



“El cuerpo no puede dejar de expresar las emociones. El ejemplo más claro es que nadie puede evitar sonrojarse cuando se siente avergonzado”

Lenguaje corporal

# Silencio que habla

Grita tan fuerte que a veces no deja escuchar las palabras. A través de gestos, posturas y movimientos espontáneos el cuerpo transmite lo que se piensa, lo que se siente e, incluso, lo que se oculta / **ELIZABETH LEVY SAD**

EL CUERPO DEL SER humano tiene un lenguaje propio que se expresa de manera contundente, especialmente cuando entra en contacto con sus semejantes. Disgusto, ira, falta de interés, deleite, amor, alegría... Todos los sentimientos y las reacciones emocionales se manifiestan corporalmente, enviando un mensaje elocuente a quien escucha y a quien observa.

Si bien generalmente ese mensaje sin palabras no es descifrado claramente por el interlocutor –a menos que esté entrenado para hacerlo–, siempre es recibido en el inconsciente, aunque no se esté en condiciones de interpretarlo o decodificarlo con precisión.

Basta recordar cómo a veces es posible percatarse de que alguien miente, aunque no se tengan indicios concretos para deducirlo. Es una percepción particular la que conduce a esa conclusión. Igual ocurre cuando se “siente” que una persona es falsa o hipócrita: quizás sus comentarios elogian, pero “algo” en la actitud dice todo lo contrario.

El lenguaje corporal es uno de los elementos de la comunicación no verbal y, como tal, suele ser abordado por la psicología; pero también es objeto de estudio de la psiquiatría, la neurofisiología, la psicología social y la antropología, entre otras disciplinas.

## Un idioma visual

La cinésica es la disciplina que estudia el significado expresivo de los gestos y de los movimientos corporales que acompañan los actos lingüísticos. A partir de diversas investigaciones, se sabe que el cuerpo “habla” esencialmente a través de expresiones faciales, posturas, señales automáticas y gestos.

- **EXPRESIONES FACIALES**

Revelan estados de ánimo y emociones, y refuerzan la comunicación verbal. Lo que se dice suele apoyarse y acompañarse con expresiones

### CON TRADUCTOR

Los gestos emblemáticos no son universales. Por ejemplo, la mano cerrada con el pulgar levantado significa en muchos países triunfo o que “todo va bien”, mientras que en ciertas naciones europeas se utiliza para detener un taxi. En Japón simboliza al hombre o al marido, y en Perú se usa en los autobuses para indicar que sólo quedan lugares para viajar a pie.

faciales que, a veces, son las que descubren la verdadera dimensión de las palabras: cuando una madre se enoja y regaña a su hijo, el niño puede percibir si el disgusto es realmente grave o pasajero al observar su rostro.

Hay intenciones que se manifiestan casi exclusivamente por medio de las expresiones: por ellas se cae en cuenta de que alguien, por ejemplo, está hablando irónicamente. La famosa “cara de póquer” consiste, justamente, en evitar de manera consciente las expresiones faciales que delatan lo que se quiere callar.

- **POSTURAS**

La posición corporal que se adopta expresa la actitud hacia el mundo y hacia los demás. Si, por ejemplo, alguien quiere ayudar, es factible que se siente adoptando cierta inclinación hacia donde está ubicado el sujeto con quien quiere cooperar. La dirección a la que apuntan los zapatos y el torso de un individuo de pie puede incluir -o excluir- a otras personas en una rueda de conversación grupal.

- **SEÑALES AUTOMÁTICAS**

Transpirar por nervios, erizarse o palidecer son reacciones involuntarias que informan sobre el estado de ansiedad o pánico del individuo.

### • GESTOS

Son movimientos corporales realizados mediante la articulación de los brazos, las manos o la cabeza. Los investigadores norteamericanos Paul Ekman y Wallace Friesen propusieron –en 1969– clasificar los gestos en cinco categorías:

**EMBLEMÁTICOS.** Son señales voluntarias que pueden reemplazar un concepto verbal: cuando se inclina la cabeza sobre la mano para comunicar que se tiene sueño, o cuando los dedos índice y pulgar forman un círculo en señal de okey.

**ILUSTRATIVOS.** Acompañan la comunicación verbal para acentuar lo que se dice. Se utilizan de manera intencional y se emplean con mayor frecuencia cuando se habla en público. Los maestros suelen reforzar sus palabras con gestos ilustrativos al exponer ante sus alumnos.

**REGULADORES DE LAS INTERACCIONES.** Sirven para sincronizar o regular la comunicación. Tanto el emisor como su interlocutor pueden expresar con un gesto regulador que quieren tomar la palabra, o que están dispuestos a escuchar. Otro ejemplo: cuando alguien extiende la mano para dar por finalizado un encuentro.



