LENGUAJE CORPORAL



¿QUE TIPO DE EMOCIONES PODEMOS MOSTRAR CON NUESTRO ROSTRO?

R/ La alegría y la tristeza se identifican fácilmente de forma universal, pero el miedo y la sorpresa y, por otro lado, el enfado y el asco, comparten en origen la misma gestualidad. Que la cara es el espejo del alma es un axioma comúnmente aceptado.

* Las sonrisas.
* La tristeza, la decepción y la depresión.
* La aversión/el desprecio.
* La ira.
* El miedo.
* El interés.

EJERCICIOS:

Vas a empezar a practicar lo aprendido, para eso vas a resolver las siguientes actividades:

Actividad 1:

Realiza en tu cuaderno un resumen sobre ¿LENGUAJE CORPORAL? y responde la pregunta que aparece en el inicio, bajo la imagen.

R/El lenguaje corporal consiste en la comunicación expresada a través de los gestos, posturas y movimientos, tanto corporales como faciales. Mediante el lenguaje corporal, que es utilizado en mayor medida que el lenguaje verbal, es posible detectar el estado emocional de quien lo emite.

El lenguaje corporal es una forma de comunicación que utiliza los gestos, posturas y movimientos del cuerpo y rostro para transmitir información sobre las emociones y pensamientos del emisor.

Suele realizarse a nivel inconsciente, de manera que habitualmente es un indicador muy claro del estado emocional de las personas. Junto con la entonación vocal forma parte de la comunicación no verbal.

El idioma del cuerpo no debe ser tomado como una verdad absoluta porque existen muchos factores ambientales que pueden influir sobre él. Por eso nunca debes llegar a una conclusión interpretando un único signo corporal; la clave está en observar conjuntos de signos congruentes entre sí y descartar posibles causas externas (temperatura, ruido, cansancio, etc.)

Dicho esto, veamos todo lo que somos capaces de comunicar con nuestro cuerpo y rostro.

Las claves del lenguaje corporal

1. Significado de los gestos de la cara

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

¿Verdad que cuando un niño ve algo que no le gusta se tapa los ojos en un intento de hacer que eso desaparezca de su realidad? ¿O corre a taparse la boca después de decir una mentira?

Pues, aunque en los adultos la magnitud es mucho menor, en cierta medida seguimos atados a este comportamiento primitivo. Y eso da muchas pistas, porque en la cara todavía se pueden detectar muchos intentos inconscientes de bloquear lo que decimos, oímos o vemos.

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

Taparse o tocarse la boca: si se hace mientras se habla puede significar un intento de ocultar algo. Si se realiza mientras se escucha puede ser la señal de que esa persona cree que se le está ocultando algo.

Tocarse la cara

Tocarse la oreja: es la representación inconsciente del deseo de bloquear las palabras que se oyen. Si tu interlocutor lo realiza mientras hablas puede significar que desea que dejes de hablar.

Tocarse la oreja

Tocarse la nariz: puede indicar que alguien está mintiendo. Cuando mientes se liberan catecolaminas, unas sustancias que inflaman el tejido interno de la nariz y pueden provocar picor. También ocurre cuando alguien se enfada o se molesta.

Frotarse un ojo: es un intento de bloquear lo que se ve para no tener que mirar a la cara a la persona a la que se miente. Cuidado con la gente que se toca mucho la nariz y se frota los ojos cuando habla contigo 😉

Frotarse un ojo

Rascarse el cuello: señal de incertidumbre o de duda con lo que uno mismo está diciendo.

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

2. Posiciones de la cabeza

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

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

Levantar la cabeza y proyectar la barbilla hacia adelante: un signo que pretende comunicar expresamente agresividad y poder.

Levantar la barbilla

Asentir con la cabeza: se trata de un gesto de sumisión contagioso que puede transmitir sensaciones positivas. Comunica interés y acuerdo, pero si se hace varias veces muy rápido puede comunicar que ya se ha escuchado bastante.

Ladear la cabeza: es una señal de sumisión al dejar expuesta la garganta. Si lo realizas mientras asientes cuando estés escuchando a alguien, lograrás aumentar la confianza de tu interlocutor hacia ti. En el caso de las mujeres también se ha observado que se emplea para mostrar interés por un hombre.

Ladear la cabeza

Apoyar la cara sobre las manos: se expone la cara habitualmente con el objetivo de “presentársela” al interlocutor. Por lo tanto, demuestra atracción por la otra persona.

