

Capítulo 14

LEER A LOS DEMÁS EN EL LUGAR DE TRABAJO

La vida laboral nos convierte en mentirosos consumados en lo que al lenguaje corporal se refiere. Por mucho que nos guste nuestro trabajo, es muy poco probable que la oficina sea el lugar donde queremos estar cada momento de cada día y todos los días. Hay quien detesta tanto su trabajo que querría estar en cualquier otro lugar. Otros sólo detestan a sus compañeros o intentan parecer más eficientes y expertos de lo que son en realidad.

Por lo tanto, en términos de lenguaje corporal, el trabajo consiste en faroles y dobles faroles. En consecuencia, leer y analizar las señales no verbales de colegas y clientes es muy complicado. Recuerde lo que le dije al principio del libro: el lenguaje corporal no es una ciencia exacta. Me encantaría poder darle acceso directo a lo que piensan los demás, pero las cosas no funcionan así. Lo mejor que puede hacer es trabajar sobre su propio lenguaje corporal para transmitir sus mensajes ideales con la mayor claridad posible. Lo segundo mejor que puede hacer es ser más consciente de las señales que emiten las personas con quienes trabaja. Analícelas y utilice lo que descubra para leer entre líneas y entender mucho mejor lo que piensan y lo que quieren decir en realidad sus compañeros. Sin embargo, siempre debe dejar la mente abierta a otras posibilidades. Recuerde que le he dicho

que no hay significados absolutos ni gestos inequívocos. No estudie las lecciones sobre el lenguaje corporal como hizo con las matemáticas en la escuela. El lenguaje corporal se parece al álgebra, pero es un álgebra cognitiva. No hay ninguna fórmula que diga: «Brazos cruzados = agresividad». O «Rascarse la nariz = mentir». Si le dijera que la hay, lo estaría estafando.

Hay dos reglas:

- **Mirar**

¿Fácil? Pues no. Desde que tenía 2 años, le han estado diciendo que quedarse mirando a los demás es de mala educación, así que tendrá que perfeccionar gradualmente sus habilidades perceptivas y reaprender a mirar (que no es lo mismo que quedarse mirando).

- **Evaluar**

Empiece por su reacción instintiva. ¿Cómo se ha sentido por lo que han dicho o hecho? ¿Qué parecían transmitir? En realidad, las reacciones instintivas forman parte de un proceso perceptivo muy complejo y no debería subestimar las sensaciones intensas.

A continuación, piense en grupos de señales corporales: coja un gesto e interprételo en el contexto de la «frase» completa de lenguaje corporal, es decir, el resto de gestos y de movimientos. Relaciónelo con las palabras. ¿Resultan congruentes, incongruentes o excesivamente congruentes? ¿Los gestos concuerdan con las palabras o las desmienten?

Tenga siempre presente el error que cometió Otelo. Por bien que valore las señales de lenguaje corporal de los demás, es posible que se equivoque con el estímulo que las ha generado. A Otelo le llegan rumores de que su esposa, Desdémona, le es infiel. La interroga, se da cuenta de que se pone nerviosa, lo interpreta como una prueba de culpabilidad y la mata. Sin embargo, era inocente y las señales de nerviosismo se debían a la sorpresa

que le había causado la acusación. Síntomas correctos, causa equivocada.

Si perfecciona sus habilidades perceptivas básicas, y siempre que no caiga en el error interpretativo al que hemos llamado error de Otelo, puede llegar a cuadruplicar la capacidad de entender a sus colegas y a sus clientes, haciendo lo que se conoce como leer entre líneas.

Para ayudarlo en el proceso de evaluación, le daré una lista de emociones y de síntomas. Como si de un médico se tratara, tendrá que interpretar los síntomas para entender el problema que los causa, pero manteniendo siempre una mente abierta.

Señales que pueden delatar a un mentiroso

Mentir es un proceso muy complicado para el cuerpo humano y, por eso, la mayoría de nosotros somos pésimos a la hora de hacerlo. Primero aparece la respuesta sincera, que debemos reprimir, para luego representar la respuesta falsa, o mentira. Esto puede generar estrés, que se intensificará todavía más debido a la sensación de culpabilidad.

Sin embargo, es importante ser consciente de que no todo el mundo se pone nervioso al mentir, porque no todo el mundo se siente culpable al hacerlo. Los «buenos» mentirosos suelen mentir con regularidad o creen que mentir no es nada malo. De todos modos, a continuación encontrará algunos indicios que pueden ayudarlo a pillar a un mentiroso:

- La respiración se acelera y se vuelve más superficial. Puede ser visible, notará que el pecho se agita; o puede ser audible, oírás que parece que se quedan sin respiración al hablar.
- El aumento de la adrenalina puede hacer que se les seque la boca y que tengan que pasarse la lengua por los labios. Pueden hacerlo de varias maneras. La más divertida se da cuando la punta de la lengua emerge entre

los labios, lo que puede indicar rechazo o asco, como cuando los bebés rechazan comida. Sin embargo, si se pasan la lengua por la comisura de los labios, puede indicar que se están divirtiendo o incluso coqueteando.

- Tragar con exageración. Se debe a que la tensión muscular en el cuello estrecha la garganta. Al igual que sucede con la respiración, es posible verlo o detectar las pausas frecuentes al esforzarse en tragar.
- Juguetear excesivamente con algún objeto. Todos jugueteamos, pero no siempre mentimos. De todos modos, puede indicar que el sistema nervioso simpático se ha activado y, con él, el deseo de luchar o huir. Al reprimirlo, aparecen movimientos nerviosos.
- Rascarse, sobre todo la parte posterior de la cabeza. Tocarse de este modo tranquiliza y alivia.



- Es habitual que, durante la mentira, se rompa el contacto visual. Es posible que el mentiroso crea que los ojos transmiten demasiada información. Esta pequeña señal de «bloqueo» puede indicar el momento en que ya no aguanta más la presión.

- Contacto visual excesivo e intencionado. Puede que sepan que desviar la mirada transmite falta de sinceridad y opten por quedarse mirando fijamente.

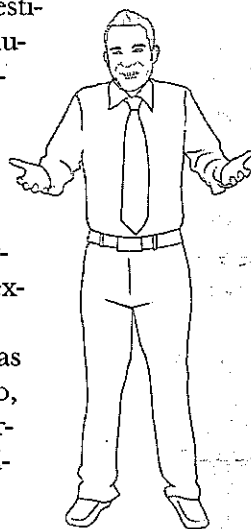


- Una pausa prolongada antes de la mentira es muy habitual, igual que el tartamudeo.
- Elevar la mirada hacia arriba y hacia la derecha. Puede indicar que están accediendo a la zona creativa del cerebro.
- Tocarse o taparse la boca. Es otro gesto de bloqueo. Puede relacionarse con la etapa infantil, cuando se habrían cubierto toda la cara o habrían girado la cabeza para mentir.



