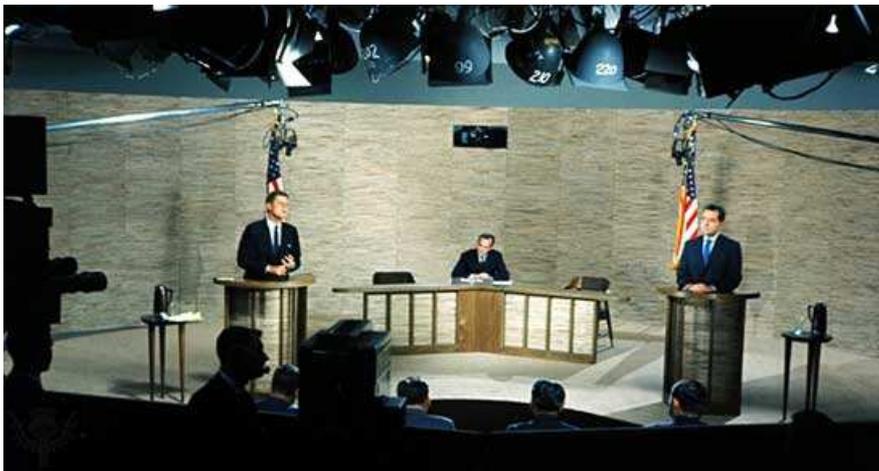
Si desea tener igual credibilidad que los hombres, debe evitar señales de feminidad como los apretones de mano suaves, las faldas cortas y los tacones altos.

Las **mujeres que inician un APRETÓN DE MANOS FIRME** están clasificadas como personas de **mentalidad abierta** y generan **mejor impresión profesional**.

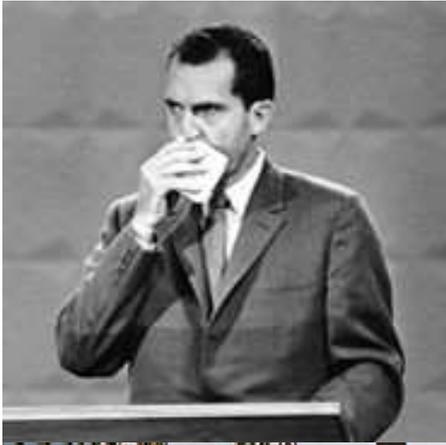
LA IMAGEN EN LA POLÍTICA. VENTAJA DEL LADO IZQUIERDO

El inicio del “juego”

Primer debate televisivo masivo JFK contra Nixon. En radio: gran mayoría dio por ganador a Nixon. En televisión ganó por mucho JFK. Nixon no quiso que lo maquillaran, transpiró mucho, y su imagen empapada e incómoda le costó muy caro.



Kennedy-Nixon debate presidencial 1960.



Nixon - Presley



Luiz Inácio Lula da Silva “*corrigiendo*” el error de estar del lado incorrecto al Saludar a la vicepresidenta primera española, María Teresa Fernández de la Vega en un encuentro en 2009 en Brasil.



Yitzhak Rabin, Primer Ministro israelí, y el líder palestino, Yasser Arafat, estrechándose las manos en la Casa Blanca en 1993, y en el medio, "Dios".

Yitzhak Rabin (izquierda) mantiene su terreno utilizando una arremetida con el brazo rígido para evitar ser arrastrado hacia adelante, mientras Yasser Arafat intenta un tirón con el brazo doblado. En realidad, la figura principal de la fotografía es el presidente Clinton, gracias a su posición cen-tral indiscutible, su peso adicional y su gesto de brazos extendidos con las palmas de las manos abiertas, representa a un "dios" que preside por encima de su gente.



Obama-Chávez



Obama-Berlusconi-Medvedev (presidente ruso). ¿Está cómodo Obama? Ved cuerpo no apuntando al fotógrafo, que hubiera implicado que el brazo de Berlusconi logre apoyarse sobre él en claro dominio, exhibición de dientes más que sonrisa sincera, que se corrobora con ojos cerrados y achinados y mueca de pómulos forzada, etc., humm... Por supuesto que esto se puede trasladar a una fotografía familiar, etc.

LOS ÚLTIMOS SERÁN LOS PRIMEROS...

Ehud Barak (Primer Ministro Israelí), Bill Clinton y Yasser Arafat (Presidente Palestino) en Camp David, el 12 de julio de 2000.



BARAK – CLINTON – ARAFAT ¿Eso es ser generoso? Preguntó mi hijo Facundo (un estudioso de esta disciplina, de 6 años, apoyado por Francis, de 4) cuando vio la foto.



¿Bailamos?



AP Canal Venus presenta...

¿Crónica de un secuestro? No, es que en oriente entrar último es esencial, pues demuestra mayor jerarquía y mejor posición. ¿Cuál será la parte débil en estos acuerdos? Las imágenes lo dicen todo... (Es que los palestinos no pueden ofrecer a los israelíes nada más que la paz).

LAS SONRISAS Y LA RISA

La **sonrisa** es señal de **sumisión, aceptación, alegría.**

Desde la perspectiva evolutiva comunica a la otra persona que usted no es una amenaza y que lo acepte.

La sonrisa está controlada por **DOS CONJUNTOS DE MÚSCULOS:**
ZIGOMÁTICOS MAYORES, que corren por la parte lateral de la cara y conectan con las comisuras de la boca

Tiran de la boca hacia atrás para dejar al descubierto los dientes y aumentar el tamaño de los mejillas.

Los **zigomáticos** mayores se **controlan conscientemente**, es decir, se utilizan para producir falsas sonrisas.



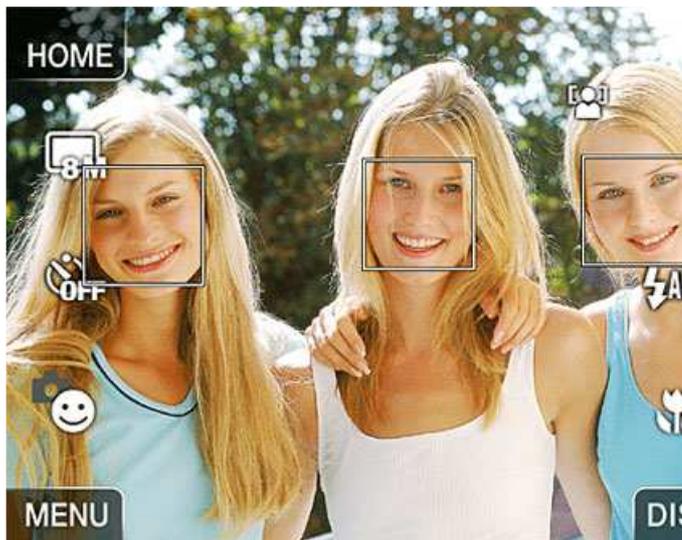
ORBICULARIS OCULI, que tiran de los ojos hacia atrás.

Hacen que los ojos se estrechen y provocan “patas de gallo”.

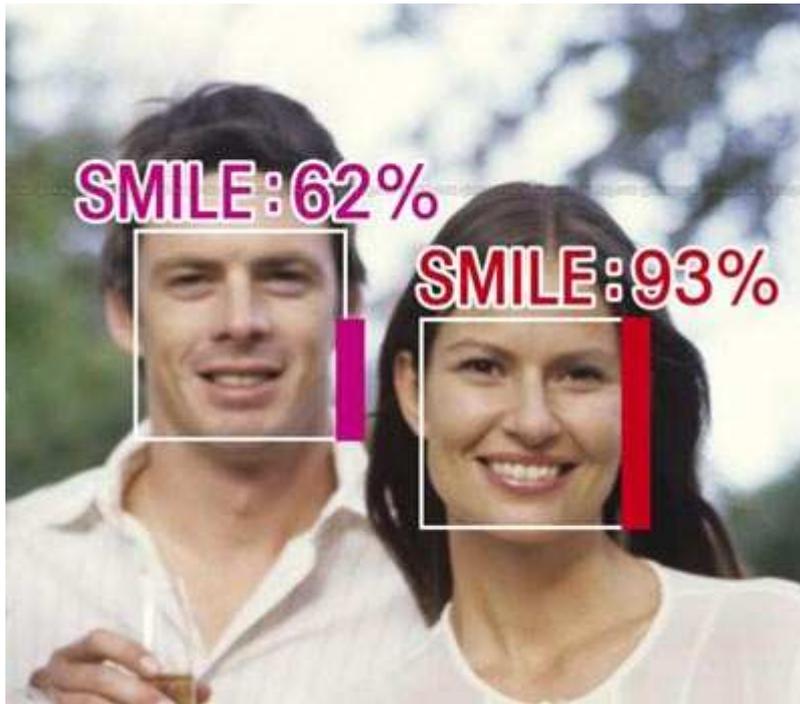
Actúan independientemente y revelan los verdaderos sentimientos de una sonrisa genuina.

De modo que el **primer lugar donde verificar la sinceridad de una sonrisa son las arrugas junto a los ojos.**

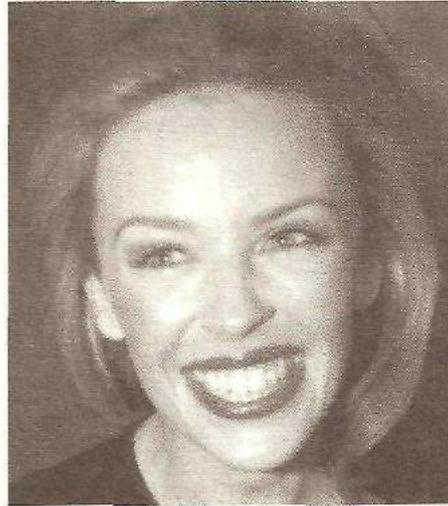
Una sonrisa natural produce arrugas características junto a los ojos. La gente que no es sincera sonríe sólo con la boca.



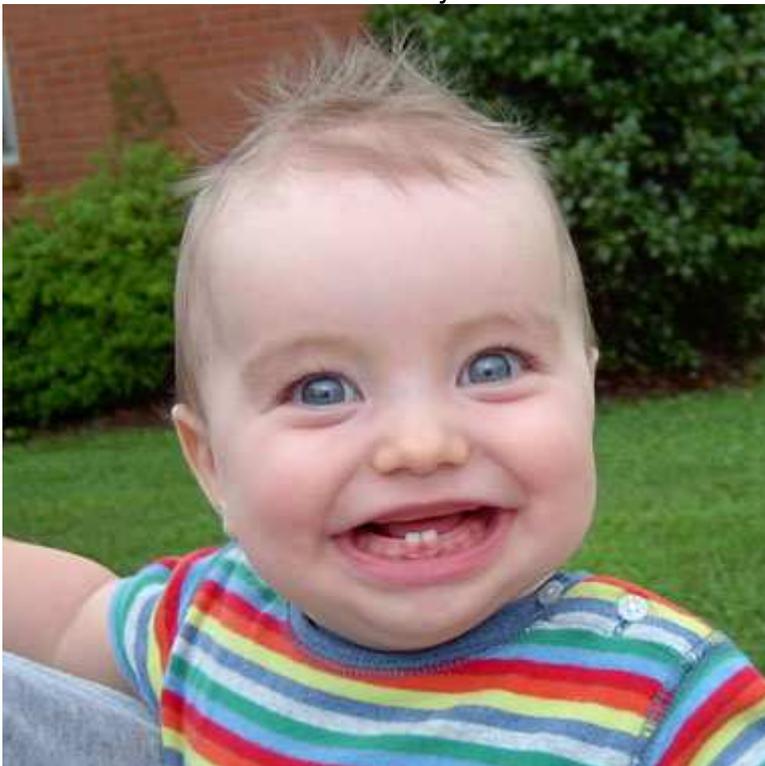
No es ciencia ficción, es la cámara Sony Cyber.Shot, que puede identificar sonrisas.



Y la más completa OMRON que presenta un software similar que además es capaz de identificar el género y estimar la edad de las personas fotografiadas.



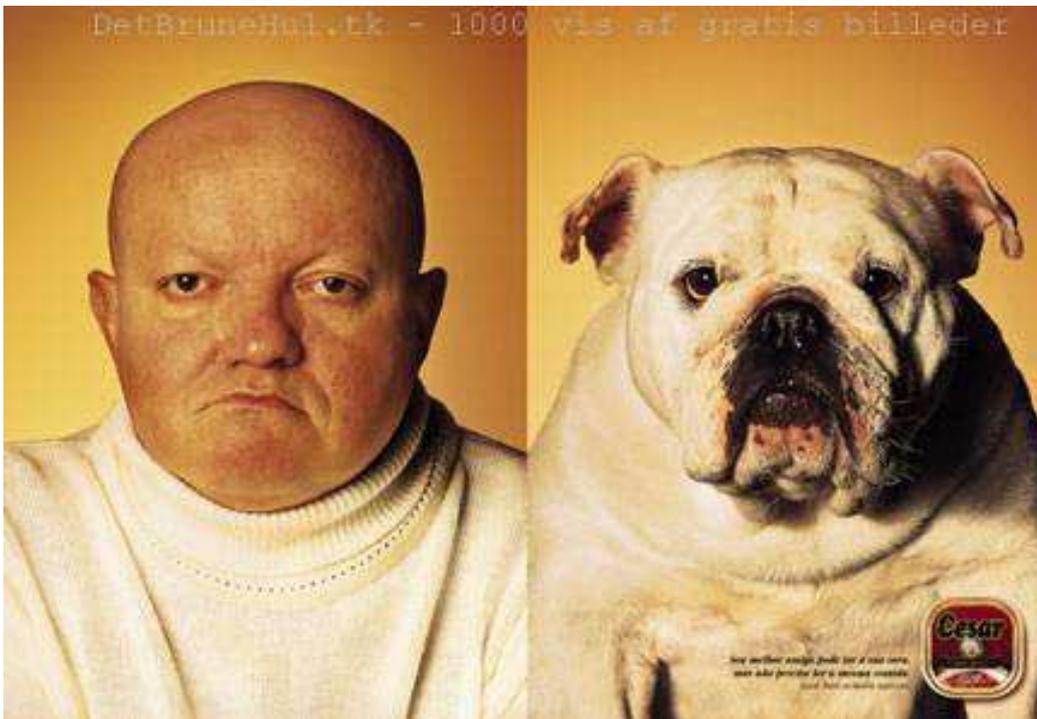
Las falsas sonrisas tiran sólo de la boca, mientras que las sonrisas de verdad tiran tanto de la boca como de los ojos.



Cuidado, en la gente muy joven, por supuesto, no se detectarán fácilmente las “patas de gallo”, sino simplemente el brillo de los ojos y una incipiente línea saliendo de los extremos de aquéllos. Este caso en particular es también un buen ejemplo de cómo las condiciones de excesiva luz mantienen contraídas las pupilas pese al buen humor del “sujeto”.

La foto anterior es la mejor demostración de que cuando **sonreímos** a una persona, suele devolvernos casi siempre la sonrisa, lo que genera sentimientos positivos en los dos. Es decir, ¿No le genera esta foto un sentimiento positivo? A mi sí...

En cambio, la **expresión de la boca hacia abajo** puede convertirse en una característica facial permanente. Nuestra intuición nos dice que nos mantengamos alejados de las personas con la expresión de la boca hacia abajo.



LA RISA EN HOMBRES Y MUJERES

“Los estudios demuestran que las mujeres ríen ante los hombres por los que se sienten atraídas, mientras que los hombres se sienten atraídos por las mujeres que ríen con ellos.”

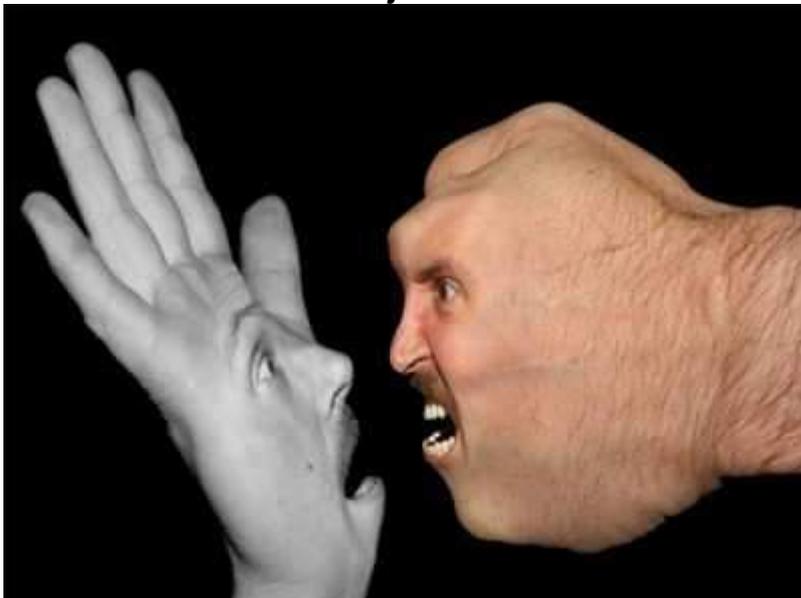
“Desde la perspectiva del hombre, decir que una mujer tiene sentido del humor no significa que esa mujer cuente chistes, significa que los chistes de él la hacen reír.”

LAS MANOS

Las manos han sido la herramienta más importante de la evolución humana.

Existen más conexiones entre el cerebro y las manos que entre cualquier otra parte del cuerpo.

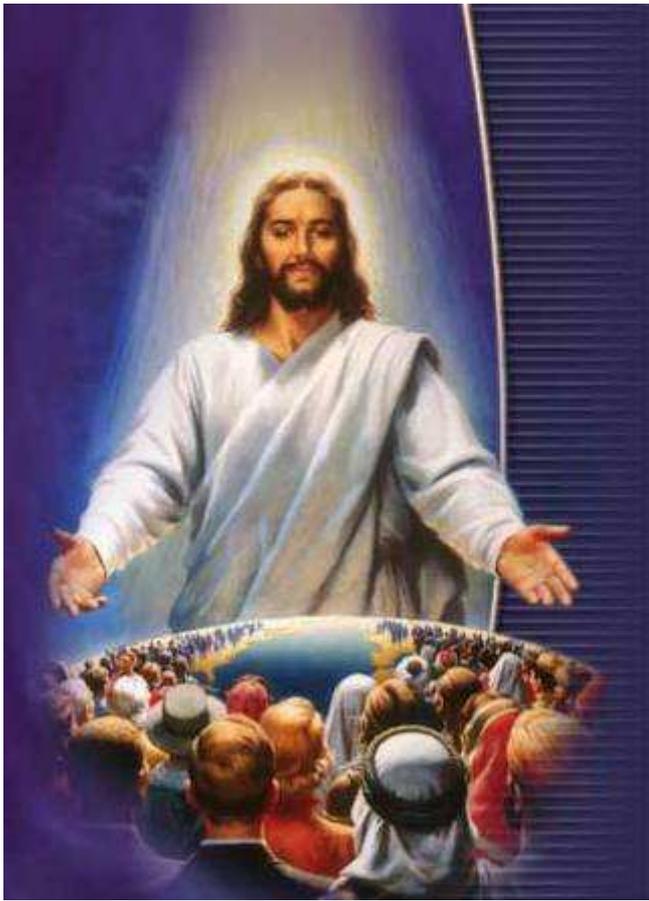
Se puede decir que “las manos hablan”. Técnicamente se dice que son los “ilustradores” del mensaje.



TRES GESTOS: palma hacia arriba, hacia abajo y mano cerrada con dedo apuntando.

PALMA HACIA ARRIBA

Sinceridad, honestidad, sumisión, apertura.



Brazos abiertos (también reflejan apertura) pero puño cerrado: triunfo.

NO siempre son sinceras estas expresiones.



Desde la perspectiva evolutiva se utilizaba la exhibición de las palmas de las manos para mostrar que iba desarmado y no constituía amenaza.

Similares significados en otras culturas



Es también el gesto de pedir –un favor a otro, el del mendigo, etc.-



Cómo detectar la apertura

Cuando la gente quiere ser abierta y honesta suele mostrar una o las dos palmas de las manos a la otra.

Cuando los niños **mienten** suelen esconder las **manos en la espalda**. Un hombre esconderá las manos en los **bolsillos o se cruzará de brazos**.

*Cuando la gente explica sus motivos con **sinceridad**, lo hace utilizando las manos y **mostrando las palmas**.*

Guardar las manos en los bolsillos es el truco favorito de los que no quieren participar en una conversación (o están esperando su momento). Si deciden hablar, sacarán las manos de los bolsillos, o bien, sólo emitirán frases cortas, sin involucrarse en la conversación realmente.

PALMA HACIA ABAJO

Autoridad. La otra persona tendrá la sensación de que le ha dado la orden.

El **saludo nazi** ponía la palma hacia abajo y fue el símbolo de poder y tiranía. Si Hitler -despreciable personaje de la historia- hubiese utilizado la palma hacia arriba, nadie lo habría tomado en serio (*Contaba, según revistas de la época, con siete asesores de imagen permanentes que lo instruían sobre postura corporal y oratoria*)



LA PALMA Y LAS PAREJAS

EJERCICIO PRÁCTICO ENTRE PAREJAS: CAMINATA DE LA MANO M/H M/M y H/H

Cuando las parejas caminan de la mano, a menudo (80% de las parejas aproximadamente) el hombre camina un poco más adelantado, con la mano en la posición superior y la palma mirando hacia atrás/abajo –dominio-, mientras ella tiene la palma mirando hacia delante/arriba -sumisión-.





Los famosos y famosas también siguen la regla



Paris y Doug-reinhardt-de vacaciones (ella, además, está advirtiendo posesión)



Timberlake

Y los mayores...



Paul Mc Cartney y su pareja en México. Ella, joven, se adelanta en la arena de Cancún, pero respeta parcialmente el dominio permitiendo la palma dominante del ex Beatle. Se aprecia el esfuerzo del “experimentado varón”.



En las pulseadas también gana la palma dominante.

LA PALMA DE LA MANO CERRADA CON UN DEDO APUNTANDO

Se utiliza de modo **simbólico** cuando la persona que habla **golpea**, figuradamente, a sus oyentes como signo de sumisión. Subconscientemente **evoca sentimientos negativos** en los demás.

Es uno de los gestos más molestos que se pueden utilizar mientras se habla. **En lo posible, elimínelo.**

Los estudios revelan que:

“El dedo apuntando no sólo registró el menor número de respuestas positivas por parte del público, sino que además ese público fue el que menos recordaba lo que el conferenciante había dicho.”

“Cuando el conferenciante apuntaba directamente al público, los asistentes se mostraron más preocupados por opinar sobre el conferenciante que por escuchar el contenido de su discurso.”



Presentación del libro de Shlomo ben Ami “Cicatrices de guerra, heridas de paz”. Además de ser un destacado intelectual hispanista y un reflexivo historiador del conflicto árabe-israelí, ha ocupado distintos cargos en el Gobierno de Israel: desde asesor de Itzak Shamir en las conversaciones de paz de Madrid (1991) hasta ministro de Exteriores y de Seguridad Pública con Barak.



Hostilidad corporal y facial e introducción al espacio personal.