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

3. La mirada también habla

La comunicación mediante la mirada tiene mucho que ver con la dilatación o contracción de la pupila, la cual reacciona a los estados internos que experimentamos.

Por ese motivo los ojos claros suelen ser más atractivos que los oscuros: porque permiten mostrar de forma más evidente la dilatación de la pupila, una respuesta asociada a las emociones positivas.

Cuando hablas sueles mantener contacto visual entre un 40 y un 60% del tiempo. Eso es debido a que tu cerebro está ocupado intentando acceder a la información (la PNL postula que según el tipo de información que estés intentando recuperar mirarás hacia un lado, pero ya se ha demostrado científicamente que eso no es cierto).

En ciertas situaciones sociales, la falta de contacto visual puede interpretarse como nerviosismo o timidez, así que simplemente haciendo una pausa antes de responder ganarás el tiempo necesario para acceder a la información sin necesidad de tener que apartar la mirada.

Mirar directamente a los ojos cuando haces una petición también es útil para aumentar tu capacidad de persuasión (puedes leer el estudio completo aquí). Pero además existen otras funciones de la mirada:

Variar el tamaño de las pupilas: no puede controlarse, pero la presencia de pupilas dilatadas suele significar que se está viendo algo que agrada, mientras que las pupilas contraídas expresan hostilidad.

En cualquier caso, son variaciones muy sutiles que a menudo quedan enmascaradas por los cambios ambientales en la intensidad de la luz. También se ha descubierto que las neuronas espejo son las responsables de que el tamaño que nuestras pupilas se ajuste al de nuestro interlocutor, en un intento de sincronizar el lenguaje corporal para generar mayor conexión.

Levantar las cejas: es un saludo social que implica ausencia de miedo y agrado. Hazlo frente personas a las que quieras gustar.

Levantar las cejas

Bajar la cabeza y levantar la vista: en el sexo femenino se considera una postura que transmite sensualidad para atraer a los hombres. De hecho, muchas fotos de perfil de mujeres en páginas de citas online son tomadas precisamente desde arriba (a veces con la intención adicional de mostrar el escote). En los hombres es al revés: tomas inferiores para parecer más alto y dominante.

Mantener la mirada: en el caso de las mujeres, establecer contacto visual durante 2 o 3 segundos para después desviar la mirada hacia abajo puede ser un indicador de interés sexual.

Pestañear repetitivamente: es otra forma de intentar bloquear la visión de la persona que tienes enfrente, ya sea por aburrimiento o desconfianza.

Mirar hacia los lados: otra manera de expresar aburrimiento, porque de forma inconsciente estás buscando vías de escape.

4. Tipos de sonrisa

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

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

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

La sonrisa natural (o sonrisa de Dúchenme) es la que produce arrugas junto a los ojos, eleva las mejillas y desciende levemente las cejas.

Sonrisa natural

Una sonrisa tensa, con los labios apretados, denota que esa persona no desea compartir sus emociones contigo y es una clara señal de rechazo.

La función biológica de la sonrisa es la de crear un vínculo social favoreciendo la confianza y eliminando cualquier sensación de amenaza. Se ha comprobado que también transmite sumisión, por eso las personas que quieren aparentar poder y las mujeres que desean conservar su autoridad en entornos profesionales típicamente masculinos evitan sonreír (Welpe I. et al.).

5. Posición de los brazos

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

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

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

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

Cruzar los brazos: muestra desacuerdo y rechazo. Evita hacerlo a no ser que precisamente quieras enviar este mensaje a los demás. En un contexto sensual, las mujeres suelen hacerlo cuando están en presencia de hombres que les parecen demasiado agresivos o poco atractivos.

Cruzar un solo brazo por delante para sujetar el otro brazo: denota falta de confianza en uno mismo al necesitar sentirse abrazado.

Sujetar un brazo

Brazos cruzados con pulgares hacia arriba: postura defensiva pero que a la vez quiere transmitir orgullo.

Cruzar brazos

Unir las manos por delante de los genitales: en los hombres proporciona sensación de seguridad en situaciones en que se experimenta vulnerabilidad.

Unir las manos por detrás de la espalda: demuestra confianza y ausencia de miedo al dejar expuestos puntos débiles como el estómago, garganta y entrepierna. Puede ser útil adoptar esta postura en situaciones de inseguridad para intentar ganar confianza.