- Tocarse o taparse la nariz. Es otra señal de posible ocultamiento facial.
- Ruborizarse. Es una respuesta fisiológica imposible de controlar, aunque también puede deberse a la vergüenza.
- Sudar. Léase el punto sobre ruborizarse.
- Gestos de distracción: emplear las manos u objetos para distraerlo de lo que le está diciendo.
- Aclararse la garganta. Debido a la tensión en el cuello y al deseo de crear una pausa «para pensar y planificar».

- Sentarse muy quieto, más de lo normal. Es posible que se trate de un intento de poner cara de póquer con todo el cuerpo: «Si no me muevo, el lenguaje corporal no me delatará».
- Ser más expresivo de lo habitual, gesticulando ampliamente y hablando mucho. Es la versión verborreica del lenguaje corporal.
- Los gestos de las manos aparecen después que las palabras. Cuando se es sincero, los gestos suelen preceder a las palabras, porque son la manera más rápida de expresar emociones e ideas.
- Mostrar demasiado las palmas de las manos. Aunque, hasta cierto punto, pueden transmitir honestidad y apertura, un empleo excesivo de las palmas puede resultar excesivamente congruente.
- Hinchar el pecho para aliviar la tensión.
- Alteraciones del discurso: tartamudeo, repeticiones, pausas, etc.



Señales que pueden indicar rechazo o desprecio

- Pasarse la mano por la rodilla o el muslo, como cuando nos quitamos migas de pan de encima. Esas migas invisibles pueden representar sus pensamientos o sus ideas.
- Encogerse de hombros. Este gesto transmite a la perfección el rechazo de ideas o de situaciones. Si lo hacen en respuesta a su idea o a su conversación, es muy probable que la estén descartando; sin embargo, también podrían estar aplicándolo a su propio discurso, así que analice el momento en que se han encogido de hombros y lo que se estaba diciendo.

- Sacudir la cabeza. Es el mismo movimiento con el que los bebés rechazan el pecho de la madre y es una de las señales de lenguaje corporal más básicas.
- Cruzarse de brazos y recostarse en la silla. También aquí debe analizar el momento en que sucede. Este tipo de gestos de barrera puede indicar rechazo.
- Inspirar mientras se mira hacia arriba. Los ojos pueden transmitir señales de intención, como por ejemplo el deseo de escapar o de pedirle al cielo que nos conceda paciencia. El gesto sugiere que buscan inspiración o ideas. ¡No es una buena señal de aceptación!
- Cerrar fuertemente los labios o meterlos hacia dentro. Implica que están reprimiendo palabras, pensamientos o emociones negativas.
- Dar golpecitos. Es un gesto metronómico que puede indicar que desean dar la conversación por terminada.
- Temblor en el cuello. Es muy probable que indique una acumulación de agresividad.
- Elevar las manos. Suelen detener o bloquear el discurso.
- Girarse mientras habla. Es una forma de rechazo muy básica, que, por otro lado, también puede ser indicio de timidez.
- Mover los ojos con rapidez. Puede ser indicio de emociones contradictorias, como el pánico o el deseo de escapar, entre otras.
- Recostarse en la silla mirando hacia abajo. Quizás esté reflexionando, pero también puede ser un intento de ocultar respuestas negativas.
- Seguir trabajando. Suele generar una disonancia cognitiva en la persona que habla: es decir, es una señal de rechazo tan obvia que pensamos que es imposible que sean tan maleducados y seguimos hablando. Pero sí, *pueden* ser tan maleducados.
- Mirar fijamente a la pantalla. Es un gesto intencional que puede indicar que preferirían hacer algo más divertido que hablar con usted... ¡como mirar su salvapantallas!
- Asentir rápidamente. Es una interrupción no verbal.

- Agitar las manos. Podría ser un signo de placer, pero lo más probable es que se trate de una señal reprimida.
- ¡Mirar la hora!

Señales que pueden indicar nerviosismo o estrés

- Hombros tensos y elevados. La tensión muscular es uno de los síntomas del estrés, y la contracción de los hombros es su manifestación más visible.
- Rituales excesivos para calmarse o tranquilizarse, como abrazarse, acariciarse o tocarse la cara.
- Morderse las uñas, rascarse o morderse el labio. Estos ataques autoinfligidos pueden ser una señal de agresión reprimida, pero, en general, apuntan sobre todo al estrés.
- Juguetear. Es una respuesta habitual, pero el estrés puede intensificarla. Si no sabe qué es lo normal para su interlocutor, busque otros síntomas que confirmen el diagnóstico.
- Dar golpecitos. Las personas estresadas sienten constantemente el apremio del tiempo. Los golpecitos pueden ser un gesto metronómico con el que transmiten un deseo constante de ir deprisa.
- Mirar hacia la salida. La mirada puede transmitir intenciones y deseos, en este caso, el de escapar.
- Las barreras, como cruzarse de brazos o sostener bebidas o bolsos en alto cerca del pecho. Si parecen un autoabrazo o un contacto tranquilizador, pueden transmitir estrés o nerviosismo.
- Demasiados gestos para ponerlo todo en su sitio: papeles, cabello, corbatas, bolígrafos, etc. El estrés puede dar lugar a un deseo excesivo de control y de orden.
- Dar zancadas. Puede tratarse de una activación agresiva y de la intención del sistema nervioso simpático de luchar o huir.
- Hinchar el pecho. Puede indicar una necesidad constante de liberar tensión acumulada.
- Movimientos rápidos con los ojos o tartamudeo visual (parpadear a gran velocidad). El estrés libera adrenalina, que puede acelerar el parpadeo.

- Pasarse la lengua por los labios muy rápidamente. Es una respuesta parecida a la del tartamudeo visual.
- Tragar demasiado. La adrenalina reseca la boca y la garganta.
- Movimientos bruscos y descoordinados. El estrés genera una disonancia entre el sistema nervioso simpático y el parasimpático, lo que quiere decir que el deseo de luchar o huir choca con el deseo de permanecer quieto y relajarse. Este conflicto interior puede provocar movimientos descoordinados.
- Risa o sonrisa nerviosa. La risa no siempre se debe a la alegría. Puede ser una respuesta nerviosa.
- Manos temblorosas debido a la adrenalina.
- Ojos muy abiertos. Abrimos los ojos en respuesta al miedo o a la sorpresa. Forma parte de la respuesta de supervivencia, pero es inadecuada a largo plazo. Si se mantiene en el tiempo puede indicar miedo o estrés.

Detectar bloqueos: ya no nos escuchan ni están implicados en la conversación

- Parpadeo prolongado. Quizá no sea más que un parpadeo más lento de lo normal, pero también puede tratarse de un bloqueo visual para perderlo de vista.
- Mirar hacia abajo. Un gesto ligeramente más educado que el anterior.
- Inclinar la cabeza. Ocultan la cara, en la creencia infantil de que cuando vuelvan a mirar hacia arriba... ¡habrá desaparecido!
- Girarse completamente durante un instante.
- Alejar la silla de la mesa o del escritorio. Es posible que quieran poner tierra de por medio.
- Coger un montón de papeles y golpear con ellos la mesa. Es una costumbre muy obvia y molesta, que transmite el deseo de acabar con la reunión o con la conversación.
- Barreras corporales.
- Mirar al techo.

Detectar que nos escuchan con la mente abierta

- Incremento del contacto visual. Especialmente si sucede cuando usted habla. Por lo general, en el ámbito laboral se espera un contacto visual inicial, porque forma parte de las habilidades de escucha activa, pero la mirada puede disminuir con el tiempo. Si el contacto visual se intensifica y no es porque los haya hecho enfadar, activando una respuesta agresiva, es muy probable que haya logrado captar su atención.
- Asentir. Compruebe que los asentimientos cuadran con su discurso. Si siguen el mismo ritmo, es muy buena señal. Si van más rápido, quieren que acabe ya.
- Torsos frente a frente. Transmite atención completa y exclusiva.
- Reflejo conductual: usted se mueve y ellos lo imitan. Es una buena señal, transmite que han conectado con sus ideas.
- Cejas elevadas. Pueden indicar interés y agrado, pero sólo si no se acompañan de un encogimiento de hombros, porque entonces pueden transmitir incredulidad.
- Sonrisas. ¿Fáciles de detectar? No. Las sonrisas excesivas pueden ser un intento de ocultar el aburrimiento o la irritación. Busque sonrisas asimétricas que lleguen a los ojos. (De hecho, puede que sólo las encuentre allí.)
- Inclinar hacia delante. Sugiere que han conectado con usted. Sin embargo, debe tener cuidado. Si se inclinan hacia delante y lo miran fijamente, es posible que estén muy enfadados.
- Contacto físico en el brazo o en el codo. El contacto físico es bueno. Sin embargo, si el objetivo es llevarlo a otro lugar, puede no serlo tanto. Si lo cogen del brazo y lo empujan suavemente, es posible que estén intentando sacarlo del despacho.
- Sentarse inclinándose hacia delante, pero sin moverse. Puede indicar una escucha muy intensa.

Detectar que nos están juzgando negativamente

- Labios fruncidos y, con frecuencia, acompañados de un hombro encogido. Las comisuras de los labios descienden ligeramente, al tiempo que la barbilla se eleva un poco. Si la cabeza acompaña al movimiento de la barbilla, lo más probable es que se trate de una boca en herradura, que transmite rebeldía u obstinación.
- Taparse la boca con los dedos. No es el gesto de ocultamiento de un mentiroso, sino la colocación deliberada de un dedo (normalmente el índice) en vertical respecto a los labios.
- Bajar la mirada para mirar documentos. Quizá busquen comprobar sus afirmaciones.
- Mecer la mano. La mano se sostiene verticalmente y se balancea hacia atrás y hacia delante, indicando que su interlocutor no está muy impresionado.
- Bloqueo de pierna. Se cruza una pierna sobre el muslo de la otra. La pierna se eleva, para que la pantorrilla quede atravesada sobre el muslo, formando una barrera.
- Agarrar la pierna. Igual que en el punto anterior, pero sosteniendo con las manos la pierna que queda encima. Puede enfatizar la idea de que no están de acuerdo con lo que se les dice.
- Sostenerse la barbilla con la mano, con el índice en la mejilla. Escuchar con la mente abierta conduce en ocasiones a sostenerse la barbilla con las manos, pero si el índice reposa en la mejilla, es muy probable que sea una señal de que aún le queda mucho trabajo por hacer.
- Entrecerrar los ojos. Es una señal clásica de incredulidad.
- Inclinar la cabeza a un lado al tiempo que se eleva una ceja. Inclinar la cabeza puede ser señal de escucha activa, pero si se combina con la ceja elevada, puede indicar incredulidad.
- Elevar ambas cejas con la barbilla encogida. Captará la señal inmediatamente. Es un gesto de mala educación y muy crítico o sarcástico.

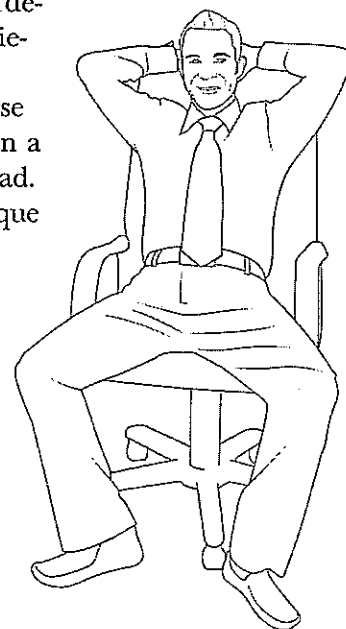
- Mirar por encima de las gafas. Sé que hay muchas razones lógicas que explican el gesto, pero también puede indicar que se nos está juzgando desde una postura jerárquica más elevada.
- El campanario. Un gesto muy preciso que puede implicar reflexión seria y crítica desde una postura jerárquica más elevada.



Detectar que se quiere elevar el propio estatus

- Erguirse en toda su estatura, para parecer más grande y que la cabeza quede más elevada.
- Separar las piernas. Es una señal alfa o un medio físico para elevar el propio estatus.
- Leer por encima del hombro de otra persona. Resulta intimidante. Aunque ésa no sea la intención, suscita sospechas legítimas de que se trata de una postura de poder.
- Acercarse demasiado. La agresión espacial puede ser un intento de intimidación.
- Invasión del espacio o de la mesa.
- Sentarse o quedarse de pie a un nivel superior. La elevación suele indicar que se considera que se ocupa una posición más alta en la jerarquía o que se tiene más poder.
- Intensificación del contacto visual. Puede deberse al interés o ser un intento de intimidación.

- Brazos en jarras. Es muy probable que sea inconsciente, pero aumentar visualmente el tamaño puede señalar una postura de poder.
- Apretón de manos muy firme. El aplastamiento implica dominación.
- Dar palmaditas en el hombro o en la espalda (si es en la cabeza, seguro que capta el mensaje inmediatamente). La palmadita de poder puede parecer amistosa, pero también es una manera paternalista de ponerlo en su sitio. Una señal evidente de que se sienten superiores a usted.
- Manos en campanario. Para hacerle saber que están siendo muy precisos y formales (véase la ilustración de la página anterior).
- Pecho hinchado. Otra postura alfa de poder.
- Gestos directivos y dominantes, como señalar o empujar. Los miembros de la realeza emplean el gesto que yo llamo «señalar a la nada» durante sus apariciones públicas. Al no señalar nada concreto, transmiten interés, pero también es un gesto de control grupal.
- Barbilla elevada. Lo reitero: elevar la cabeza implica mirar a los demás desde arriba, lo que sugiere superioridad.
- Conductas alfa, como sentarse solo. Los monos alfa tienden a emplear el espacio y la soledad.
- Sentarse moviéndose menos que el resto del grupo.
- Sentarse con las manos tras la cabeza y con las piernas muy abiertas. Si le dedican esta postura, le están diciendo que no lo consideran una amenaza en absoluto.
- Instigar cambios de postura o de movimiento. En los



grupos, sobre todo si son de trabajo, la primera persona en instigar un cambio en la postura corporal suele ser la que ocupa la posición más elevada. El resto tiende a imitarla.

- Sentarse a la cabecera de una mesa de reuniones. Una posición de poder clásica.
- Emplear gestos expansivos, pero controlados.

Detectar que quieren llegar a un acuerdo

- Reflejan su lenguaje corporal. Posturas parecidas suelen indicar opiniones similares.
- Asentimientos de empatía, en sincronía con su discurso.
- Gestos abiertos. Las barreras corporales o las manos escondidas sugieren pensamientos ocultos, mientras que los gestos abiertos y no exagerados suelen transmitir acuerdo.
- Inclinar hacia delante. La proximidad física suele indicar conformidad mental.
- Reflejo de las expresiones faciales. Es una señal potente, que transmite que están de acuerdo con usted.
- Palmas hacia fuera o hacia arriba. Si se hace con sutileza, sugiere apertura y aceptación.
- Respiración relajada. Decir que no o estar en desacuerdo puede alterar la respiración.
- El torso orientado hacia usted.
- Pies apuntando en su dirección. Los pies tienden a señalar en la dirección deseada. He visto muchos pies apuntando a la puerta durante reuniones complicadas.
- Hacen señales de pausa en el discurso mientras habla, como colocarse un dedo sobre los labios. Esto debería indicar que les apetece que hable, lo que, a su vez, debería indicar interés. Pero sólo si el dedo está flexionado o relajado. Si está rígido, es posible que se muestren críticos con usted.

- Mantienen el contacto visual mientras lo escuchan. No debería resultar exagerado ni forzado. La mirada ha de parecer relajada.
- Cejas levemente arqueadas. Significan «quiero saber más».
- Los labios están relajados, ni cerrados con fuerza ni metidos hacia dentro.
- Si está cerrando una venta, es de esperar que las señales de nerviosismo se intensifiquen hacia el final. Pueden jugar, mostrarse un tanto irritables, morderse las uñas, respirar más rápidamente, pasarse la lengua por los labios, tocarse la cara, etc. Puede resultar engañoso, pero es parte habitual del proceso de acuerdo. Cuando se haya tomado la decisión de compra, presenciaremos una explosión de señales de alivio, como risas y sonrisas.

Detectar la aparición de conflictos o de ira

- Tartamudeo visual, parpadeo acelerado. Volvemos a encontrarnos con el aumento de la adrenalina.
- Labios apretados. La activación agresiva tensa la musculatura. Si el labio superior se le tensa como la cuerda de un violín y se levanta hasta mostrar parte de los dientes superiores, ¡salga corriendo!
- Mostrar los dientes inferiores o adelantar la mandíbula inferior. Es más que una pose agresiva y va dirigida a amenazar más que a luchar. Aunque puede que esté cogiendo fuerzas.
- Fruncir el labio superior. Es muy probable que se trate de una muestra de desagrado o de cinismo.
- Rigidez en la mandíbula. La tensión muscular afecta a la mandíbula y llega a alterar el habla; por ejemplo, nos hace hablar entre dientes.
- Cerrar las manos, formando puños.
- Dificultad para estar quieto. Tanto dar zancadas como moverse constantemente pueden indicar una activación agresiva y que el cuerpo se prepara para la lucha.

- Apuntar con el dedo, que se convierte en un arma simbólica. Apuntar hacia usted es un apuñalamiento virtual. Observe el resto de los gestos y de las señales agrupadas para confirmar esta impresión.
- Gestos agresivos, como apuñalar el aire con las manos o moverlas en actitud desdeñosa.
- Cruzar los brazos sobre el pecho. Así se muestra la musculatura de los brazos, se protege el pecho y se logra que el volumen del cuerpo aumente ópticamente.
- Mirar fijamente. Si el contacto visual se intensifica hasta el punto de convertirse en una mirada fija, o bien se han enamorado de usted, o bien están deseando atacarlo. Le será muy fácil distinguir entre ambas situaciones. El amor dulcifica la mirada. La ira hace que los ojos se salgan de las órbitas.
- Evitar el contacto visual. Corresponde al epígrafe de «hacer como si no existiera», lo que puede resultar agresivo. Sin embargo, asegúrese de que no se trata de timidez. Si es una actitud agresiva, la barbilla debería estar levantada, como si se consideraran demasiado importantes para darse cuenta de su existencia.
- Sonreír demasiado, exponiendo ambas mandíbulas. Enseñan los dientes, como si se prepararan para una pelea.
- Autoagresiones, como rascarse, tirarse del pelo o golpearse. Son gestos que pueden indicar un desplazamiento de la agresividad. La cuestión es: ¿quién les provoca esa agresividad?

Acuérdese de ser perceptivo en el lugar de trabajo y de fijarse en los gestos y en las señales de lenguaje corporal de sus colegas, y recuerde siempre que ningún gesto aislado le dará «la respuesta». Asegúrese de que no pasa nada por alto: escuche lo que le dicen, observe la conducta general, busque pistas en aspectos como el tono de voz y analice el lenguaje corporal para encontrar tanto los gestos forzados como los delatores.

Puntos clave

- No subestime nunca las situaciones decisivas en el lugar de trabajo. Planifique, practique y ensaye.
- Recuerde que se trata de habilidades interpretativas. Aprenda a calentar y a proyectar. Limitarse a «ser usted mismo» no es suficiente.
- Salga de su zona segura con regularidad. Cuanto más se esfuerce, mejor se sentirá.
- Recuerde que incluso los detalles más insignificantes, como su manera de sostener el bolígrafo, pueden decir más de sus emociones internas de lo que pueda llegar a imaginar.
- Mire a su alrededor y observe. No hay síntomas precisos a la hora de leer a los demás en el lugar de trabajo, pero si aumenta su capacidad de observación, entenderá mejor cómo funcionan sus mentes.

RESUMEN

Este libro le ha dado muchísima información sobre cómo pensamos y nos comportamos, pero espero que ahora no se convierta en uno de esos sabiondos del lenguaje corporal que proclaman a diestro y siniestro que tienen el don casi místico de leer mentes. Recuerde que no hay interpretaciones absolutas, pero también que es, precisamente, esa complejidad lo que hace que el lenguaje corporal resulte tan fascinante. El estudio del lenguaje corporal debería ser una afición, o una ciencia, que requiera formación continua. Todos somos expertos en ella, y es muy probable que cuando empezó a leer el libro ya supiera mucho más de lo que pensaba.

Sea positivo en cuanto a sus habilidades. Logrará cambios radicales en su vida si esculpe su lenguaje corporal para que confirme sus palabras o, incluso, para que hable por usted, en lugar de ponerle la zancadilla. He adoptado un tono bastante duro, porque sé lo fácil que resulta rendirse cuando uno sale de su zona de seguridad, pero también sé que las técnicas que le he enseñado funcionan.

El esfuerzo inicial vale realmente la pena, y no se olvide de que nadie le pide perfección. No intente convertirse en el clon de otra persona, *saque a la superficie* todas sus habilidades y sus mejores rasgos de personalidad. Lo que nos hace especiales es ser diferentes a los demás, no iguales.

GLOSARIO DE LENGUAJE CORPORAL

Guía de los términos y de la jerga que utilizan este y otros libros.

Abrazo vacío: Cuando el orador dirige los brazos abiertos hacia el público, en un gesto que imita la invitación a un abrazo.

Acciones absorbidas: Las acciones que copiamos inconscientemente.

Acciones aprendidas: Gestos y acciones que debemos aprender, como mecanografiar o cambiar de marcha al conducir.

Acciones de remotivación: Acciones o gestos que se emplean para modificar el estado de ánimo actual y sustituirlo por otro. Los simios que se sienten amenazados suelen emplear señales de coqueteo para modificar los pensamientos del agresor y que pasen de pensar en la lucha a pensar en el sexo.

Acciones descubiertas: Gestos o movimientos que adoptamos sin darnos cuenta, con frecuencia porque son cómodos; por ejemplo, cruzarse de brazos.

Acciones innatas: Gestos que se hacen por instinto, en lugar de por aprendizaje o por imitación.

Activación agresiva: Ira que genera síntomas físicos. En términos de lenguaje corporal, puede incluir tensión en la mandíbula, contracción muscular y el uso de puños o de armas simbólicas, como apuntar con el dedo o dar cabezazos al aire.

Adaptadores: Nombre que se da a los pequeños gestos que hacemos cuando nos encontramos en un estado de disonancia cognitiva o de ansiedad. Como, por ejemplo, cuando nos tocamos la cara para tranquilizarnos.

Adelantar la mandíbula: Suele indicar enfado o malestar. También es una señal agresiva. Si se adelanta en dirección al enemigo, puede ser una potente señal de desafío.

- Agarrar la pierna:** Suele seguir al bloqueo de pierna y consiste en agarrar la pierna que ha quedado por encima.
- Agrandar los ojos:** Abrir los ojos mucho, llevando los párpados hacia atrás.
- Álgebra cognitiva:** Modo en que la mente encaja varios estímulos y señales, con frecuencia visuales, para generar una impresión general sobre alguien.
- Andares saltarines:** Manera de andar vigorosa que transmite energía y entusiasmo, para atraer a una pareja.
- Apretón de poder:** Apretones de manos que se dan con la intención de enfatizar el poder o el estatus, dejando la mano por encima o estrujando la del otro, por ejemplo.
- Autoacariciarse:** Acariciarse el cuerpo, normalmente para calmarse o para seducir a otro.
- Autoapuñalarse:** Clavarse el índice o el bolígrafo.
- Autocontrolarse:** Cuando alguien es tan consciente de su lenguaje corporal que empieza a autocorregirse de manera visible.
- Banderillero:** Término que acuñó durante la campaña electoral británica de 2005, para describir la técnica excesivamente enfática de presentar argumentos, apuntando hacia abajo con ambos índices y dejándolos caer con fuerza, como si se quisieran clavar en el atril. Tony Blair y Gordon Brown utilizan este gesto con frecuencia.
- Beso distraído:** Cuando dos personas se acercan para besarse, pero una, o ambas, miran por encima del hombro de la otra durante el beso. Suele resultar ofensivo, porque da la impresión de que el distraído busca algo o a alguien más interesante.
- Besos al aire:** Besarse en la mejilla sin llegar a establecer contacto.
- Bloqueo de pierna:** Cruzar las piernas, pero con la que queda arriba sobre el muslo de la otra.
- Bloqueo de tobillos:** Estar de pie con los tobillos cruzados.
- Bloqueo ocular:** Cuando el oyente parpadea con mucha lentitud y deja los ojos cerrados durante más tiempo del habitual, aparentemente para perder al orador de vista, si lo aburre.
- Boca en herradura:** Similar a fruncir los labios, pero con la barbilla y la mandíbula más firmes, indicando decisión u obstinación.
- Bocadillo:** Dar un apretón de manos con ambas manos. También se conoce como el guante.
- Cabeza batuta:** Muy habitual en oradores apasionados, como Neil Kinnock. Consiste en dar cabezazos laterales o frontales para indicar compromiso con las ideas.
- Campanario ascendente:** Cuando se hace el gesto del campanario con todos los dedos apuntando hacia arriba.
- Campanario descendente:** Cuando las manos adoptan la postura del campanario, pero con los dedos apuntando hacia el suelo. Suele indicar una escucha crítica.

Cara de póquer: La que emplean los jugadores de póquer para evitar que el resto de los jugadores puedan leer su expresión facial. Consiste en sentarse muy quieto y moverse muy poco, con rostro inexpresivo; se utiliza con mucha frecuencia fuera de las mesas de póquer.

Coger el ritmo: Fijarse en el ritmo del movimiento del otro e imitarlo, para generar empatía.

Combate ritual: Gestos que imitan señales agresivas o de pelea, que se utilizan como advertencia inconsciente: dar zancadas, formar puños con las manos, adelantar la mandíbula, etc.

Conducta espacial: El uso del espacio en relación con los demás.

Conducta territorial: Lenguaje corporal que marca el territorio o la propiedad.

Congruencia postural: Sentarse o quedarse de pie imitando a los demás.

Contacto visual: Cuando el orador o el oyente miran a la otra persona a los ojos.

Contar con los dedos: Técnica para captar y mantener la atención del público o para hacer saber que se quieren decir más cosas; se mantiene la mano a la altura del pecho y se van bajando los dedos a medida que se enumeran los argumentos.

Dar palmaditas: Cuando las parejas se abrazan, las palmaditas indican el final del abrazo. Los hombres tienden a dar muchas palmaditas cuando se abrazan entre ellos, para dejar claro que no hay motivación sexual.

Decir: Algunos psicólogos emplean los términos *decir* y *demostrar* para describir algunas de las señales del lenguaje corporal.

Dedo batuta: Cuando el dedo (normalmente el índice) se sostiene en alto, rígido y apuntando al otro, transmitiendo el deseo de golpearlo o apalearlo para que obedezca.

Delatores no verbales: Lenguaje corporal delator.

Demostraciones a distancia: Saludar o devolver el saludo a alguien desde lejos; por ejemplo, levantar la mano.

Demostraciones de estatus: cómo mostramos al mundo cuál es nuestro estatus ideal o real.

Demostraciones de incomodidad: Cuantas más molestias se toma un anfitrión para saludar a un visitante, mayor es el estatus aparente de la visita; por ejemplo, levantarse para saludar a alguien o incluso esperarlo en la calle cuando llega el coche.

Demostraciones de victoria: Elevar los brazos, dar puñetazos al aire, etc. Cualquier gesto espontáneo o consciente que eleve el estatus en un momento de victoria o de pseudovictoria.

Despatarrarse: Estar de pie o sentado con las piernas muy separadas.

Dilatación de las pupilas: Suele aparecer al mirar algo agradable o a la persona que se ama. Las cortesanas de otras épocas solían ponerse gotas de belladona, un veneno, en los ojos para imitar ese efecto.

- Dirigir:** Cuando se refleja el lenguaje corporal del otro antes de modificar el propio estado, en un intento de que el interlocutor haga lo mismo.
- Disonancia cognitiva:** Puede ocurrir cuando el cerebro recibe señales o mensajes contradictorios, como en las comunicaciones incongruentes.
- Eco postural:** Al igual que el reflejo, consiste en copiar el lenguaje corporal y el ritmo de otro, normalmente sin darse cuenta.
- Emociones primarias:** Emociones instintivas, como el miedo, la ira, etc.
- Emociones secundarias:** Emociones generadas por los propios pensamientos, como la preocupación o la ansiedad.
- Enmarcar el rostro:** Sostener la cabeza con ambas manos durante la conversación, en un intento de lograr que el otro se fije en esa zona del cuerpo.
- Enmascarar:** Desplegar expresiones faciales, gestos o lenguaje corporal que ocultan deliberadamente lo que se siente en realidad. Puede hacerse como un engaño o por educación.
- Envolver:** Rodearse a uno mismo con los brazos o con las manos, en un gesto tranquilizador muy parecido al autoabrazo.
- Exposición de la entrepierna:** Gestos conscientes o inconscientes que pretenden centrar la atención sobre la zona genital; por ejemplo, sentarse con las piernas separadas.
- Exposición frontal:** Expresión que acuñé para describir la acción de recostarse con las manos a la nuca y las piernas abiertas. Así quedan expuestas todas las zonas delicadas del cuerpo, incluyendo las axilas, lo que sugiere arrogancia. Las mujeres suelen moverse o arreglarse el cabello para lograr el mismo efecto.
- Expresiones:** Movimientos y expresiones faciales.
- Fijar la postura:** Mantener la misma postura mientras se habla durante una interrupción para indicar la intención de retomar el hilo.
- Fruncir los labios:** Se parece a una sonrisa leve e invertida, con la barbilla arrugada, los labios elevados por el centro y las comisuras hacia abajo. Es una «sonrisa» social muy habitual, especialmente en el lugar de trabajo. Sugiere estoicismo y capacidad de sufrimientos.
- Gesto de anuncio:** Véase Señales de alerta.
- Gestos:** Acciones que transmiten señales. Suelen hacerse con las manos.
- Gestos característicos:** Señales empleadas habitualmente por alguien, sobre todo cuando es famoso.
- Gestos compuestos:** Los gestos que requieren varias fases o combinaciones de movimientos.
- Gestos de acicalamiento:** Pueden ser reales, como quitarle a alguien un cabello de la chaqueta o arreglarse a uno mismo, retocándose el peinado; también puede tratarse de un lenguaje corporal ritualizado, el equivalente gestual de la charla intrascendente.
- Gestos de autocontacto:** Tocarse uno mismo.
- Gestos de autorrecompensa:** Saltar en el aire, abrazarse, etc.

- Gestos de barrera:** Las manos, los brazos o las piernas intentan «proteger» a su dueño de un «ataque»; se pueden utilizar objetos con el mismo fin. Los gestos de barrera pueden ser: cruzarse de piernas o brazos, sostener una copa de vino a la altura del pecho o aferrarse al bolso como si fuera un escudo. Algunos tipos de jugueteo, como toquetear los gemelos de la camisa o el asa del bolso, también pueden servir para adoptar temporalmente una postura de barrera.
- Gestos de falso ataque:** Movimientos de ataque ritual que pueden aparecer en los primeros pasos del ceremonial de exploración sexual o del coqueteo o, sencillamente, para romper la formalidad.
- Gestos de negación:** Pequeñas señales de lenguaje corporal o expresiones que parecen contradecir o echar por tierra el argumento principal del orador. Pueden deberse a la vergüenza o al deseo de gustar a los demás y, normalmente, aparecen al final del discurso o de la presentación. Suelen adoptar la forma de movimientos oculares, de encogimiento de hombros, de fruncimiento de labios o de paseitos ridículos para volver al asiento.
- Gestos de precisión:** Suelen consistir en unir el índice y el pulgar en dirección ascendente, para sugerir un conocimiento exacto y preciso.
- Gestos delatores:** Los que nos traicionan y dejan ver lo que sentimos en realidad.
- Gestos en campanario:** Cualquier gesto en que los dedos se entrelazan o apuntan hacia arriba en una forma que recuerda a la de un campanario. Suele considerarse una postura de poder.
- Gestos enfáticos:** Son gestos exagerados con las manos, con la cabeza o incluso con los pies, que refuerzan el mensaje intensificando la emoción.
- Gestos esquemáticos:** Versiones estilizadas o abreviadas de los gestos de imitación.
- Gestos ilustrativos:** Se imita o se define con las manos el tema de conversación.
- Gestos intencionales:** Cualquier gesto que advierte del movimiento que viene a continuación.
- Gestos metronómicos:** Expresión que acuñé para describir los golpecitos que se dan con los dedos, los pies o los bolígrafos. Funcionan como un minimetrónomo y presionan al orador para que acelere.
- Gestos para automotivarse:** Consisten en darse cuerda a uno mismo; por ejemplo, hacer movimientos circulares con la mano, andar adelante y atrás, en un intento de activar el cerebro.
- Gestos que cubren la entrepierna:** También conocidos como gestos de hoja de parra; suelen ser una demostración de inseguridad masculina.
- Gestos simbólicos:** Se emplean para transmitir emociones o ideas.
- Gestos técnicos:** Señales aprendidas que se emplean en ciertas profesiones en las que quizá no sea posible hablar.
- Gestos tranquilizadores:** Pueden ser simbólicos, como un orador que abre

los brazos hacia el público en un abrazo vacío, o más personales, como tocar o abrazar.

Gestos truncados: Los que se quedan a medias.

Golpes de pelvis: Movimientos pélvicos que, a veces, hacen los hombres cuando están con amigos y ven a una mujer que les gusta.

Guía corporal: Emplear pequeños gestos, como palmaditas o toques, para guiar a alguien en la dirección deseada.

Hacerse la zancadilla: Autosabotaje. Cuando las señales del lenguaje corporal parecen estar en desacuerdo con el mensaje verbal.

Hachazo: Gesto que transmite ira o que da por terminada una discusión o conversación. La mano se utiliza, literalmente, como un hacha, y a veces llega a golpear la mesa o la otra mano.

Imitaciones: Gestos que copian los objetos o las acciones reales.

Inteligencia emocional: Capacidad de mostrar empatía y «ver» o «leer» qué sienten los demás.

Latigazo con la lengua: Sacar la lengua y volver a meterla muy rápidamente, con frecuencia por un sentimiento de vergüenza.

Lenguaje corporal complementario: Ocurre cuando dos o más interlocutores presentan el mismo estado de lenguaje corporal, o cuando un interlocutor busca un lenguaje corporal concreto. Por ejemplo, dos amigos pueden emplear sonrisas y gestos animados al hablar. Sin embargo, también calificamos de complementarias a las situaciones en las que una persona es dominante y dictatorial, y la otra se muestra obediente y sumisa.

Lenguaje corporal excesivamente congruente: Cuando el orador exagera los gestos y las expresiones faciales para enfatizar el mensaje. Suele parecer falso o paternalista.

Lenguaje corporal incongruente: Cuando las palabras, el tono de voz o el lenguaje corporal parecen no estar sincronizados; es decir, que parecen decir cosas distintas. En este caso, suele considerarse que el lenguaje corporal es el comunicador más creíble.

Manos de balón de playa: Término acuñado durante las últimas elecciones británicas. Michael Howard tendía a hablar con ambas manos elevadas, como si sostuviera un balón de playa imaginario. Gran cantidad de oradores le han copiado el gesto para representar la magnitud de un problema.

Manos de hámster: Acuné esta expresión para describir la costumbre que tienen muchas mujeres de hablar con las manos entrelazadas a la altura del pecho, como un hámster agarrando una pipa.

Manos en compuerta: Tony Blair hizo famoso este gesto, al que llamé manos en compuerta, para describir su costumbre de sostener ambas manos a la altura del pecho, con las palmas mirando hacia dentro, como una puerta que se abría y se cerraba con fuerza constantemente. El gesto sugiere ideas cerradas o posición dominante.

Matamoscas: Levantar el dorso de la mano y luego hacer como que se da un golpe o se empuja al otro.

Mecer la mano: Mover la mano de un lado a otro, para indicar «quizá».

Menear los ojos: Mirar rápidamente a un lado y al otro en un intento de encontrar la salida.

Microgestos: Expresiones faciales o gestos muy rápidos que pueden resultar casi imperceptibles a simple vista, pero que son importantes en términos de lenguaje corporal. Suelen analizarse estudiando grabaciones de vídeo a cámara lenta.

Mímica: Tal y como indica el nombre, son gestos que representan la acción que se describe, como agitar una mano frente al rostro cuando le preguntamos a alguien si quiere algo para beber o colocar el pulgar en la oreja y el meñique en la boca para indicar «llámame».

Mirada fija: Los enamorados suelen prolongarla, lo que ha dado lugar al concepto de «amor a primera vista». Sin embargo, mirar fijamente también puede ser un gesto intencional e indicar el lugar donde querría encontrarse el que mira así; por ejemplo, de camino a la puerta.

Mirada intencional: La que advierte del gesto o del movimiento que ha de seguir.

Mirada prolongada: Que el contacto visual dure más de lo habitual puede ser indicio de amor, de deseo o de ira.

Mostrar las palmas de las manos: Puede indicar honestidad, a no ser que se exagere.

Muestras de celebración: Pueden ser instintivas y deberse a una subida de los niveles de adrenalina después de una victoria. Incluyen acciones como saltar, empezar a correr, dar golpes al aire o bailar; también pueden reprimirse y aparecer en forma de sonrisa modesta o de pequeño golpe al aire. Es posible forzarlas cuando no se ha ganado. Los perdedores en concursos o los nominados a los Óscar suelen sonreír y levantar los brazos cuando se anuncia que ha ganado otro.

Ojos al cielo: Mirar hacia arriba, normalmente en un gesto de exasperación.

Palmaditas de poder: Es otro de los gestos que los políticos, entre otros, utilizan para elevar su estatus. Las palmaditas en el hombro son casi como un gesto de aprobación paterna. Al darle una palmadita en el hombro a otro político o estadista en un momento crucial, el que la da consigue parecer amistoso y adoptar, al mismo tiempo, una postura paternalista y, por lo tanto, un estatus más elevado.

Parpadeo acelerado: Cuando los niveles de adrenalina suben, debido al estrés o a la ira, el parpadeo se acelera.

Pasarse la lengua por los labios: La lengua recorre los labios y las comisuras, indicando placer o anticipación, probablemente sexual.

Paso potente: Expresión que acuñé para el libro *Sex Signals*,* en el que explicaba que andar con un estilo fluido y sensual puede resultar crucial en el proceso de atracción.

* Judi James, *Sex Signals*, Piatkus Books, 2004 (trad. cast.: *Señales sexuales*, Amat, 2004).

Pistas: El lenguaje corporal da pistas que permiten llegar a conclusiones sobre los demás a partir de la observación.

Postura en tijera: Estar de pie con las piernas cruzadas.

Pulgar del poder: Suele aludir a apuntar con las falanges, pero también a colocar el pulgar sobre las mismas, para enfatizar el gesto. Los políticos lo utilizan con mucha frecuencia.

Pulgar erecto: Es, fundamentalmente, una señal masculina que indica placer. El pulgar se levanta y puede llegar a inclinarse un poco hacia atrás, como una pistola amartillada. Puede ocurrir mientras se come, se practica un deporte o incluso durante un momento de victoria o de seguridad en uno mismo en el trabajo.

Ráfaga visual: Mirada repentina, intensa y llena de significado, que suele ser una advertencia o una búsqueda de aprobación.

Rascarse las partes: Rascarse o tocarse la zona de los genitales para atraer atención sexual. Habitualmente es un gesto masculino.

Recompensa diferida: Esperar antes de los momentos placenteros, o retrasarlos, normalmente para disfrutar de la espera o para intensificar el placer.

Recompensa inmediata: Se da cuando se coge lo que se quiere en el momento en que se quiere, en lugar de esperar.

Reflejo: Eco postural, aunque el reflejo suele hacer referencia a la imitación consciente de los gestos o del ritmo del otro, para crear empatía o establecer vínculos.

Reliquias gestuales: Gestos cuyo significado original ha quedado desfasado.

Remotivadores pseudoinfantiles: Muestras infantiles de indefensión, que se emplean para provocar respuestas amables y evitar críticas.

Rictus: Sonrisa forzada.

Rituales espaciales: El modo en que las personas tienden a mantener las mismas pautas espaciales en situaciones concretas.

Rostro impasible: Rostro inexpresivo y reprimido, que suele aparecer en presencia de figuras de autoridad.

Sacar la punta de la lengua: Hacerlo por el centro de la boca transmite rechazo o asco.

Saludo flojo: Apretón de manos carente de energía.

Saludos: Distintas maneras de saludar.

Salvapantallas facial: Expresión que acuñé para describir la cara que empleamos entre una situación social y otra, que suele ser inexpresiva o incluso transmitir enfado o nerviosismo.

Señalar a la nada: Expresión que acuñé para describir el modo en que los miembros de la realeza y algunos políticos señalan hacia cualquier sitio sin importancia cuando aparecen en público, para fingir interés y demostrar que están al mando y marcan la dirección a seguir.

Señales agrupadas: Vista general de los gestos y del lenguaje corporal de alguien.

- Señales ambivalentes:** Emplear distintas señales, todas ellas genuinas y simultáneas, a pesar de que transmiten mensajes contradictorios.
- Señales autónomas:** Gestos o cambios corporales debidos al estrés, como jugar con objetos, respirar rápidamente, palidecer o ruborizarse, llorar, etc.
- Señales congruentes:** Ocurren cuando las comunicaciones visuales, verbales y vocales transmiten el mismo mensaje, lo que otorga al orador una apariencia honesta y convincente.
- Señales contradictorias:** Lo más habitual cuando se envían señales contradictorias es que una sea sincera y la otra sea falsa.
- Señales de alerta:** Levantar la mano, quitarse las gafas, ráfagas visuales (véase página 138), etc., que indican el deseo de tomar la palabra.
- Señales de batuta:** Todas las que enfatizan el ritmo de las palabras.
- Señales de bloqueo:** Normalmente consisten en inclinar la cabeza o en cerrar los ojos, para indicar falta de interés o de atención o incluso el deseo de estar en otro sitio.
- Señales de cierre:** Indican que damos por terminada una conversación; por ejemplo, dejar de emitir señales de retroalimentación, mirar alrededor, etc.
- Señales de complicidad:** Gestos de lenguaje corporal silenciosos y sutiles que se envían las personas que mantienen una relación muy estrecha, como asentimientos, palmaditas, movimientos oculares, etc.
- Señales de complicidad con contacto físico:** Manera en que se tocan los amigos muy íntimos o las parejas para comunicarse en público.
- Señales de desplazamiento:** Se dan cuando se dirige el ritual de lenguaje corporal hacia una persona u objeto distintos a los que han originado la emoción. Por ejemplo, mordernos el labio cuando nos enfadamos con alguien.
- Señales de distracción:** Son propias de los simios y de los seres humanos en momentos de nerviosismo. Parecen contraproducentes; por ejemplo, bostezar o pararse para acicalarse en situaciones de miedo intenso.
- Señales de escucha activa:** Gestos como asentir, reflejar las expresiones faciales, ladear la cabeza, etc., que indican que se está escuchando al otro.
- Señales de retroalimentación:** Gestos que animan al orador a seguir, como asentir con movimientos de cabeza.
- Señales de sumisión:** Señales de obediencia que reducen el propio estatus, como bajar la mirada o encoger el cuerpo.
- Señales excesivas:** Reacciones exageradas.
- Señales fisiológicas:** Respuestas de lenguaje corporal como ruborizarse, romper a sudar, etc.
- Señales por defecto:** No reaccionar lo suficiente.
- Sincronización interactiva:** Situación en la que las personas se mueven de manera similar. Parece casualidad, pero puede deberse a que se siguen las pistas de lenguaje corporal de los demás.

Sistema nervioso simpático: Activa la respuesta de lucha o huida; por el contrario, el sistema parasimpático intenta inducir la calma.

Sonreír sin alegría: Expresión que acuñé para describir las sonrisas amplias, pero que no llegan a los ojos.

Sonrisa asimétrica: Sonrisa ladeada.

Sonrisa panorámica: Una sonrisa repentina y exagerada.

Sonrisa relámpago: La de Gordon Brown. Se borra con la misma rapidez con la que ha aparecido, como un rayo que surgiera de la nada.

Sonrisa reprimida: Apretar los labios para disimular una sonrisa.

Sonrisa social forzada: La sonrisa amplia y exagerada que se suele utilizar en situaciones sociales aburridas.

Sopesar con las manos: Gesto en que se imita una balanza con ambas manos para indicar que el orador está valorando distintas opciones.

Tartamudeo visual: Parpadeo irregular que indica confusión.

Territorio íntimo: Espacio que nos rodea y que sólo los amigos íntimos o los familiares pueden invadir sin que nos sintamos incómodos.

Zona personal: Área de entre cuarenta y cinco y cien centímetros alrededor de una persona.

Zona pública: Distancia superior a los tres metros y medio entre dos personas.

Zona social: Distancia de entre un metro y medio y tres metros entre dos personas.

Zonas de proximidad: Lo cerca que se está de otra persona. (Normalmente, definidas con base en tres zonas clave. Véanse Zona personal, Zona pública y Zona social.)

ÍNDICE ANALÍTICO Y DE NOMBRES

abrazos, 149-150
acciones absorbidas, 27
adaptadores (juguete), 28
adrenalina, 43, 89-91
afecto, como herramienta de control, 41
Affleck, Ben, 190
agresividad, 42, 329-330
 activación agresiva, 42-43
 autoagresión, 45
 combates rituales, 43, 44
 gesticulación agresiva, 109-110
 reprimida, 45
 señales de desplazamiento, 44-45
álgebra cognitiva, 64-65, 316
amigos
 analizar para descubrir qué funciona,
 208-211
 conocer a los amigos de la nueva pa-
 reja, 201-205
 eco postural, 194
 interacciones con lenguaje corporal
 complementario, 199-200
 no darlos por sentados, 209-211
 planificar las interacciones, 200
 saludar, 194
animal interior, 101, 102
Aniston, Jennifer, 188
Ant y Dec, 86, 97

aprendiz, El, programa de la BBC, 41
asco, expresión facial, 126
Attlee, Clement, 313
autoagresión, 45
autoevaluación, 66
autosabotaje, 100, 102
 véase también sabotaje interno

bailar, 172
 información sobre una posible pareja,
 175-176
barrido visual, 100
base de poder, simios hembra alfa, 41
bebés
 cómo aprenden el lenguaje corporal,
 46-47
 utilización del lenguaje corporal, 39
Beckett, Margaret, 149
Beckham, David, 96, 135, 181, 182, 279
Beckham, Victoria, 96, 135, 182
besar
 beso con lengua, 179
 beso con morrito de pez, 177
 beso de puntillas, 176-177
 beso en la nariz, 180-181
 beso romántico, 179-180
 beso tradicional, 177-179

ÍNDICE ANALÍTICO Y DE NOMBRES

abrazos, 149-150
 acciones absorbidas, 27
 adaptadores (juguetear), 28
 adrenalina, 43, 89-91
 afecto, como herramienta de control, 41
 Affleck, Ben, 190
 agresividad, 42, 329-330
 activación agresiva, 42-43
 autoagresión, 45
 combates rituales, 43, 44
 gesticulación agresiva, 109-110
 reprimida, 45
 señales de desplazamiento, 44-45
 álgebra cognitiva, 64-65, 316
 amigos
 analizar para descubrir qué funciona,
 208-211
 conocer a los amigos de la nueva pa-
 reja, 201-205
 eco postural, 194
 interacciones con lenguaje corporal
 complementario, 199-200
 no darlos por sentados, 209-211
 planificar las interacciones, 200
 saludar, 194
 animal interior, 101, 102
 Aniston, Jennifer, 188
 Ant y Dec, 86, 97

aprendiz, *El*, programa de la BBC, 41
 asco, expresión facial, 126
 Attlee, Clement, 313
 autoagresión, 45
 autoevaluación, 66
 autosabotaje, 100, 102
 véase también sabotaje interno
 bailar, 172
 información sobre una posible pareja,
 175-176
 barrido visual, 100
 base de poder, simios hembra alfa, 41
 bebés
 cómo aprenden el lenguaje corporal,
 46-47
 utilización del lenguaje corporal, 39
 Beckett, Margaret, 149
 Beckham, David, 96, 135, 181, 182, 279
 Beckham, Victoria, 96, 135, 182
 besar
 beso con lengua, 179
 beso con morrito de pez, 177
 beso de puntillas, 176-177
 beso en la nariz, 180-181
 beso romántico, 179-180
 beso tradicional, 177-179