“CRUZAMIENTOS”

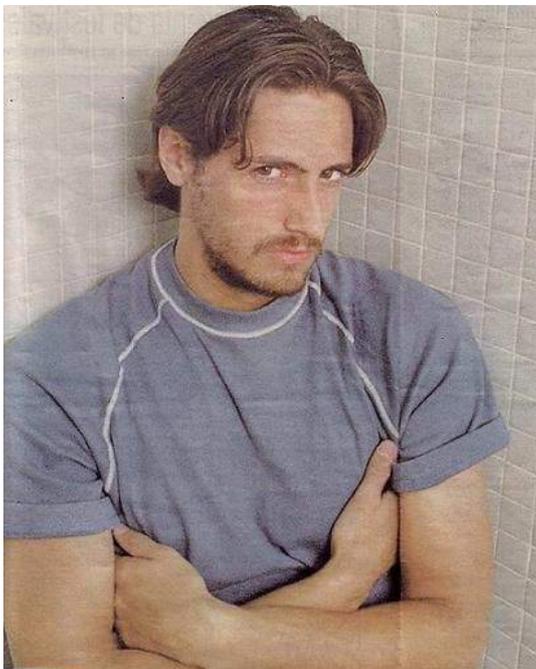
Se exhibe en la clase VIDEO LIE TO ME HUEVO-POLÍGRAFO

Cruzar los brazos es un signo inequívoco de actitud defensiva. Con los puños cerrados significa además actitud hostil. Si dejamos los pulgares fuera, reflejan además superioridad. Otras maneras de formar una “barrera” es sujetando algún objeto contra nuestro pecho (un bolso, libro, carpeta, etc).





08-01-2007- El presidente del Banco Central Europeo (BCE), **Jean Claude Trichet**, afirmó que vigilará "estrechamente" los riesgos sobre la inflación en la eurozona y que la institución hará lo que sea necesario para mantener "ancladas" las expectativas de **inflación** a mediano plazo.





Paul Ekman - "Members of New Guinea's South Fore Tribe."
at The Exploratorium, San Francisco

¿Los gestos serán universales? No cabe duda que algunos sí.



Britney Spears.

A pesar de haber gran parte del cuerpo al descubierto y ser una bella y joven mujer, la actitud no es de seducción. Se aprecia una postura **inclinada** asimétrica –su cabeza parecería no estar en el medio del cuerpo- (**agobio**) y el **clásico cerramiento de gran frustración** (por la altura con que una mano toma el brazo a la altura del codo –mayor altura, mayor frustración-). La sonrisa con labios tensos y

comisuras hacia abajo, sin “patas de gallo” –o sea que no tiran los orbicularis oculi de la sonrisa verdadera- refleja tristeza (ver más abajo).

El cruce de piernas, al igual que el de brazos, denota una actitud defensiva o de cierta desconfianza. Si los brazos, además, sujetan la pierna, significa disposición terca, cerrada. El cruce de piernas estando de pie representa una actitud defensiva, pero si las mantenemos ligeramente abiertas es más cordial.



Estudiantes de la Universidad del Valle de Bolivia realizando una simulación de juicio oral.



Vanessa Hudgens (High School Musical)



La "catapulta". Superioridad (quiero parecer más grande, pero... las piernas revelan gesto defensivo). Propio de los jefes.

GESTOS CON LAS MANOS Y LOS BRAZOS

Las manos son los "signos de puntuación" de lo que decimos.

Además, está comprobado que los gestos con las manos **mejoran el recuerdo**.

Si los ojos son el "espejo del alma", las manos son el "espejo de nuestras emociones".

Algunas imágenes ilustrativas de la importancia de estos gestos:



La "medida" de lo que piensa sobre el tema expuesto.



OK. Casi siempre acompañado de otros gestos positivos.



Un “dolor de cabeza” y encima, “me van a matar”.



Noccioni y su compañero: gestos en el rostro de evidente negatividad.



El gesto del ganador.

BRAZOS EN JARRA





Enfado, indignación. Querer impresionar o parecer más grande. Estar listo. (Según los gestos precedentes y subsiguientes que acompañen).

FROTARSE LAS PALMAS:

Expectativa positiva.



EL PARTIDO EN SUS MANOS. El nuevo secretario general del PP, Ángel Acebes, tampoco ha ocultado su satisfacción durante el congreso en el que ha sido consagrado como hombre fuerte del partido Oct, 2004

La velocidad con que se frota indica quién será el receptor del beneficio que espera:
- Lento, beneficio para quien se frota.



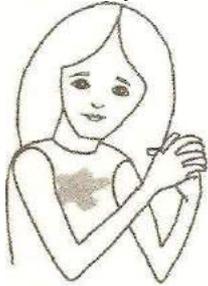
- Rápido, beneficio para el otro –como quien está por hacer un bien a otro-. (Ejemplo: si dice usted, frotándose lentamente las manos “mi querido cliente, este juicio será un éxito”, le estará diciendo “un éxito, pero para mí, aunque tal vez lo pierdas”. Pero si se frota rápidamente las manos, se entenderá que el éxito será que espera ganar el juicio, beneficiándolo.)



DEDOS ENTRELAZADOS o MANO SOBRE MANO:

Ansiedad, inseguridad, frustración. Generalmente acompañado de una sonrisa (fingida, no de felicidad).

La psicología dice que suple la mano de papá que nos daba seguridad.
La mayor altura indica mayor frustración





No se debe confundir con la posición de **Bandeja de la cara**, que es un gesto positivo que se utiliza en el cortejo. Este gesto sirve básicamente a la mujer, que apoya el mentón sobre las manos entrelazadas por los dedos, palmas hacia abajo para “presentar” su rostro dando sensación de interés por la otra persona con aire seductor e inocente. Se ve más abajo.

EL CAMPANARIO:



Seguridad. Confianza.
Precedido de gestos positivos: convencido.
Precedido de gestos negativos: “no compro”.

TOMARSE LAS MANOS POR DETRÁS DE LA ESPALDA:

Si va acompañado de un caminar erguido, refleja exposición, superioridad y seguridad. Si no exhibe luego las manos, podría estar escondiendo algo.
La familia real la utiliza a menudo.

TOMARSE LA MUÑECA:

Frustración. Intento de autocontrolarse para no “golpear”.
Más arriba, más indignación o frustración.



Cristina Kirchner en España junto a César Alierta –Presidente de Telefónica- en el marco de su visita como senadora, como candidata presidencial, donde defendió el modelo económico que lleva adelante el Gobierno ante poderosos empresarios. Fernández de Kirchner tuvo un pequeño roce con el presidente del BBVA, Francisco González, que interpretó que sus palabras ponían en cuestión la honorabilidad de las inversiones de las empresas españolas. 26-07-2007.

GESTOS CON LAS MEJILLAS Y EL MENTÓN

ABURRIMIENTO



Apoyar la cabeza en la mano (el terror de cualquier disertante).
La fuerza con que se sostiene la cabeza es directamente proporcional al aburrimiento.
Golpear la mesa con los dedos de las manos **y el piso** con los pies no son señales de aburrimiento, sino de **impaciencia**.

Atenti, la velocidad del golpeteo es indicador de la impaciencia. A más velocidad, más impaciencia.

LA EVALUACIÓN.

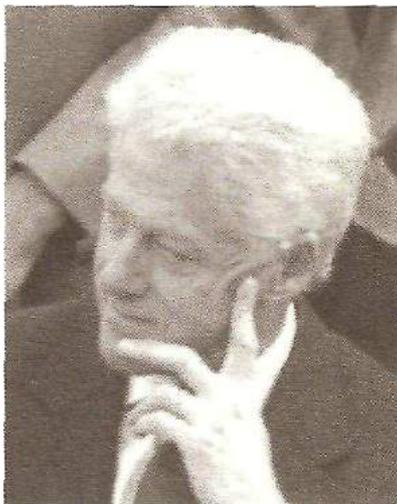
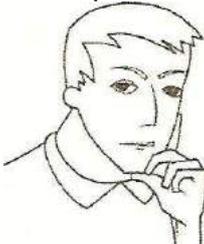
POSITIVA



Mano cerrada apoyada en la mejilla, generalmente con el índice hacia arriba. No al revés, lo que se dará si comienza a perder interés (como en la foto de más arriba).

NEGATIVA.

Cuando el índice está hacia arriba, pero el **pulgar aguanta la barbilla**, se ha perdido interés o se tienen pensamientos críticos hacia lo que se está exponiendo. El pulgar es el que delata la actitud crítica.



Ha oído lo suficiente o no está impresionado



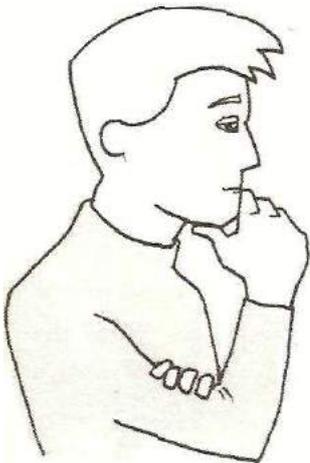
LA DECISIÓN

Repasarse el mentón.

Se está tomando una decisión.

Posterior a los gestos de evaluación.

Si, en caso de ser abogados, en juicio oral el juez ha realizado el gesto de evaluación, debemos observar qué sigue. Si por ejemplo luego de una parte de nuestra exposición continúa con una postura corporal negativa –por ejemplo echándose hacia atrás en el sillón, cruzando los brazos, bajando el mentón- debemos urgente cambiar la estrategia. Casi a gritos, desde lo gestual, nos está avisando que no lo convencemos. Si su postura posterior es por ejemplo la de “estar preparado”, es decir, tirarse hacia adelante en el sillón, apoyar las manos en el apoyabrazos si lo tiene, con los codos hacia arriba, como quien va a salir despedido, nos está “diciendo” desde lo gestual, “compro, me ha convencido su argumento”.



Tomando una decisión.



La versión femenina de acariciarse la barbilla





Conjunto de gestos de evaluación y toma de decisiones



Conjunto de gestos de evaluación, toma de decisiones y aburrimiento

CÒMO DETECTAR LA MENTIRA

Entendiendo por MENTIRA: **ocultar** la verdad o **falsearla**.

CUANDO SE MIENTE SE DEJAN PISTAS EN TRES ÁMBITOS:

1) FÍSICO:

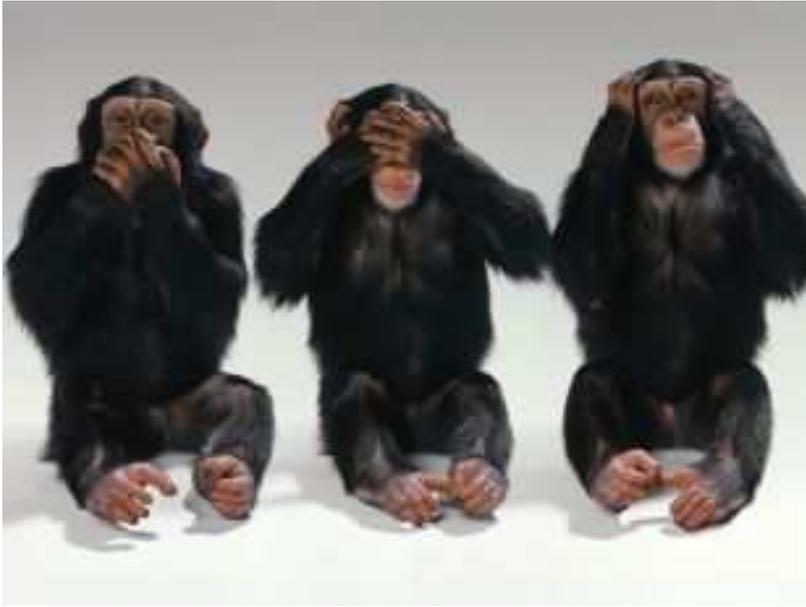
Aumenta la **tasa cardíaca** y la **respiración** (lo detecta el polígrafo), pero también en ciertos casos se enrojecen y sudan el rostro y/o las manos (que pueden también tener temblor –a veces imperceptibles).

2) GESTOS DE CONDUCTA:

Cuando se miente no se exhiben las palmas de las manos, ni se mira a los ojos en forma "normal" (la mirada se tratará aparte).

Indicios muy importantes son todos los que tienen que ver con las:

MANOS EN LA CARA



"Los tres monos sabios" No dice, no ve y no oye nada malo.

Taparse la boca

"No decir lo malo"

Niños luego de mentir.



Más adulto, más refinado. Dedos delante de la boca o tosecita que disimula el gesto.

Bill Clinton respondiendo preguntas sobre Monica Lewinsky frente al Tribunal Supremo.



Mauricio Macri “hablando” sobre las escuchas telefónicas. “Todos queremos saber la verdad y estamos para colaborar”, dijo Macri. 19/11/2009

También cuando creo que me mienten o cuando pienso en algo negativo.

Cuando la persona que habla utiliza este gesto **podría** significar que está mintiendo. Si se tapa la boca mientras usted habla **podría** creer que usted está escondiendo alguna cosa.

Tocarse la nariz



Versión disimulada del anterior. Roces suaves.

Algunos: cerebro ordena y retrocede.

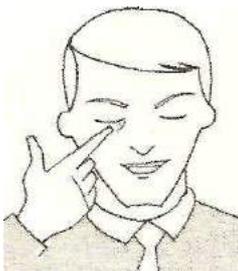
Otros: picazón producida por terminaciones nerviosas que reaccionan ante la mentira.

Se ha comprobado que, literalmente, la nariz se agranda al mentir.



Se conoce como “Efecto Pinocho”

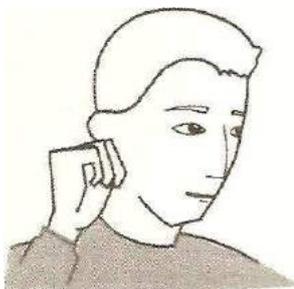
Frotarse un ojo



“No ver la maldad”

Bloquear la visión del engaño que se hace o se recibe.
Puede ir acompañado del desvío de la vista hacia el suelo.

Frotarse la oreja



(O versiones similares como frotarse detrás del pabellón, o tirar del lóbulo, o doblar el pabellón hacia adelante)

“No oír lo malo”



Bloquear las palabras del que miente o cuando le mienten. Es decir, bloquearnos frente a lo que no nos gusta.

Es la versión adulta del gesto de taparse los oídos cuando el niño recibe una reprimenda.

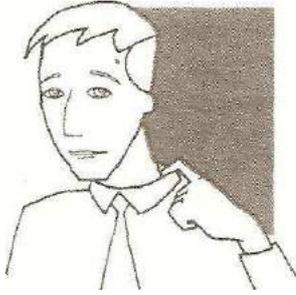
Rascarse el cuello



Duda.

“No sé si estoy de acuerdo”.

Tirar del cuello de la camisa

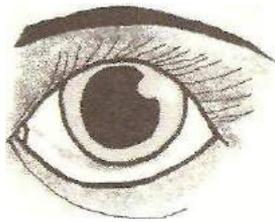
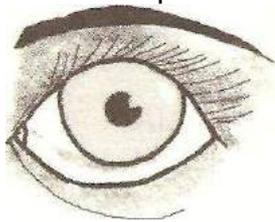


Puede significar mentira, enojo, frustración.

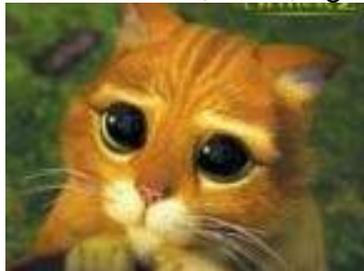
Si estamos en una audiencia y por ejemplo el testigo de la contraria realiza este gesto, convendría preguntar ¿podría aclarar ese punto? o ¿está seguro?

El enrojecimiento de la cara y la contracción de las pupilas

Quién no ha dicho 'Mírame a los ojos y dímelo otra vez' (¿Será que por intuición sabemos que en la mirada está la verdad?). El mentiroso, contrae sus pupilas.



¿Alguien podría dudar de que se trata de una bella mujer, aún viendo sólo sus ojos? La inclinación, claro, agrega dulzura y sensualidad.



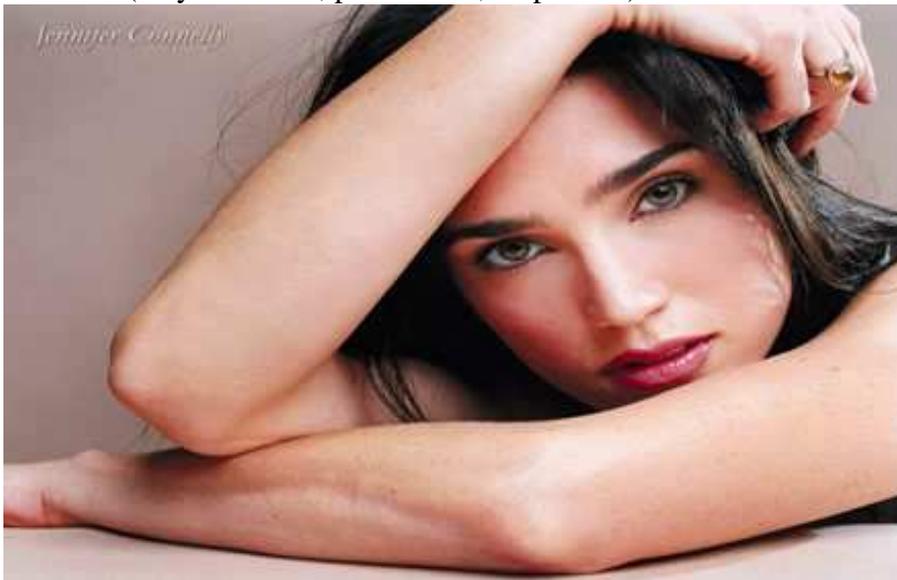
"Gato" en Shrek (Hollywood lo sabe).

REVLON COSMÉTICOS



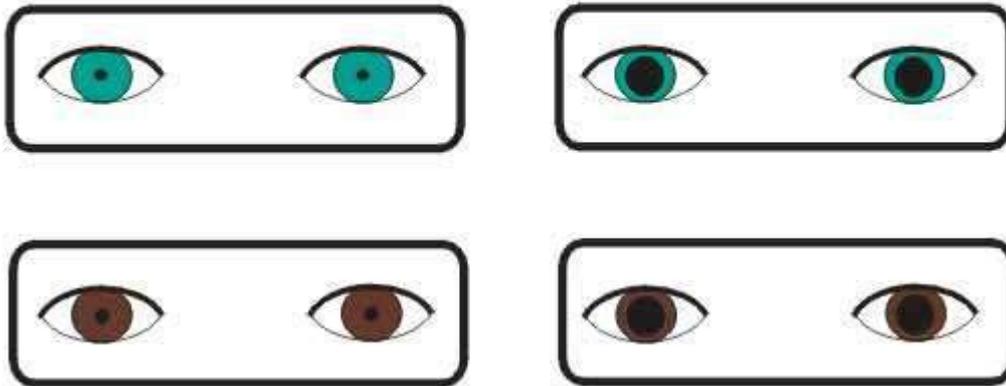
Muy linda pero... muy fría.

Revlon aumentó considerablemente sus ventas luego de una campaña con modelos con pupilas dilatadas (mayor calidez, positividad, empatía...):



La nueva cara de Revlon (2008)

COMPORTAMIENTO DE LAS PUPILAS SEGÚN LAS EMOCIONES



La contracción y dilatación se notan mucho más en los ojos claros. Por ello, quien tenga ojos claros deberá tener mayor cuidado en reforzar todas sus expresiones de agrado y aprobación con el lenguaje corporal, ya que naturalmente el ojo claro expresa con mayor facilidad el disgusto, desagrado, desaprobación. Y quien tenga ojos muy oscuros deberá dominar muy bien el lenguaje corporal en lo que respecta a disgusto y desagrado, ya que sus pupilas tenderán a confundirse con el iris, dando siempre la impresión de estar dilatadas, y por lo tanto cuando desaprobe sus ojos podrían llevar a interpretar lo contrario.

El pestañeo

El pestañeo normal suele oscilar entre seis y ocho pestañeos por minuto, en los cuales los ojos se cierran sólo durante una décima de segundo. Las personas que están bajo presión (si mienten, por ejemplo), aumentan drásticamente su pestañeo.

La sonrisa

Si se trata de comprobar la sinceridad de una sonrisa, el **primer lugar donde verificar son las arrugas junto a los ojos**. Una sonrisa natural produce arrugas características junto a los ojos (las famosas "patas de gallo". La gente que no es sincera sonríe sólo con la boca -ya se vio, sólo trabajan aquí los *zigomáticos mayores*, no los *orbicularis oculi*-). Se trató más arriba.

CRUCE DE BRAZOS, PIERNAS y/o TOBILLOS

Todo gesto de cruzamiento indica negatividad, cerrarse ante algo.

Puede ser que quien lo realiza esté mintiendo, pero también puede ser que crea que el que le habla sea quien le miente.

Además puede indicar el típico cerramiento social, hasta que el sujeto se sienta cómodo en la reunión, curso, conferencia, etc.

En síntesis, desde el punto de vista de la psicología evolutiva, lo que buscan estos gestos es proteger partes vulnerables del que los hace (corazón, pechos, entrepierna, etc.), permitiendo sentirnos más seguros.

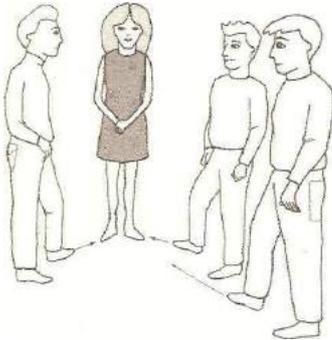


Berlusconi.

LOS PIES

Siendo los miembros más alejados del cerebro, son con lo que menos nos acordamos de mentir, sin embargo, poca gente los tiene en cuenta al momento de detectar la mentira.

Generalmente apuntan hacia adonde va nuestro interés (la joven que atrae al soltero que está animadamente charlando con sus amigos, pero que ha desviado su pie en dirección de aquélla que lo atrae y que está en un costado esperando que la inviten a bailar, por ejemplo, o el grupo que casi imperceptiblemente a corrido los pies hacia una posición más abierta, permitiendo que se integre una recién llegada a la reunión -lo que no haría si quien ingresó no es bienvenida-).



Los hombres apuntando con un pie o los dos, hacia donde va su interés. La mujer no se ha decidido por ninguno y se siente insegura en la situación -entrelazando los dedos y formando con sus manos una barrera baja que protege incientemente su zona íntima-



¿Con quién se va ella? Mírele los pies.



Los pies indican lo que pasa por la cabeza de su propietario.

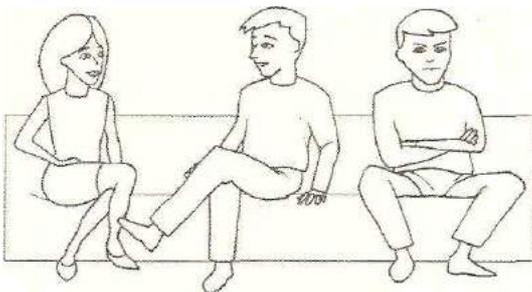
Ella, decididamente le "presta la cara" pero en realidad está apuntando con pies y rodillas hacia la dirección contraria al "pretendiente", buscando una salida que la aleje del mismo -el cruce de un brazo que protege zonas sensibles, los hombros no apuntando al hombre y llevar el trago en dirección contraria a éste refuerzan esta interpretación.



Ella podría estar incómoda, querer irse (si apunta hacia la salida), o simplemente tiene pensado ir hacia su derecha tras la foto.



Calle Madero, México antiguo. Los pies lo dicen todo.



Señalar con el cuerpo y los pies se utiliza para cerrar la pareja y excluir al hombre de la derecha.

3) EL MENSAJE QUE SE TRASMITE DURANTE LA MENTIRA:

Se tarda más en contestar, haciendo pausas que no condicen con un relato "normal", o bien, se contesta demasiado rápido, cuando la respuesta está preparada de antemano.

Conviene tener en cuenta que normalmente el mentiroso no puede contar la historia al revés, por lo que al interrogar conviene preguntar sobre los hechos en forma no ordenada, a fin de no facilitar el relato pre ordenado del mentiroso.

Se dan **pocos detalles**. Si se hace referencia a conversaciones **no se repiten citas textuales**, **no se hacen referencias temporales o espaciales**, **ni se aportan percepciones sensoriales** (olores, ruidos, sabores).

No se dan detalles de situaciones imprevistas pero secundarias durante la historia.

El que miente incluye en la historia la mayor proporción de verdades posibles, intercalando las mentiras.

ENGAÑAR A LA MÁQUINA DE LA VERDAD

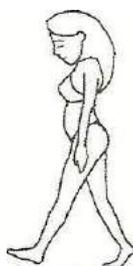
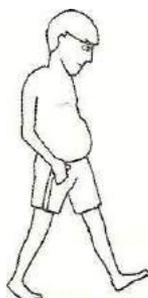
El polígrafo, o detector de mentiras, es la forma más fiable para detectar a un mentiroso. Sin embargo, Miguel Hierro, experto en psicología jurídica, destaca que no es infalible. "Puede fallar la máquina o se la puede llegar a engañar".

La máquina de la verdad se limita a detectar alteraciones fisiológicas en la tasa cardiaca, la tasa respiratoria (hiperventilación) y la conductividad de la piel.

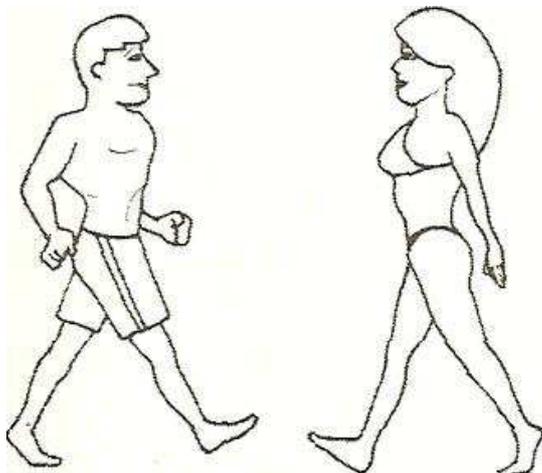
Antes de empezar con las preguntas comprometidas, se hacen unas de control (nombre, dirección, sexo, etc.) en las que se presupone la verdad. El polígrafo registra los índices durante estas preguntas y luego se limita a anotar las variaciones de dichos índices.

Una persona hábil podría superar la prueba. La mayoría de los mortales intentaría hacerlo manteniendo la calma cuando miente al polígrafo. Sin embargo, el truco es al contrario: ponerse nervioso durante las preguntas de control. Así, el polígrafo no detecta variaciones cuando realmente se escamotea la verdad.

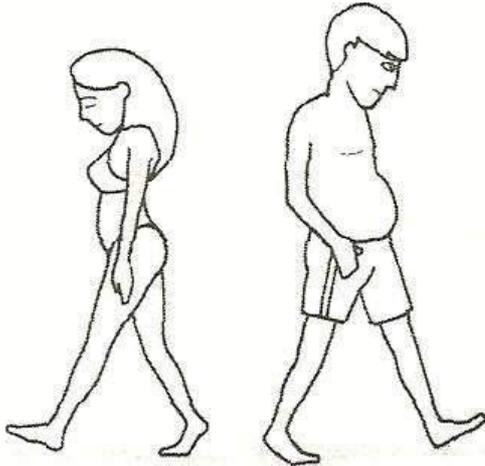
LA COQUETERIA Y EL CORTEJO



1. Un hombre y una mujer que se acercan en la playa.



2. Se ven.



3. *Pasan de largo.*

SEÑALES DE COQUETEO E INTERÉS FEMENINOS

Los que siguen son sólo algunos de ellos:

- **Manipulación o juego con objeto fálico** (dedo, cigarrillo, birome, etc.).



En esta imagen se suman la dilatación de pupilas (interés), hombros descubiertos, labios carnosos y brillantes e inclinación de cabeza (sumisión).



Sin comentarios...

- **Sacudir la cabeza, pelo hacia atrás**, incluso con el pelo corto.



Ingrid Grudke

- **La bandeja en la cara**: “ofrecer” el rostro como método de atracción.



Variantes del anterior:



- **Exhibir muñecas, cuello, axilas, acariciándose el cabello u otras partes**: una mujer interesada en un hombre mostrará sus muñecas, manos y/o cuello, tal vez, acariciándose lentamente el cabello.



Arreglándose el cabello y dejando que las feromonas de la axila actúen por arte de magia.



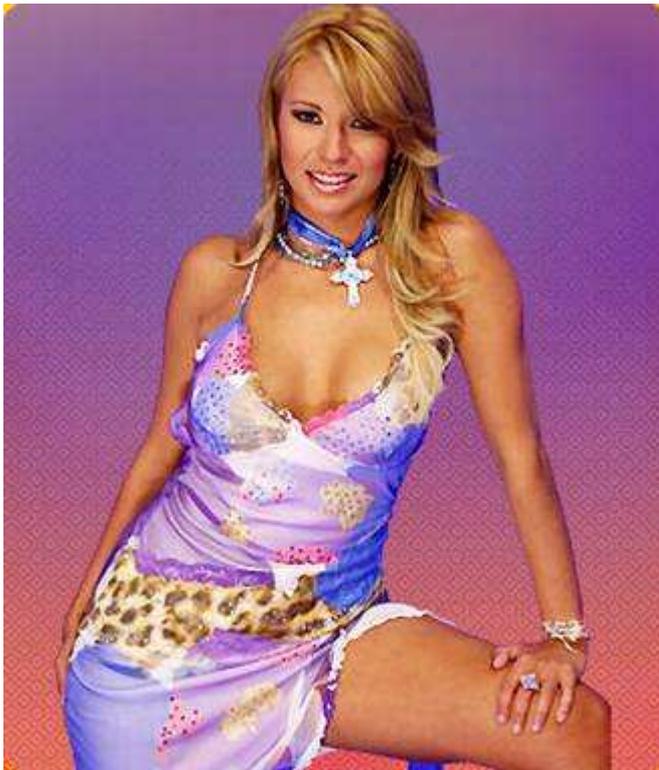


¿Qué es lo que le da un aire femenino? A veces puede servir.



Marilyn Monroe lo sabía...

- **Piernas abiertas:** cuando un hombre que le interesa esta cerca. Contrasta con cruce de piernas de protección sexual.



Las modelos lo saben, al menos instintivamente.

- **Ondulación de las caderas** al andar o al exhibirlas:



*El contoneo al caminar
subraya las diferencias entre
hombres y mujeres*



¿Haría esta pose al momento de pedir un kilo de pan?

- Las miradas de reojo y la mirada oblicua por encima del hombro levantado:



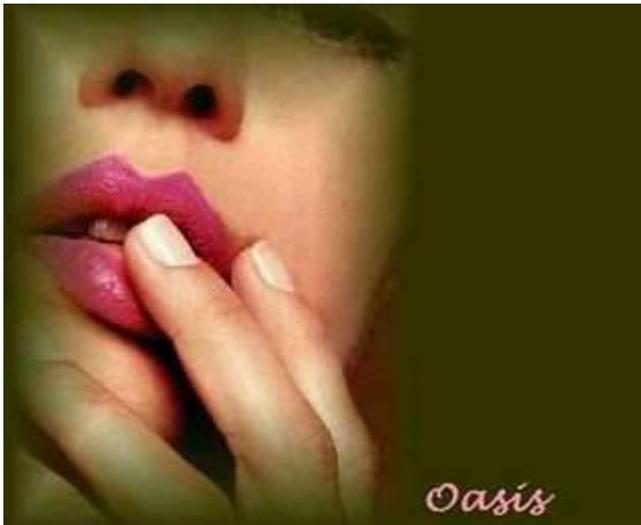
Aniñada



Esta foto se aplica al ítem de arriba y al de abajo. Mirad, si no, los labios húmedos y entreabiertos.

- La boca entreabierta y los labios húmedos:





Algo automático si le gusta el hombre, o intenta seducir



Sin embargo, en esta foto, a pesar de los labios sensuales, la inclinación de cabeza y exhibición de cuello, lo invito a descubrir la “barrera” que avisa que **podría** no estar en “buena onda”. Caballeros: ¡Guarda...! Mal momento para decirle ¡qué lindos ojos!

- La mirada íntima: hacia los ojos con desvíos hacia zona de la boca -también vale para el hombre-. ¿Cómo cree que cada uno sabe cuándo le han dado “permiso” para intentar “robar” un beso? Allá usted si lo intenta antes de recibir este mensaje.



- Señalar con la rodilla de la pierna que cruza.



- Ciertos **gestos de desplazamiento o tocamiento** (sacar y meter el zapato, acariciar el cigarrillo, una copa, el pelo, etc.)



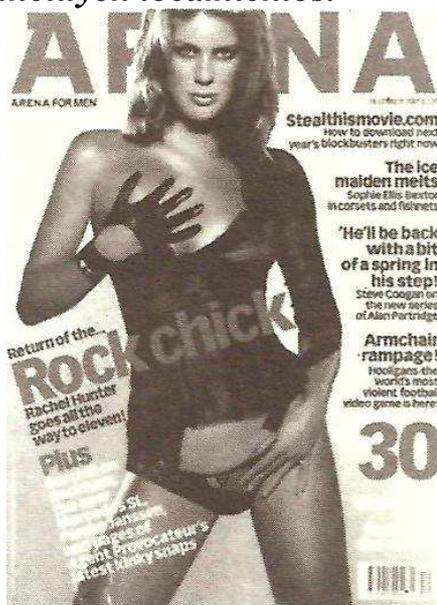
Jessica Alba



*El borde de la copa
de vino sugiere
cosas que aún pueden
estar por llegar.*



La mayoría de las fotografías de mujeres en poses sensuales incluyen tocamientos.



IMÁGENES PARA ANALIZAR









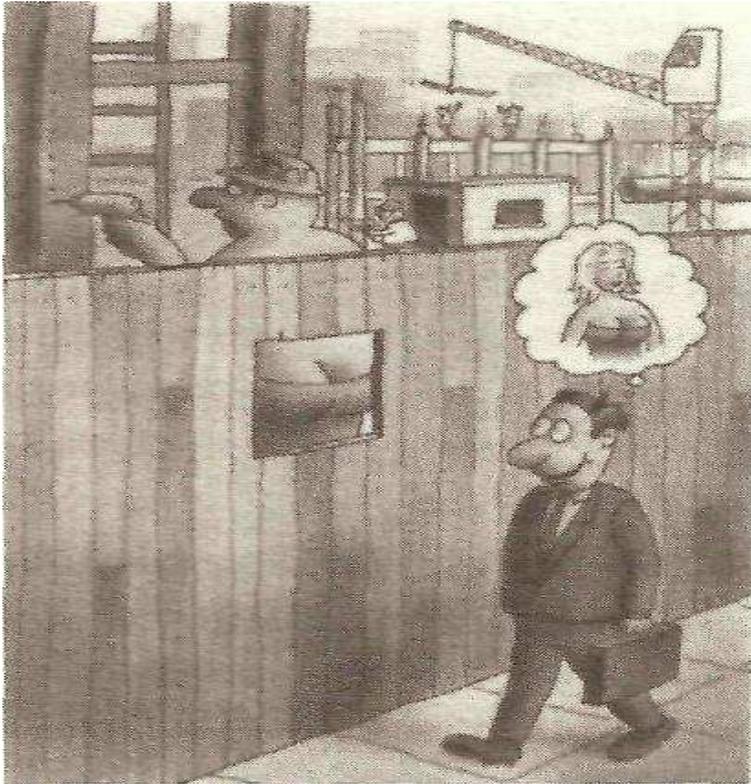
2009 - EN EE.UU LA REVERENCIA DEL PRESIDENTE OBAMA ANTE EMPERADOR JAPONÉS AKIHITO CAUSA POLÉMICA. *El emperador (hijo de Hirohito, quien fuera emperador cuando Japón bombardeó la base naval estadounidense de Pearl Harbour en 1941), junto a la emperatriz Michiko recibieron al demócrata en el Palacio Real de Tokio dos días después de celebrar el 20º aniversario de su llegada al trono. El propio Departamento de Estado tuvo que salir a explicar que según la Oficina del jefe de Protocolo, se trata de un "gesto de respeto" al uso japonés. "El protocolo, en general, es respetar las costumbres y tradiciones del país anfitrión. El presidente simplemente estaba mostrando respeto al emperador Akihito", dijeron en un comunicado.*



Michelle Obama dio todo su calor a la Reina de Inglaterra con un abrazo que, según dicen los expertos, contradijo el rígido protocolo de Buckingham Palace. Aunque Isabel II correspondió a ese gesto pasándole la mano sobre el hombro.



Según las comprobaciones, la mayoría de los hombres no



diferencian unas nalgas de unos pechos (¿tendremos predisposición a "la idea fija"?)

FACS



Dr. Paul Ekman: contrario a las creencias de algunos antropólogos culturales, Ekman encontró que las expresiones faciales de las emociones no son

determinadas culturalmente, sino que son más bien universales y tienen, por consiguiente, un origen biológico, tal como planteaba Charles Darwin.

Entre sus grandes logros se encuentran las aportaciones que compiló en su libro *Cómo detectar mentiras* (1985), que le consagró como un experto en descifrar el engaño, hasta tal punto que sus técnicas comenzaron a ser utilizadas por jueces, abogados, cuerpos de policía, agentes del FBI e incluso la CIA. El volumen es una guía práctica para descubrir el engaño en cualquier ámbito: relaciones de pareja, laborales e incluso en asuntos de política. Ha obtenido innumerables premios internacionales por sus trabajos en lenguaje corporal y detección de la mentira. Profesor de la Universidad de California, EEUU. Declarado uno de los psicólogos más influyentes del siglo XX.

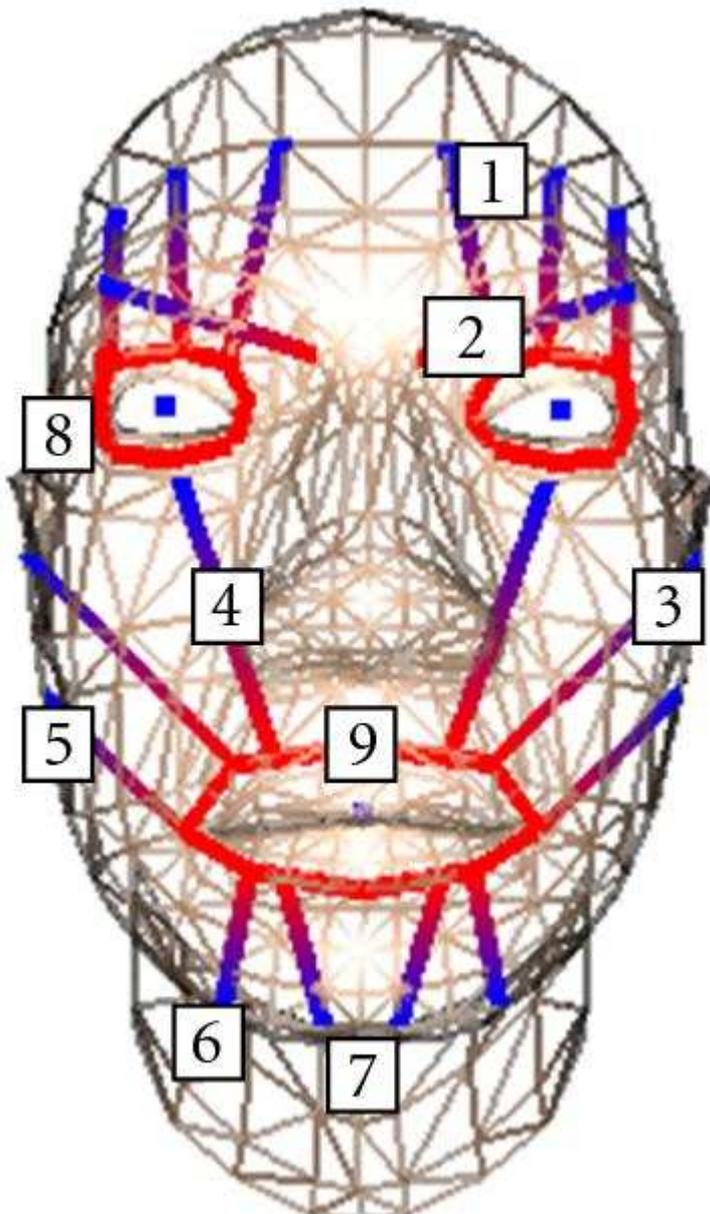
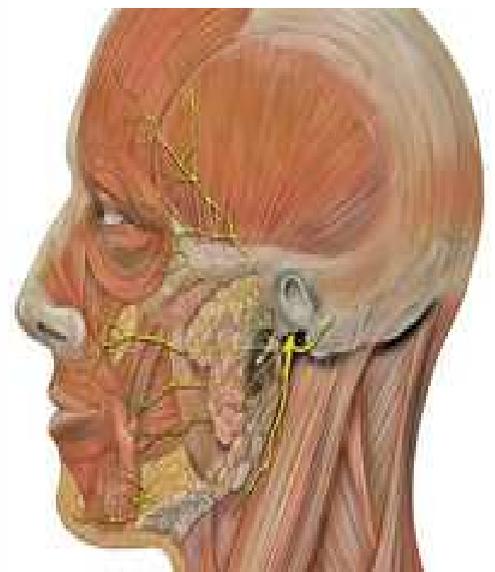
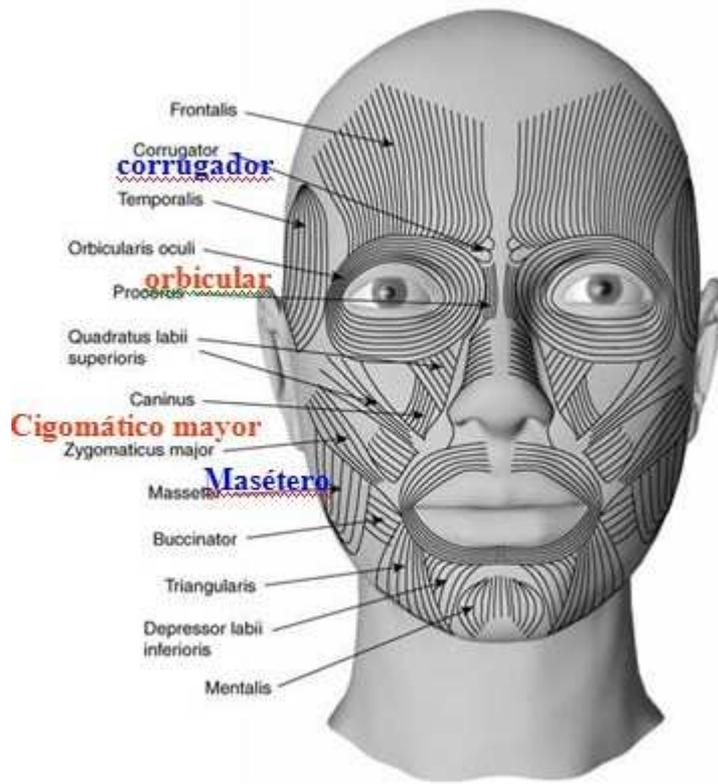
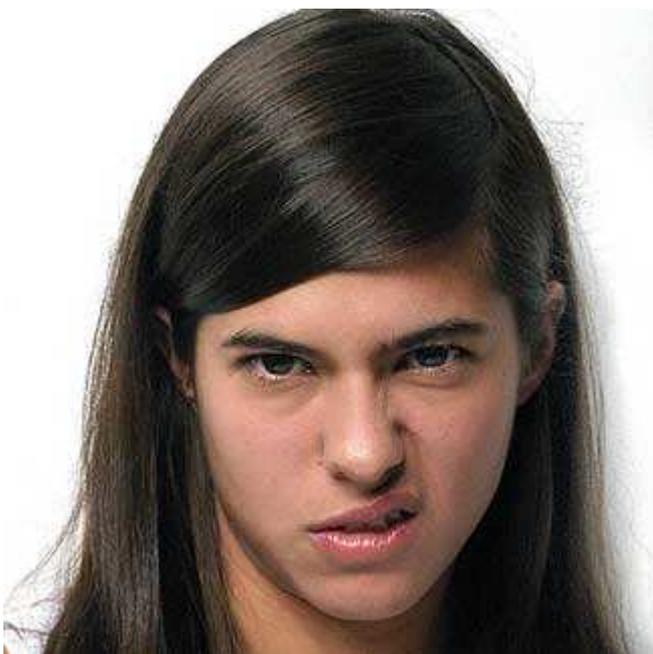
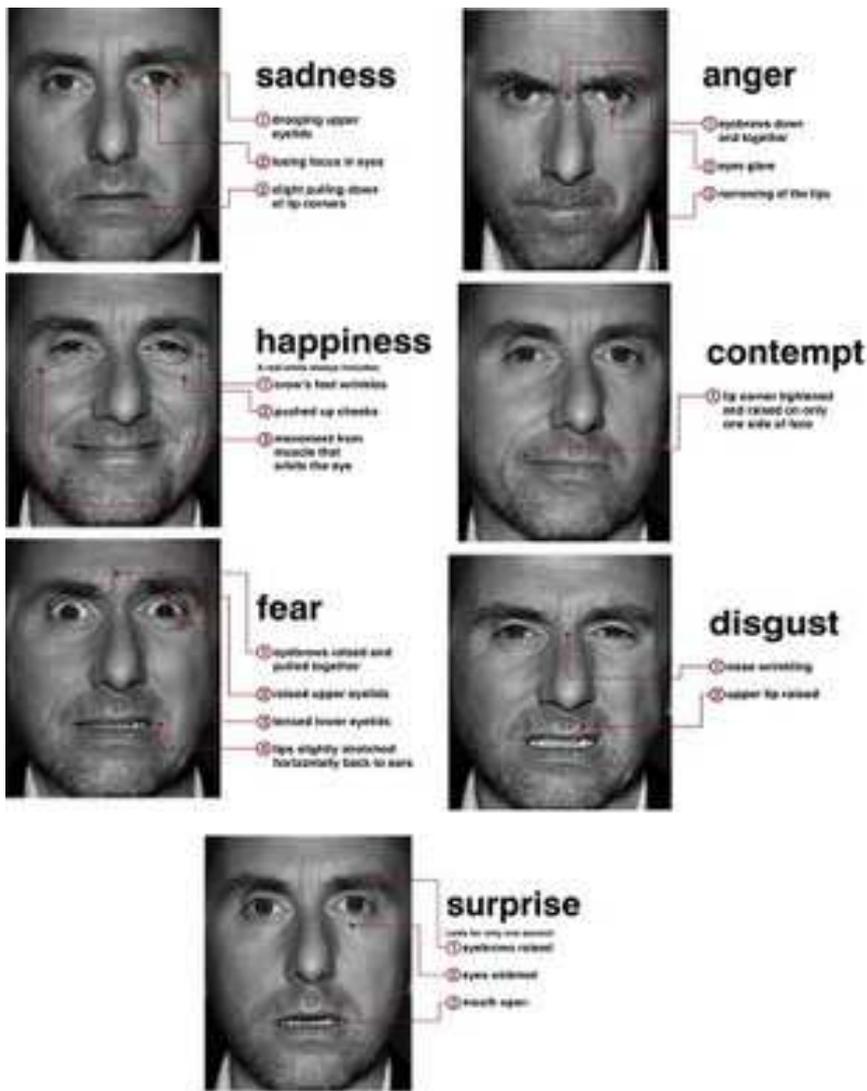


Figure 7: The major human facial muscles: (1) occipitofrontalis, (2) corrugator, (3) zygomaticus major, (4) levator, (5) buccinator, (6) depressor, (7) mentalis, (8) orbicularis oculi, and (9) orbicularis oris.

Hindawi Publishing Corporation.





DESPRECIO. Es una expresión parecida al asco porque la acción sólo se produce en un lado de la cara. La comisura del labio está más tensa y algo elevada.



SORPRESA. Es la emoción más breve y puede fundirse con otras. Los párpados superiores suben pero los inferiores no están tensos. La mandíbula suele caer.



ASCO. Ligera contracción del músculo que frunce la nariz y estrecha los ojos. El gesto de la nariz arrugada es simultáneo al de la elevación del labio superior.



PENA. Muy duradera. Caen los párpados superiores y se angulan hacia arriba las cejas. Además, el entrecejo se arruga y los labios se estiran horizontalmente.



TERROR. Sucede a la sorpresa. Párpados superiores elevados al máximo e inferiores tensos. Las cejas levantadas se acercan. Los labios se alargan hacia atrás.



IRA. La emoción más peligrosa para los demás porque puede generar violencia. Mirada fija, ojos feroces, cejas juntas y hacia abajo, y tendencia a apretar los dientes.



PLACER. Contracción del músculo cigomático (que va del pómulos al labio superior), y del orbicular que rodea al ojo. Las mejillas se elevan y surgen “patas de gallo”.

Siete tipos de sonrisas:



Sincera. Dura más cuando los sentimientos positivos son muy intensos. Participa el músculo cigomático. Se elevan las mejillas y salen “patas de gallo”.



Amortiguada. Sentimientos positivos aunque disimulando la intensidad. Se aprietan los labios, salen “patas de gallo” y se estiran las comisuras de los labios.



Falsa. Su fin es camuflar, convencer al otro de que se siente una impresión positiva. Contradice la emoción interior. De todas, es la única sonrisa mentirosa.



Burlona. Llamada también “de Chaplin”. Poco corriente. Los labios se elevan en un ángulo muy pronunciado. Insolente, se alegra del mismo hecho de sonreír.



Desdeñosa. Contracción del músculo orbicular de los labios, protuberancia en torno a las comisuras y, a veces, hoyuelo. Se confunde con una auténtica.



Temerosa. No hay expresión positiva. El músculo risorio tira de los labios hacia las orejas y los labios quedan en posición rectangular.



Triste. Muestra emociones negativas sin querer ocultar la desdicha. Es asimétrica y prolongada. Habitualmente implica que la persona no va a quejarse.

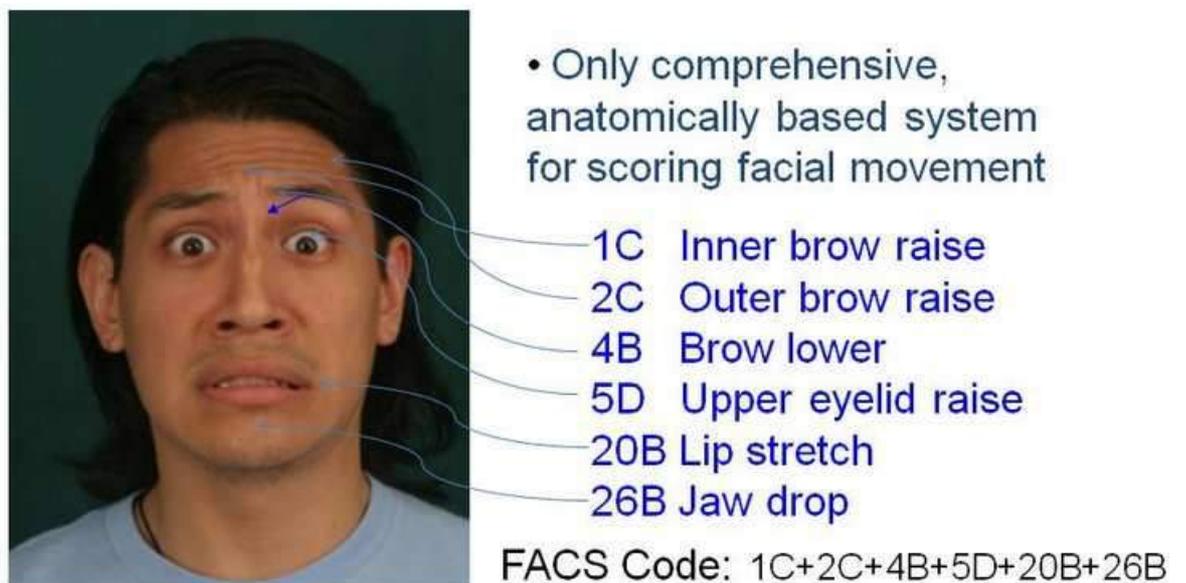
Lower → Upper ↓	Fear	Anger	Disgust	Joy	Neutral	Sadness	Surprise
Fear							
Anger							
Disgust							
Joy							
Neutral							
Sadness							
Surprise							

UNIVERSITY OF TEXAS

Study may help curb cases of combat-stress disorder
 UT examining genes, reactions of Fort Hood troops to find risk factors.
 By Jeremy Schwartz, AMERICAN-STATESMAN STAFF



Figure 3
Sample FACS Coding of a Fear Expression





(a) show me what your face would look like if you were about to fight.



(b) show me what your face would look like if you learned your child had died.



(c) show me what your face would look like if you met friends.



Terremoto Chile 2010. Cejas y pómulos de gran tristeza detrás de Bachelet.



Dolor en Haití. Cejas hacia arriba, pómulos salientes. Boca apretada. Pupilas contraídas. Lágrimas, claro.

COBOS



Típico gesto de desprecio/desdén.

CFK

Comparando apretones de manos. Siempre dominante, salvo... (ver al final)



Juguemos a las manitos. Además, con un poco de suerte, Chávez zafa del botazo del prócer ¿No sabrán los del protocolo que allí, entre las banderas, siempre tenderán a sacar la foto?



Cristina Fernández de Kirchner y el Vicepresidente de Obama.



Cristina y Alfonsín.



Benedicto XVI bendiciendo



El “mensaje” de Cobos (Sorpresa en el rostro de CFK. Disfrute en comisura de labios de Cobos y posición de desafío, que se aprecia en la mirada de él por sobre la zona “social”, que evidentemente, comparando con similar apretón de arriba, está “estrujando” la mano de la presidenta, a la vez que la obliga a ir a su espacio personal, lo que se aprecia en la comparación de la ubicación del codo de ella con la foto anterior).

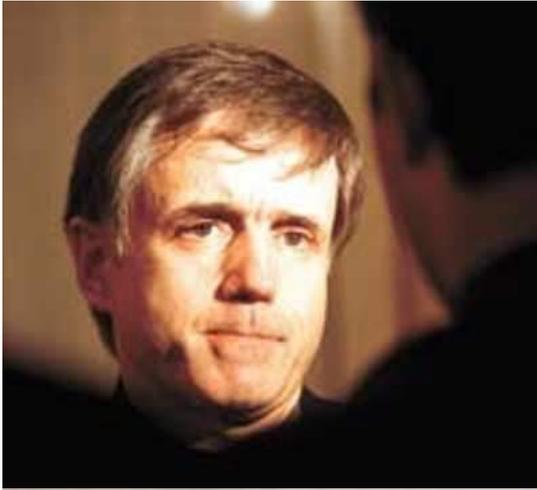


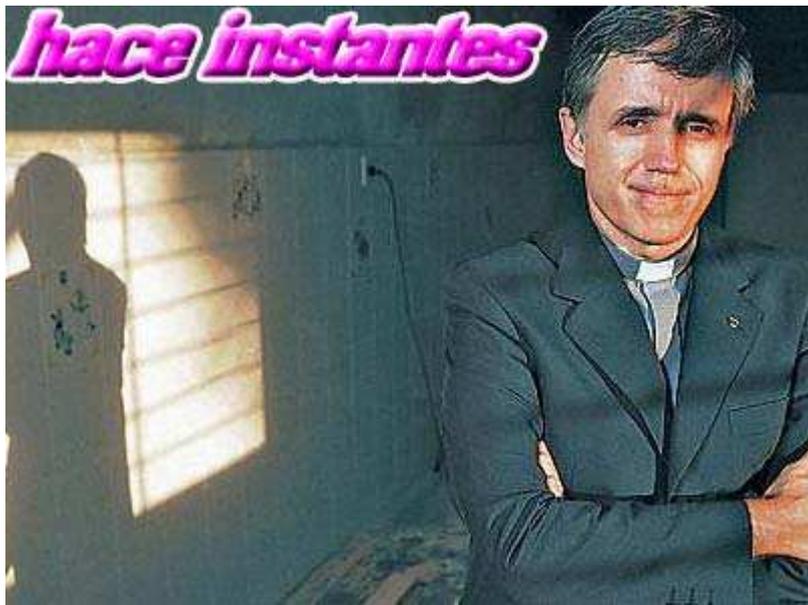
La **antítesis** de la vestimenta y gestos **de la oratoria presidencial**. Y el mobiliario: ¿Quién queremos que resalte, la presidenta o el micrófono?

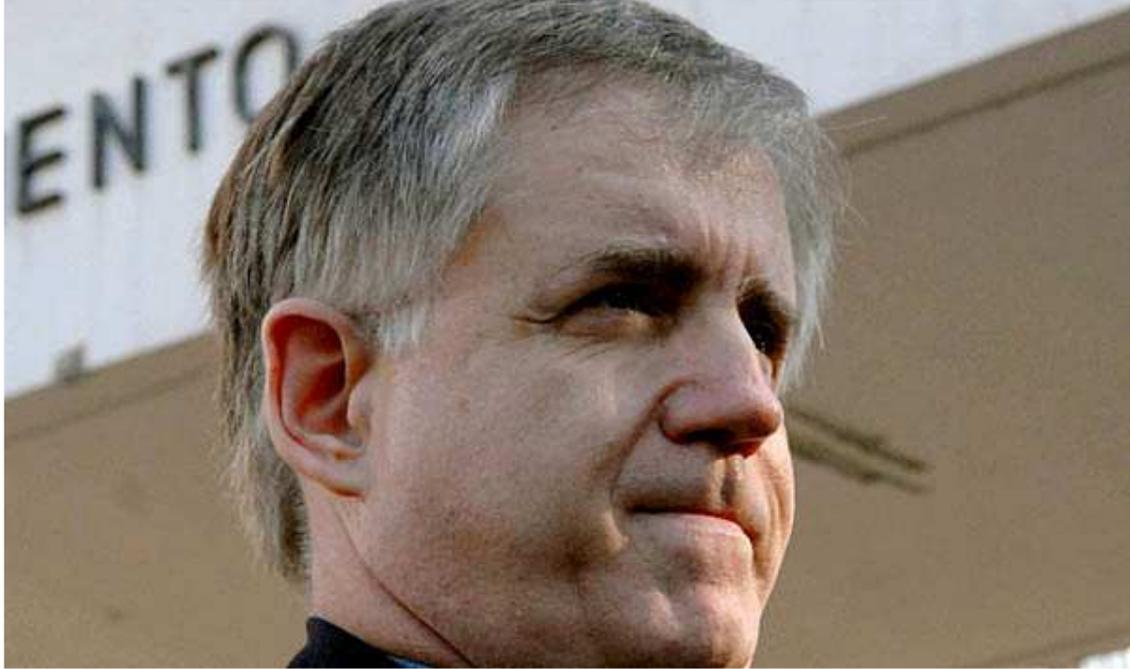


Rey Juan Carlos (España). Maradona y Caniggia... un poroto.

PADRE GRASSI









Clinton consultado por el caso "Lewinsky"



Tiger Woods.

Remordimiento (y vergüenza: por la mirada hacia abajo y la inclinación de cabeza)



LUN 27 ABR 2009 | 17:20 "¿Usted cree que alguien me puede presionar a mí?", planteó el gremialista Hugo Moyano. **Negó que haya recibido presiones de otros directivos sindicales para que hable de despidos o tome distancia del Gobierno**, y afirmó que no ha "ocultado nada" sobre la situación de los trabajadores frente la crisis financiera mundial.



24. Octubre 2009 ¿De verdad creerá que es un éxito?

Cubamatin/ El ministro de Asuntos Exteriores español, Miguel Angel Moratinos, consideró el miércoles “inaceptable” que aún haya dos centenares de presos políticos en Cuba, pero afirmó que se ha avanzado con la **nueva política española hacia la isla**.

La Habana, 22 de octubre/ AFP/ “Hemos conseguido que de 300 presos políticos, haya en la actualidad 206. Son muchos, de acuerdo. Que son inaceptables, de acuerdo, pero la realidad es que hemos avanzado con nuestra política”, afirmó el canciller ante la Comisión de Asuntos Exteriores del Congreso de los Diputados español.

La verdad, sus gestos son muy reveladores de lo que realmente piensa.

Remordimiento: Mejillas levantadas, comisuras de los labios hacia abajo
Cuando alguien se esta acallando quiere decir que sabe algo y no quiere contarlo pero parte de él si quiere.

GOBIERNO PROVINCIAL de SANTA FE 2010



Sorteo de los jurados para elegir el fiscal general y el defensor general (jueves 06 de Mayo de 2010). Se sortearon los jurados que seleccionarán a las futuras cabezas de los fiscales y los defensores; funciones ambas que hoy concentra el Procurador, además de integrar la Corte.

El presidente de la Corte Suprema de Justicia de la provincia, Rafael Gutiérrez, confirmó que el Alto Tribunal tiene a estudio un escrito del procurador general, Agustín Bassó, que cuestiona la constitucionalidad de la ley de Ministerio Público. La norma, precisamente, modifica la actual distribución de competencias y le quita al Procurador la función de jefe de los fiscales y los defensores (ver aparte). “Avanzamos, a pesar de todo”, sostuvo Superti.

Evidente signo de frustración en dos de los retratados (que además hacen la llamada “copia espejo”). Previsible teniendo en cuenta la postura del Gobierno en pos de la pronta implementación de la reforma en pleno (Ley Provincial 12734) y lo que un revés en este tema significaría.

BAÑOS PÚBLICOS:



"Urinario del Ego", la nueva moda...



Clásico: Un "conversador" y un "callado" coinciden por error... ¿Usted de qué clase es?



Siempre un puesto de por medio, o los extremos.

DIFERENTES AUDITORIOS



Público negativo. Cruzamientos, aburrimiento, hostilidad. Cuerpos hacia atrás. **Muy pocos están realmente atendiendo.**



Público interesado. Evaluación. Sin cruzamientos. Hacia delante. Copia espejo.

ORATORIA

NOCIONES BÁSICAS

PREPARACIÓN es requisito básico y esencial de todo buen discurso.

SEGURIDAD para que el auditorio sienta que puede confiar en lo que le transmitimos.

EN la mirada*, movimiento de manos** y de pies*** (los tres puntos básicos del cuerpo). Por supuesto que lo ideal es estar atentos a todo el cuerpo, pero para

principiantes, estos tres puntos, si bien se miran, permitirán controlar el resto del cuerpo, pues se encuentran en el extremo superior, en el medio y en el extremo inferior del cuerpo.

NOMBRE. Debe siempre identificarse a las personas por su nombre (tanto al saludarlas como al referirse a ellas). El hecho de mencionar el nombre del otro significa que lo tengo en cuenta, que es importante para mí, mejorando notoriamente la comunicación con este. Igualmente en un discurso público (en caso de ser Fiscal, por ejemplo, no será lo mismo decir que “la víctima sufrió terriblemente cuando la golpeaban sin piedad” que decir “Agustina sufrió...” Quienes escuchen podrán así representar en su mente exactamente a una persona concreta sufriendo) –lo mismo podría decirse de situaciones de alegría, etc.-.

CÓMO elaborar el discurso: Un gran *comienzo*, claro, exponiendo a dónde queremos llegar. Sólo orientativamente, puede decirse que responde a la pregunta: ¿PARA QUÉ?. O sea, para qué expongo. Lo menos posible en el *medio* a fin de no volverse tedioso (entiéndase bien, “lo menos posible”, a veces, igualmente puede ser una exposición relativamente prolongada). Orientativamente responde a la pregunta ¿CÓMO? Es decir, explico cómo fundamento la postura. Un *impactante final*, que demuestre al público que el orador ha logrado demostrar aquello que se había propuesto al principio.

IMÁGENES. Está demostrado que *refuerzan* el recuerdo de lo dicho en, al menos, un treinta por ciento. Deben ser utilizadas en forma limitada, pues su sobreabundancia no permite recordar las verdaderamente importantes (de allí lo negativo de las presentaciones basadas totalmente en power point escritos). Muy útiles para generar un vínculo común y compartido con el auditorio al final de la presentación. No sólo valen las gráficas, sino las que podemos construir con los gestos (ejemplo: digo que “estás en mi corazón” y me llevo la mano hacia el mismo). También podemos construir imagen al nombrar a la gente por el nombre, como se explicó más arriba.

AUDITORIO. Todo buen discurso debe durar exactamente lo que el público esté dispuesto a escuchar. Se debe prestar gran atención al auditorio y saber cuando ha perdido interés, para modificar el discurso e interesarlo, para hacer un break salvador –café negro de por medio, pues es común que en horas de la tarde temprana todavía el cuerpo esté haciendo la digestión y provoque sueño, aunque la charla sea interesante- o para lisa y llanamente terminar –siempre es mejor cortar a tiempo que quedarse con un auditorio sufriendo “privación ilegal de libertad intelectual”-.

* **LA MIRADA**

No olvide establecer permanente contacto visual con el auditorio. Si es de hasta unos cincuenta, a lo largo de una hora, podrá establecer contacto directo en más de una oportunidad con todos. Si es mayor, se recomienda dirigir la mirada por sectores –por ejemplo, a los de las esquinas y a los del centro-, de modo que todos sientan que se les tiene en cuenta. Nunca deje de mirar a los que cree que no le prestan atención –error muy común-, pues ellos distraerán a todo el resto y usted pierde la oportunidad de integrarlos.

** **LAS MANOS**

Si los ojos son el “espejo del alma”, las manos son el “espejo de nuestras emociones”. Permiten transmitir sentimientos y ayudan notablemente a fijar y resaltar lo que decimos.

Son además, visualmente, los “ilustradores del mensaje” y “signos de puntuación” en la expresión oral.

Sin embargo, para el inexperto, representan un problema recurrente en el momento de realizar un discurso.

*Por ello, siguiendo las enseñanzas del **profesor Juan Carlos Igareta**, aquí se enuncian algunas reglas básicas (de la forma más simple posible para facilitar su internalización).*

REGLA GENERAL:

*Su movimiento ACOMPAÑA AL DISCURSO (**TRABAJAN**).*

*Caso contrario, si el discurso no lo amerita: PENDEN del cuerpo (**DESCANSAN**).*

SI TRABAJAN deben hacerlo:

- 1) **SEPARADAS**;
- 2) **A DIFERENTE ALTURA**;
- 3) Con movimientos **ASIMÉTRICOS** (si una “entra”, la otra “sale”);
- 4) Exhibiendo **PALMA** de una y **DORSO** de la otra;
- 5) Con **FLEXIBILIDAD** en los dedos.

Todo esto, por supuesto, a menos que la idea expuesta requiera lo contrario (valga como ejemplo: “Simbolizan mis manos, unidas, dos corazones que fuerza alguna en el universo podrá separar, jamás. Eso somos, al fin, tú y yo. Nada más... Nada menos...”).

*Se debe tener en cuenta asimismo que **NO PUEDEN SUPERAR LA LÍNEA IMAGINARIA DE: MENTÓN, CINTURA Y ANCHO DE BRAZOS EXTENDIDOS -no exageradamente- A LOS LADOS** (Salvo también, que el discurso lo amerite -como por ejemplo cuando digo: “el cielo por testigo...”-).*

***NUNCA DEBEN TAPAR LA CARA**, ni aún en este último ejemplo (a menos, claro, que el discurso sea del tipo “no puedo y no quiero ver tamaño atropello a la dignidad...” Allí, en ciertos casos, para graficar, podría permitirse).*

***** LOS PIES**

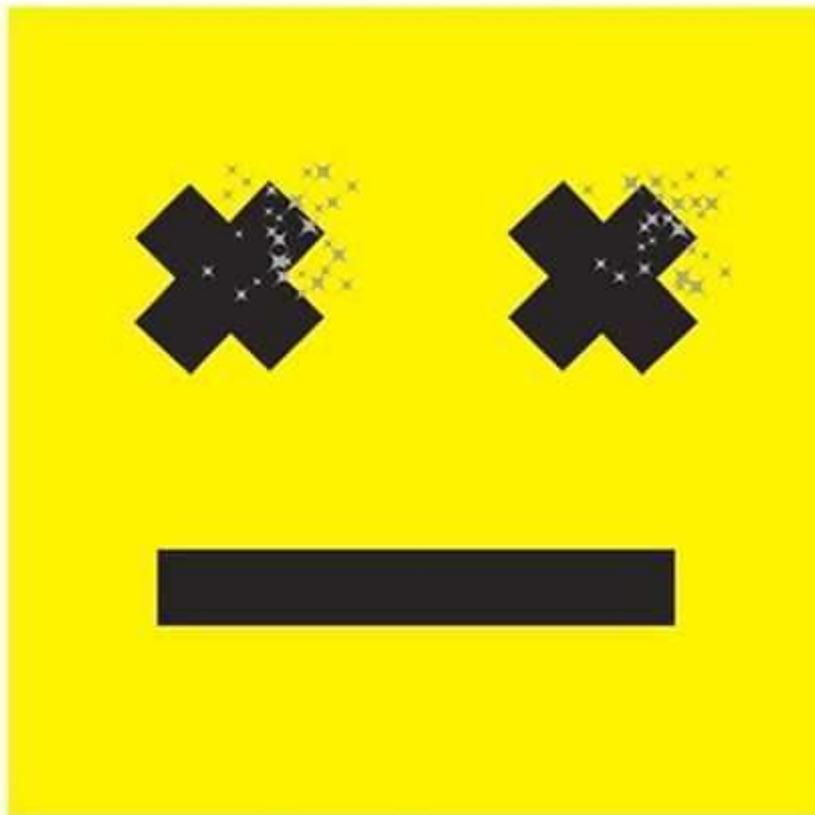
Si no tiene experiencia, trate de no caminar. Ello, sólo resaltará su nerviosismo, sobre todo si lo hace incorrectamente. Nunca cruce las piernas al caminar, es poco elegante y trae riesgos, especialmente en la gente mayor y en las mujeres con polleras largas y/o calzado con tacos altos y/o adornos “peligrosos” (tachas, ganchos, cadenas, etc.). Son muchos los casos en que una excelente oratoria se ve ridiculizada por una cinematográfica caída.

Si la exposición debe realizarse sentado –lo que, salvo excepciones, no se recomienda- trate de no cruzar los tobillos o piernas, pues son típicos cerramientos, que emiten un mensaje negativo y denotan nerviosismo, ansiedad, inseguridad, mentira, etc. (¡Qué sería de nosotros sin el “etc.”!... descanso del sabio y salvación del ignorante)

Para potenciar todo lo anterior se recomienda, en la medida de lo posible, la siguiente distribución del público:



a fin de evitar las barreras que significan las filas puestas horizontalmente una atrás de la otra:



de forma tal que los de atrás sólo ven la nuca de los de adelante y, con suerte, de vez en cuando, algún gesto del orador (si es que no está sentado, escondido detrás del “escudo” que significan escritorio, micrófonos, computadora, copas para agua y botellitas –que sólo deberían abrirse cuando se tenga realmente sed o cuando queramos ganar tiempo ante una pregunta que nos exija unos segundos de elaboración- etc.)

Con todo esto, habremos justificado correctamente nuestra **PRESENCIA** frente al público o interlocutor.

SIEMPRE RECUERDEN:

“LOS CAMPEONES NO SON PERSONAS EXTRAORDINARIAS... SON PERSONAS COMUNES... QUE HACEN COSAS EXTRAORDINARIAS”

A ti ¿QUÉ TE LO IMPIDE?

Dr. Omar Leonardo De Pedro.



Ahora, si el curso les ha complacido, pueden seguir el ejemplo de este conejito... GRACIAS.