**PATÓGRAFOS.** Expresan estados emotivos o demuestran afecto. Son gestos que denotan ansiedad, tensión, dolor, triunfo o alegría. No es fácil dominarlos voluntariamente (se producen de manera muy espontánea).

**DE ADAPTACIÓN.** Son gestos involuntarios, reacciones que el cuerpo dispara en su intento de “digerir” ciertas emociones que se prefieren ocultar. Cuando un niño se chupa el dedo expresa miedo o inseguridad; cuando un adulto se toma las manos o alisa su ropa busca frenar el impacto emocional ante una mala noticia o una agresión.

## Un cuerpo enamorado

Quizá no haya situación más clara que la seducción para observar la voz del cuerpo en plena acción. Norberto Litvinoff –psicólogo, sociólogo y sexólogo– explica que “cuando la gente se conoce por primera vez, por lo general, no enuncia abiertamente sus sentimientos. Aquí es donde el lenguaje corporal entra en acción, porque es más revelador que las palabras o, justamente, puede expresar lo no dicho”.

En el contexto romántico se producen señales muy claras:

- Enseñar las muñecas durante la conversación es signo de apertura, un indicio de que se está a gusto con el otro.
- Mostrar las palmas de las manos mientras se habla exterioriza la sinceridad de las palabras.





El significado del mensaje corporal está contenido siempre en un contexto: no se pueden analizar movimientos aislados. Cruzarse de brazos, por ejemplo, es señal de cerrarse al diálogo y una postura defensiva; pero si hace frío, puede que el sujeto sólo esté intentando “abrigarse”.

Hacerlo con frecuencia invita al diálogo si el interlocutor es tímido o temeroso.

- La dilatación involuntaria de las pupilas (llegan a alcanzar hasta cuatro veces su tamaño normal) es señal inequívoca del gusto por el otro.
- Acomodarse la corbata mientras se conversa con una mujer sugiere que al hombre le gustaría que su interlocutora aceptara sus galanterías. Hacerlo en un contexto diferente puede esconder el deseo secreto de revalidar la posición jerárquica ante el otro.
- Mirar el reloj, desviar la vista hacia una ventana o golpear con el pie el suelo indica impaciencia y falta de interés en ser conquistado.

### Lectura pública

El estudio del lenguaje corporal tiene varias aplicaciones concretas. En algunos países, los investigadores judiciales observan metódicamente a testigos y acusados para “leer” indicios de encubrimiento o mentiras: una mirada esquiva sugiere que la persona miente y está nerviosa; una risa exagerada o una actitud sobreactuada insinúa que el sujeto engaña de manera deliberada. Sin embargo, hay pequeños gestos que delatan: las pupilas que se contraen, el temblor de la comisura de la boca.

Patti Wood –oradora profesional, experta en lenguaje corporal y asesora de políticos estadounidenses– confirma que en el ámbito empresarial se utiliza mucho la lectura corporal, y que

los reclutadores de personal están entrenados para decodificarla.

“En una entrevista laboral se deben evitar gestos como golpear con los dedos, cruzar las manos, tocarse el pelo, las joyas o ajustarse la ropa, porque son todos signos de incomodidad. Además, hay que evitar tocarse la nariz o los oídos, porque eso comunica que las propias palabras ‘huelen mal’ o ‘suenan mal’. Igual ocurre cuando alguien se toca la boca: parece querer bloquear algo que no debe decir. En síntesis, son todos gestos que transmiten que estamos mintiendo. Asimismo, en el ámbito comercial, cuando una persona sospecha de su potencial socio, su cuerpo denuncia la incomodidad. El ceño fruncido y los ojos entrecerrados denotan desconfianza; los labios apretados pueden indicar que se está reprimiendo un comentario peyorativo”, ilustra Wood.

En la docencia el lenguaje corporal “sirve para detectar cuánto capta el alumno. En los estudios de mercadotecnia se percibe la conducta del consumidor indeciso al observar sus cambios gestuales”, comenta el profesor César Alava Curto, psicólogo clínico y laboral, al tiempo que recuerda que “si el silencio es oro, conocer el lenguaje corporal es un auténtico tesoro”. ●

#### FUENTES CONSULTADAS

- Patti Wood, oradora profesional y experta en lenguaje corporal (Estados Unidos) / [www.pattiwood.net](http://www.pattiwood.net).
- Norberto Litvinoff, psicólogo, sociólogo y sexólogo (Argentina).
- César Alava Curto, psicólogo clínico y laboral, docente universitario (Perú). Autor del libro *Psicología de las emociones y actitudes. Lenguaje no verbal: gestos y ademanes*.