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

6. Gestos con las manos

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

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

Existe una parte del cerebro llamada el área de Broca que está implicada en el proceso del habla. Pero se ha comprobado que también se activa al mover las manos. Esto implica que gestual izar está directamente unido al habla, así que hacerlo mientras te expresas puede incluso mejorar tu capacidad verbal. ¡Muy útil en personas que se bloquean al hablar en público!

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

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

Mostrar la palma abierta: expresa sinceridad y honestidad, mientras que cerrar el puño muestra lo contrario.

Palmas abiertas

Manos en los bolsillos: denota pasotismo y des implicación en la conversación o situación.

Enfatizar algo con la mano: cuando alguien ofrece dos puntos de vista con las manos, normalmente el que más le gusta lo refuerza con la mano dominante y la palma hacia arriba.

Entrelazar los dedos de ambas manos: transmite una actitud reprimida, ansiosa o negativa. Si tu interlocutor adopta esta postura, rómpela dándole algo para que tenga que sujetarlo.

Puntas de los dedos unidas: expresa confianza y seguridad, pero puede llegar a confundirse con arrogancia. Muy útil para detectar si los rivales tienen buenas manos al jugar al póquer.

Sujetar la otra mano por la espalda: es un intento de controlarse a uno mismo, por lo tanto, expresa frustración o un intento de disimular el nerviosismo.

Sujetar mano

Mostrar los pulgares por fuera de los bolsillos: en los hombres representa un intento de demostrar confianza y autoridad frente mujeres que les atraen, aunque en una situación conflictiva también puede ser una forma de transmitir agresividad.

Ocultar sólo los pulgares dentro de los bolsillos: es una postura que enmarca y destaca la zona genital, por lo tanto, es una actitud sexualmente abierta que realizan los hombres para mostrar ausencia de miedo o interés sexual por una mujer.

Llevarse las manos a las caderas: indica una actitud sutilmente agresiva, ya que quiere aumentar la presencia física. Muchos hombres la usan tanto para establecer superioridad en su círculo social como para aparentar mayor masculinidad en presencia de aquellas mujeres que les atraen. Cuanto más se exponga el pecho, mayor agresividad su comunicará.

7. Posición de las piernas

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

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

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

El pie adelantado: el pie más avanzado casi siempre apunta hacia donde querrías ir. En una situación social con varias personas también apunta hacia la persona que consideras más interesante o atractiva.

Si quieres que alguien de forma emocional sienta que le estás dando toda tu atención, asegúrate de que tus pies están encarados hacia él. De la misma manera, cuando tu interlocutor apunta con sus pies hacia la puerta en lugar de hacia ti es una señal bastante evidente de que quiere terminar la conversación.

Pie adelantado

Piernas cruzadas: es una actitud defensiva y cerrada que protege los genitales. En el contexto del cortejo, puede comunicar rechazo sexual por parte de la mujer hacia el hombre.

En una situación social, que haya una persona sentada con brazos y piernas cruzados probablemente signifique que se ha retirado de la conversación. De hecho, los investigadores Allan y Bárbara Pease realizaron un experimento que demostró que las personas recordaban menos detalles de una conferencia si la escuchaban con los brazos y piernas cruzados.

Brazos piernas cruzados

Sentado con una pierna elevada apoyada en la otra: típicamente masculina, revela una actitud competitiva o preparada para discutir; sería la versión sentada de exhibición de la entrepierna.

Piernas muy separadas: otro gesto básicamente masculino que quiere transmitir dominancia y territorialidad.

Sentada con las piernas enroscadas: en las mujeres, habitualmente significa cierta timidez e introversión.

Sentada con una pierna encima de la otra en paralelo: varios autores reconocen que en las mujeres puede interpretarse como cortejo al intentar llamar la atención hacia las piernas, puesto que en esta postura quedan más presionadas y ofrecen un aspecto más juvenil y sensual.

Piernas en paralelo

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

Actividad 2:

Empleando un octavo de cartulina, vas a dibujar a lápiz la imagen en todo su tamaño, y finalizas decorando aplicando colores, y subes la imagen a la barra de tareas de SINAPSIS.



<file:///C:/Users/Pc/Downloads/CamScanner%2010-26-2021%2010.37.pdf>

Actividad 3:

En tu cuaderno realiza las siguientes imágenes de lenguaje corporal, utilizando los colores adecuados y escribiendo la expresión que muestra cada figura:













