



UNIVERSIDAD ALZATE DE OZUMBA

INCORPORADA A LA UNAM CLAVE 8898-25

---

“LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA  
EN COMBINACIÓN CON EL ADIESTRAMIENTO  
EN LENGUAJE CORPORAL  
COMO UNA ALTERNATIVA PSICOTERAPÉUTICA”

**T E S I N A**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A

**OSCAR VALENCIA PIÑÓN**

ASESORA DE TESIS:

MTRA. EN PSICOLOGIA LIZBETH CASTRO AMARO

OZUMBA, MEX.

Junio, 2013



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **INDICE GENERAL**

|   |    |
|---|----|
| RESUMEN.....  | 6  |
| INTRODUCCIÓN.....   | 5  |
| JUSTIFICACIÓN.....  | 7  |
| CAPITULO 1.   |    |
| METODOLOGÍA.....  | 8  |
| 1.1-Tema:.....  | 8  |
| 1.2-Planteamiento del problema:.....                      | 8  |
| 1.3-Objetivos:.....                                       | 8  |
| 1.4-Hipotesis:.....                                       | 8  |
| 1.5-Tipo de estudio:.....                                 | 8  |
| 1.6- Diseño:.....   | 8  |
| 1.7-VARIABLES.....  | 8  |
| CAPITULO 2.   |    |
| PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA.....                        | 10 |
| 2.1-Antecedentes de la Programación Neurolingüística..... | 10 |
| 2.2-Definición.....                                       | 11 |
| 2.3-Principios básicos.....                               | 13 |
| 2.4-Sistemas Representacionales.....                      | 18 |
| 2.5-Accesos Oculares.....                                 | 20 |
| 2.6-Lenguaje y Sistemas Representacionales.....           | 21 |
| 2.7-Submodalidades.....                                   | 22 |
| 2.8 Niveles Neurológicos.....                             | 25 |
| CAPITULO 3.   |    |
| LENGUAJE CORPORAL.....                                    | 28 |
| 3.1-Introducción.....                                     | 28 |
| 3.2 Un poco de lo básico.....                             | 30 |

|   |    |
|---|----|
| 3.3 Tres reglas para interpretar correctamente..... | 35 |
| 3.4 Territorios y Zonas.....                        | 37 |
| 3.5 Gestos con las Manos y Brazos.....              | 40 |
| 3.5.1 Saludos.....                                  | 42 |
| 3.5.2 Señales de los brazos.....                    | 45 |
| 3.5.3 Gestos de la mano y el pulgar.....            | 48 |
| 3.6 Lo que nos dicen las piernas.....               | 51 |
| 3.7 La magia de las sonrisas y las risas.....       | 53 |
| 3.8 Señales oculares.....                           | 56 |
| 3.8.1 Geografía de la cara.....                     | 58 |
| 3.9 La mentira: señales de engaño y evaluación..... | 59 |
| 3.9.1 Gestos de Evaluación.....                     | 62 |
| CAPITULO 4.   |    |
| PSICOTERAPIA.....                                   | 64 |
| 4.1 Definición de psicoterapia.....                 | 64 |
| 4.2 Características.....                            | 65 |
| 4.3 Tipos de Psicoterapia.....                      | 68 |
| CAPITULO 5  |    |
| CONCLUSIONES.....                                   | 71 |
| BIBLIOGRAFIA.....                                   | 75 |

## RESUMEN

La comunicación es uno de los factores esenciales para existir en la sociedad, trae consigo el éxito o fracaso de nuestros objetivos. Dentro de esta comunicación existe un componente del cual muchas veces nos olvidamos o lo pasamos de largo y de él obtenemos mucha información silenciosa y expresada por el cuerpo, a esto le llamamos: lenguaje corporal. La programación neurolingüística, por otra parte, su objetivo es mejorar la forma de comunicarnos y guiar al paciente hacia su bienestar personal con ayuda de la psicoterapia, y así la programación neurolingüística en combinación con el adiestramiento en lenguaje corporal, sea una alternativa psicoterapéutica que brinde herramientas que permitan obtener mayor información en menos tiempo, y facilitar el proceso psicoterapéutico.

## INTRODUCCION

A lo largo de toda nuestra vida nos pasamos inmersos en diversos tipos de relaciones sociales, ya sea en la familia, la pareja, el trabajo, compañeros de clases y hasta de cierto punto con algún desconocido, como algún vendedor que podría ser de establecimiento o ambulante. Se ha preguntado ¿Por qué en algunas, que decimos algunas, seamos sinceros, en la mayoría de estas relaciones llegamos a tener problemas de comunicación? ¿Por qué al intentar explicar de la manera más clara posible la otra persona no parece entender?

Parto de la idea en que “La programación neurolingüística y el lenguaje corporal son una alternativa en la elaboración de un proceso psicoterapéutico”.

Por ende, el motivo para realizar este trabajo es poder mostrar las cualidades que poseen el lenguaje corporal y la programación neurolingüística dado que estas al trabajar conjuntamente brindan grandes ventajas.

La obtención de nuevas herramientas para la psicoterapia es una parte fundamental de este trabajo, ya que mientras más herramientas tenemos, también podemos ofrecer un mejor trabajo. Estas herramientas ayudarán a mejorar los canales de comunicación igual que a obtener información más fiable ya que muchas veces nuestro trabajo se ve entorpecido por las barreras de la comunicación que los mismos pacientes se llegan a poner.

Consta de cinco capítulos, el primero de ellos es la metodología que se utiliza para la creación de este trabajo.

El segundo capítulo trata acerca de la Programación Neurolingüística (PNL), el cual brinda al lector las características más importantes de ésta, desde los principios básicos de la PNL hasta los niveles neurológicos.

El tercer capítulo es sobre El Lenguaje Corporal, este apartado habla de las características del lenguaje del cuerpo, también es una guía de apoyo para

conocer los gestos, posturas, expresiones fáciles y zonas y territorios más utilizados en la vida cotidiana y que podrán ser de gran ayuda al psicólogo.

El cuarto capítulo de nombre Psicoterapia, brinda la definición de ésta, las caracteriza y los diferentes tipos de psicoterapia que existen, retomando solamente algunos de los más importantes.

Y por último, el quinto capítulo, Conclusiones, es donde enfatizo las cualidades de programación neurolingüística y lenguaje corporal en el trabajo psicoterapéutico y muestro las ventajas que estos en un trabajo conjunto pueden tener. También hablo acerca de las ventajas y desventajas de esta propuesta de tratamiento psicoterapéutico.

## JUSTIFICACION

En este apartado quiero comenzar manifestando la inquietud que me movió a realizar esta propuesta de intervención psicoterapéutica, con la ayuda de la programación neurolingüística y el lenguaje corporal.

La inquietud nace debido a que estos son temas que no tuvimos la oportunidad de abordar en la licenciatura, llegaron a mí como quien no los busca, solo aparecieron invadiéndome de preguntas y cuestionamientos, debido a esto, comienzo a leer acerca de estos temas y poco a poco voy notando que poco se habla de ellos en el ámbito de la psicoterapia, por lo tanto al tener interés en estos tres temas, me aventuré a realizar este trabajo, que busca integrarlos en una propuesta de trabajo psicoterapéutico.

Durante la realización de este trabajo, al investigar acerca de los diferentes tipos de psicoterapia noté que en ninguno de ellos se habla de la importancia que tiene el lenguaje no verbal o lenguaje corporal, esto me pareció una deficiencia debido a toda la información que dejamos ir por no conocer acerca del lenguaje corporal y de esta manera perdemos los beneficios que esta información podría traer consigo al paciente.

Debido a esta preocupación en este trabajo me empeño en poder brindar al psicólogo herramientas tanto de la programación neurolingüística como del lenguaje corporal para así poder mejorar el proceso de psicoterapia.

# CAPITULO 1

## METODOLOGIA

**1.1-Tema:** La programación neurolingüística en combinación con el adiestramiento en lenguaje corporal como una alternativa psicoterapéutica.

**1.2-Planteamiento del problema:** La programación neurolingüística y el lenguaje corporal son una alternativa en la elaboración de un proceso psicoterapéutico

### **1.3-Objetivos:**

General: Proporcionar al psicólogo una herramienta que le permita obtener mayor información en menos tiempo, y facilitar el proceso psicoterapéutico.

Específico: Identificar como la combinación de ambas teorías facilitan el proceso terapéutico.

### **1.4-Hipotesis:**

Nula: La combinación de estas dos teorías no genera ningún cambio en la psicoterapia.

Alternativa: Si se utiliza la combinación de ambas teorías la psicoterapia será más sencilla y funcional.

**1.5-Tipo de estudio:** Realice un tipo de estudio no experimental de manera descriptiva

**1.6- Diseño:** Lleve a cabo un diseño de investigación-acción debido a que su propósito se centran en aportar información, que guíe la toma de decisiones para programas, procesos y formas estructurales (Sandi (2003) citado en Hernández, Fernández y Baptista (2006)).

### **1.7-Variables**

## VI: Programación Neurolingüística

Definición conceptual: La programación neurolingüística trata de la estructura de la experiencia humana subjetiva; como organizamos lo que vemos, oímos y sentimos, y como revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos (O'Connor y Seymour: 1994). Explora también como describe el mundo con el lenguaje, y cómo reacciona intencionadamente y no intencionadamente, con el fin de producir resultados (Forner: 2002).

La programación neurolingüística (PNL) es un enfoque de la psicoterapia basado en un modelo de comunicación interpersonal que se ocupa fundamentalmente de la relación entre los comportamientos exitosos y las experiencias subjetivas especialmente modelos de pensamiento. También constituye un sistema de terapia alternativa, que procura educar a las personas en la autoconciencia y la comunicación efectiva, y cambiar sus modelos de conducta mental y emocional (Mohl: 1996).

### Independiente: Lenguaje Corporal

Definición conceptual: El lenguaje corporal es la más espontánea expresión de nuestros pensamientos. Por medio de nuestros gestos, mirada, movimientos, postura y apariencia indicamos estados de ánimo, amor, disgusto, nerviosismo, etc. (Davis: 2010).

### Dependiente: Psicoterapia

Definición conceptual: Es un tratamiento para problemas de naturaleza emocional en la que una persona entrenada establece deliberadamente una relación profesional con un paciente, con el objetivo de eliminar, modificar o retardar síntomas existentes, cambiar patrones alterados de conducta y promover el crecimiento y desarrollo positivo de la personalidad. (Gorski y Miller: 1995).

## CAPITULO 2

### PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

#### 2.1-Antecedentes de la Programación Neurolingüística

La Programación Neurolingüística empezó a principios de los años setenta como resultado de la colaboración entre John Grinder, quien era entonces profesor ayudante de lingüística en la Universidad de Santa Cruz California y Richard Bandler, estudiante de psicología en la misma Universidad (O'Connor y Seymour: 1994).

Ellos comenzaron a analizar de una forma nueva, las facultades humanas a través de la observación sistemática del trabajo de los tres terapeutas norteamericanos más famosos (Fritz Pearls, Virginia Satir y Milton Erickson), los cuales reunieron una multitud de modelos comunicativos de conducta, que analizaron, describieron y difundieron con tal exactitud, que otras personas pudieron hacerlos suyos (Mohl 1996).

Fritz Pearls, el innovador psicoterapeuta y creador de la escuela de la de terapia conocida como la Gestalt; Virginia Satir, la extraordinaria psiquiatra familiar, capaz de resolver difíciles relaciones familiares que muchos otros terapeutas creían intratables, y Milton Erickson el mundialmente famoso hipnoterapeuta (O'Connor y Seymour:1994).

Bandler y Grinder no tenían la intención de iniciar una nueva escuela de terapia, sino la de identificar los patrones empleados por los mejores psiquiatras y divulgarlos. No se detuvieron en teorías; elaboraron modelos de terapia que funcionaban en la práctica y podían enseñarlos (O'Connor y Seymour: 1994).

A partir de la depuración de los patrones que utilizaban los tres psicoanalistas sorprendentemente similares, por cierto, a pesar de sus diferentes personalidades, Grinder y Bandler crearon un maravilloso y elegante modelo que puede usarse para una comunicación efectiva, cambio personal, aprendizaje

acelerado, y por supuesto, para un mayor y mejor disfrute de la vida (Forner: 2002).

En el desarrollo de la PNL intervinieron personas claves como Gregory Bateson, antropólogo británico que escribe sobre comunicación y la teoría de los sistemas. También había escrito sobre otros temas: biología cibernética, antropología y psicoterapia. Es más conocido por haber desarrollado la teoría de la doble ligazón en la esquizofrenia (O'Connor y Seymour: 1994).

Uno más que intervino en su desarrollo fue Robert Dilts que fue director de la NLP (Neuro linguistic Programming) University, la cual fundó junto con Judith DeLozier (antropóloga y discípulo de Gregory Bateson) quien a su vez co-fundó un instituto de PNL y co-escribió varios libros con el que fue su marido (John Grinder). A Robert Dilts se debe la creación del modelo basado en la estrategia creativa empleada por Walt Disney (estrategia que se puede usar en cualquier problema). Así mismo también son suyos el modelo creado para pensar sobre el cambio personal, aprendizaje y comunicación, que junta las ideas de contexto, las relaciones, los niveles de aprendizaje y la posición perceptiva; las investigaciones y modelos para trabajar con las creencias, y lo último sobre liderazgo (Forner: 2002)

Actualmente, colaboran en el desarrollo de la PNL, junto con Robert Dilts profesionales de gran prestigio como Stephen Gilligan, quien imparte cursos de Ericksonian Hipnosis y Generative Self (doctor en psicología y discípulo directo de Milton Erickson); David Gordon (psicólogo y PNL, experto en metáforas), y Rober Mc Donald (doctor en psicología), coautor junto con Robert Dilts de Tool for spirit (Forner: 2002).

## **2.2-Definición**

En la primavera de 1976, John y Richard estaban en una cabaña de madera, en las montañas que dominan Santa Cruz, California, Estados Unidos; poniendo en común las intuiciones y descubrimientos que habían realizado. Hacia el final de la maratónica sesión de 36 horas, se sentaron frente a una botella de

vino tinto californiano y se preguntaron “¿Cómo demonios vamos a llamar esto?” (O’Connor y Seymour: 1994).

El resultado fue llamarla Programación Neurolingüística porque cubre tres sencillas pero muy importantes ideas.

- La parte “neuro” de la programación neurolingüística recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, oídos, olfato, tacto, gusto y sentimiento (la parte emocional). Nos relacionamos con el mundo a través de los cinco sentidos, damos sentido a la información y actuamos según ello (Forner: 2002). La neurología no solo cubre los invisibles procesos del pensamiento, sino que también nuestras reacciones fisiológicas visibles frente a las ideas y acontecimientos. El uno es el simple reflejo del otro en un nivel físico. Cuerpo y cerebro forman una unidad inseparable, un ser humano (O’Connor y Seymour: 1994).
- La palabra “lingüística” del título indica que se usa el lenguaje para ordenar los pensamientos y conductas, así como para comunicarse con los demás y uno mismo, es el diálogo interior (Forner: 2002).
- La parte de “programar” resulta conocida a raíz de su uso en los ordenadores. Al programar se introduce en la computadora una serie de instrucciones que le indican qué operaciones ha de realizar con determinados datos. Los programas se pueden montar directamente en el hardware, es decir, en los componentes materiales de la computadora, o bien existir de forma independiente en lo que se llama software. (Schwarz y Schweppe: 2001). En palabras más sencillas “programar” se refiere a las maneras que podemos escoger para organizar nuestras ideas y acciones a fin de producir resultados, lo mismo que se programa un ordenador (O’Connor y Seymour: 1994).

Por lo tanto la programación neurolingüística trata de la estructura de la experiencia humana subjetiva; como organizamos lo que vemos, oímos y sentimos, y como revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros

sentidos (O'Connor y Seymour: 1994). Explora también como describe el mundo con el lenguaje, y cómo reacciona intencionadamente y no intencionadamente, con el fin de producir resultados (Forner 2002).

Para Forner (2002), la PNL es el arte y la ciencia de la excelencia personal. Es un arte porque cada uno da su toque único y personal, y de estilo a lo que esté haciendo. Es una ciencia porque hay una técnica, un método y un proceso para descubrir los modelos empleados por los individuos excelentes en un campo para obtener resultados sobresalientes.

### **2.3-Principios básicos**

Los principios básicos de la PNL se basan en experiencias vividas con anterioridad. Las cuales tratan de ideas de las que se deriva el resto del proceso lo cual, conforman la filosofía existente detrás de los modelos. Los supuestos incluyen opiniones, actitudes, valores y creencias que sustentan los modelos y técnicas (Forner 2002).

Así mismo Forner (2002) menciona que la programación neurolingüística aunque siendo solo un modelo, tiene ciertos principios básicos o supuestos genéricos, los cuales son:

- El mapa no es el territorio.

Este principio explica que cada persona tiene una visión diferente del mundo, y que nadie conoce la realidad absoluta, ya que al experimentar a través de los sentidos, podemos encontrarnos con limitaciones (Harris: 2002).

Estos mapas operan de acuerdo con interpretaciones codificadas de nuestro entorno que recibimos a través de nuestro sistema de representación sensitivo y realizamos nuestras experiencias a través de la vista, el oído, el olfato, el gusto y el tacto (Mohl 1996).

Un punto muy importante y que no puede dejar de tomarse en cuenta es que cada persona posee su propio mapa del mundo. No existe ningún mapa del mundo que sea más real o más verdad que otro (Forner: 2002).

Mohl (1996) mencionó que de esto se puede deducir que cada persona se hace su propio mapa. Por lo tanto, los diferentes modelos del mundo han de mostrar semejanzas, porque todos los seres humanos cuentan con cinco sentidos que originan en sus cabezas imágenes, sonidos, sensaciones, olores y sabores. Por lo tanto, en todos los mapas existen elementos genéricos, propios de la especie que todos los seres humanos poseen en común, también es seguro que en los diferentes mapas existen además componentes comunes lingüísticos, culturales y específicos del estrato social, en tanto los seres humanos dispongan de una lengua común, de una misma cultura o pertenezcan a un mismo nivel social, y así en el transcurso de su vida realizan experiencias, al menos, similares.

Más allá tales semejanzas, la vida de cada cual transcurre de forma particular; los seres humanos viven experiencias individuales y por lo tanto crean mapas diferentes (Mohl: 1996).

Otro punto importante que se aborda en este principio básico es que; las personas hacen las mejores elecciones dadas las circunstancias, capacidades y posibilidades que perciben como disponibles en ese momento en un función de su mapa del mundo. Cualquier conducta, no importa cual loca, excéntrica o disfuncional pueda parecer, es la mejor elección disponible para una persona en un momento dado, si se le hubiese presentado la mejor o más apropiada opción con toda probabilidad la persona la hubiera tomado (Forner: 2002).

- Si otro puede usted también

Este principio se refiere a tomar como modelo a alguna persona reconocida que destaca en alguna actividad que se quiera realizar. Muchas personas creen que realizar algo determinado es imposible para ellos y ni siquiera lo han intentado. Es de gran utilidad observar y recrear la forma en que las personas que se consideran exitosas alcanzan sus objetivos. Esto resulta fácil cuando se utiliza

al otro como modelo, inspirarse en el otro y luego adaptarlo a la propia personalidad y realidad (Forner: 2002).

Esto no significa que todos puedan ser atletas olímpicos o cirujanos plásticos o artistas. Simplemente significa que si alguien puede hacer algo entonces, potencialmente todos podrían hacerlo en circunstancias adecuadas. Esta presuposición es útil cuando se trabaja con personas a las que se debe alentar para extender sus actuaciones más allá de los límites que previamente han creído posibles (Harris: 2002)

- Todas las personas tienen todos los recursos que necesitan

Todos los seres humanos tienen la capacidad de encontrar dentro de sí los recursos necesarios para lograr cambios positivos en su propia persona (Forner: 2002).

Ya que todas las personas tienen dentro de sí mismas una gran reserva de habilidades y atributos; la realización en general se relaciona más y con lo que cada uno aporta a una situación que con los elementos externos (Harris: 2002).

Todos los recursos de que dispone una persona se componen de la suma de los elementos que subyacen a las experiencias: a las percepciones. ¡Todo el mundo dispone de todos los elementos! Esto significa que como mínimo podemos decir que toda persona posee los fundamentos de todos los recursos y que los puede organizar como elementos, pero lo que se quiere realmente es afirmar que cada persona lleva consigo esos elementos de manera fija. El hecho de que algunos recursos se usen muy raras veces sirve a algunos de base para pensar que no posee esos recursos (Schwarz y Schweppe: 2001).

- No existen los fracasos sino solo los resultados (feedback)

Uno de los mensajes más importantes de la PNL es que nunca hay fracasos. Los resultados se consiguen en el momento en que se empieza a actuar (Schwarz y Schweppe: 2001).

Cuando una persona considera una acción fallida como un error, invariablemente le lleva a una sensación desagradable y de fracaso, que no ayuda a tomar medidas preventivas en el futuro. Cuando alguien vive con la idea del fracaso el miedo lo detiene y deja de hacer cosas que la puedan llevar al éxito. El no conseguir lo que se desea se puede utilizar como una información útil que sirva de ayuda en futuros intentos en vez de tomarlo como una evidencia de la propia incapacidad para conseguir lo que se desea (Harris: 2002).

- La experiencia tiene una estructura.

Existen patrones para la forma en que reflexionamos/organizamos nuestras experiencias, y, si cambiamos dichos patrones, nuestra experiencia también se modifica (Harris: 2002).

Cuando se recuerda alguna experiencia, este recuerdo viene acompañado de elementos que rodeaban ese momento: las personas, las voces, cosquilleos, olores, etc., y cuanto más intenso sea el recuerdo, más elementos tendrá. Ésta es la estructura del pensamiento (Schwarz y Schweppe: 2001)

- Cuerpo y mente son un solo sistema.

A menudo se oye la frase de que el ser humano tiene mente y cuerpo. Pero ¿no es más cierto decir que el ser humano tiene cuerpo y mente? La tradición occidental tiende a tratar al cuerpo y a la mente como sistemas separados (Schwarz y Schweppe: 2001).

Pero si pone a pensar y todo lo que hacemos con nuestras mentes y nuestros cuerpos están relacionados, los pensamientos tendrán efectos en la fisonomía y viceversa. Cada pensamiento y cada sentimiento traen consigo cambios corporales y cada cambio corporal refleja un cambio en los procesos mentales (Harris: 2002).

- Usted hace lo mejor que puede todo el tiempo.

Cuando miramos para atrás hay muchas cosas que podrían hacerse de una forma diferente, solo podemos realizar la mejor opción en su momento. Esto no significa que siempre tomemos la decisión acertada simplemente afirmamos que las decisiones se basan en las mejores conjeturas del momento (Harris: 2002).

- Cada conducta tiene una intención positiva.

Significa que cada comportamiento tiene una intención positiva respecto a la persona que exhibe dicho comportamiento. Aunque no suene ideal, y pueda malinterpretarse con facilidad, está relacionado con el supuesto el mapa no es el territorio. De acuerdo a su mapa, una persona entenderá que determinada actitud es la mejor para ese momento, aunque otros no lo perciban así (Schwarz y Schweppe: 2001).

Esta es una suposición útil cuando se trata con otras personas porque permite contemplar porque se comportan como lo hacen, analizar sus necesidades reales y posiblemente encontrar alternativas (Harris: 2002).

- El significado de toda comunicación se encuentra en el resultado.

En la comunicación entre personas con mucha frecuencia se producen malentendidos. Mientras uno piensa que ha explicado claramente una cosa, el otro habla como si no hubiese recibido el mensaje y en realidad no lo recibió (Schwarz y Schweppe: 2001).

En este principio se dice que es la percepción del receptor lo que determina la efectividad de una interacción y no la intención del emisor (Harris 2002).

Lo importante no es lo que uno cree decir sino lo que uno desea que el otro entienda.

- Si siempre hace lo mismo, siempre obtiene el mismo resultado. Por consiguiente renovarse o aburrirse.

Este principio puede parecer innecesario ya que es obvio que se ha de probar otra cosa si una no funciona. Sorprendentemente, muchas personas son

extremadamente insistentes en lo que hacen aunque es evidente que no funciona en absoluto (Schwarz y Schweppe: 2001).

La flexibilidad es la clave para la efectividad; si se modifica la forma de hacer las cosas hasta obtener un resultado aspirado, será más probable conseguirlo que si se persiste en mantener una conducta que no permite llegar al objetivo deseado (Harris: 2002).

## **2.4-Sistemas Representacionales**

Para O'Connor y Seymour (1994) la comunicación comienza con nuestros pensamientos, luego usamos las palabras, tono y, el lenguaje corporal para transmitir información a otras personas. ¿Y que son los pensamientos? Hay muchas y muy variadas respuestas científicas, si bien todos sabemos íntimamente lo que es pensar para nosotros. Una forma útil de pensar sobre el pensamiento es que estamos empleando nuestros sentidos internamente.

Sea como sea el mundo exterior, usamos los sentidos para explorarlo y delimitarlo. El mundo es una infinidad de posibles impresiones sensibles, y sólo somos capaces de percibir una pequeña parte de él (O'Connor y Seymour: 1994).

Mohl (1996) menciona que tan pronto los seres humanos cuentan con órganos sensoriales, reciben estímulos externos.

Todos los seres humanos tenemos los cinco sentidos clásicos; vista, oído, olfato, gusto y tacto, siendo éstos los sistemas representacionales (SR) debido a que representan el mundo en el que vivimos (Forner: 2002).

Como mencionan O'Connor y Seymour (1994) cuando pensamos en lo que vemos, oímos y sentimos, recreamos estas vistas, sonidos y sentimientos internamente. Reexperimentamos información en la forma sensorial en que la percibimos la primera vez. Unas veces somos conscientes de hacerlo, otras no.

La PNL ha desarrollado un sistema conceptual para poder describir este proceso con total exactitud, utilizando para ello la inicial de los cinco conceptos de

la percepción; visual, auditivo, kinestésico, olfativo y gustativo es decir VAKOG. Aunque disponemos de cinco actividades sensoriales, se dice que la experiencia total de estas cinco actividades sensoriales es cuádruple. Así, los conceptos de olfativo y gustativo se engloban bajo el olfativo VAKO. No obstante, para el proceso de transformación solo se consideran las tres actividades sensoriales más importantes, es decir la visual, la auditiva y la kinestésica VAK (Mohl:1996).

Schwarz y Schweppe (2001), mencionan que los seres humanos somos susceptibles de ser agrupados en tres bloques en relación con los Sistemas Representacionales:

- Visual: Uso del sentido de la vista para representarnos el mundo que nos rodea
- Auditivo: Uso del sentido del oído para representarnos el mundo que nos rodea.
- Kinestésico: uso de los sentidos del gusto, tacto y olfato para representarnos el mundo que nos rodea.

Cada uno de nosotros tiene preferencia por uno de estos tipos, y por una combinación de ellos. Generalmente usamos los tres, pero en diferente orden. Hay quien usa dos en combinación de forma muy equilibrada por ejemplo Visual-auditivo o Visual y Kinestésico, o Auditivo y Kinestésico (Forner, 2002).

Muchas personas pueden realizar imágenes mentales muy claras y pensar; básicamente en imágenes. Otros encuentran esto difícil y puede que se lo pasen hablando con ellos mismo, mientras otros puede que basen sus actuaciones a partir de sus sentimientos en cada situación. Cuando una persona tiende a utilizar de manera habitual un sentido de forma interna se dice en la PNL que éste es su sistema preferido o primario. Parece que son más perspicaces y capaces de realizar distinciones más sutiles empleando ese sistema en vez de otro (O'Connor y Seymour: 1994).

## **2.5-Accesos Oculares**

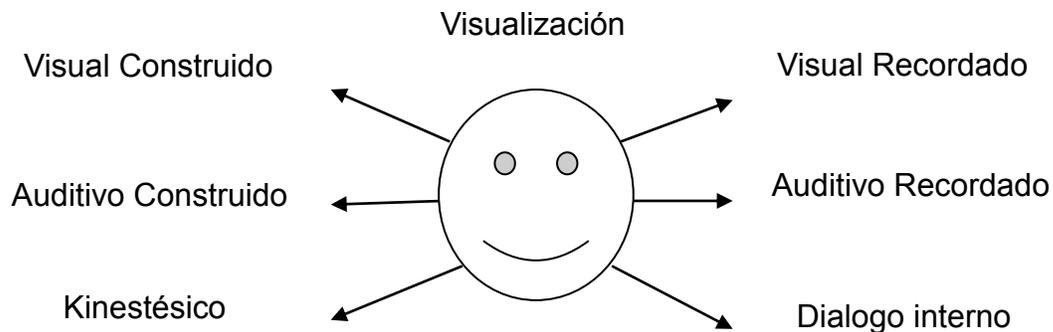
Es fácil saber si una persona piensa mediante imágenes, sonidos o sensaciones. Hay cambios visibles en nuestro cuerpo según la manera en que estemos pensando. La forma como pensamos afecta a nuestro cuerpo, y como usamos nuestro cuerpo afecta a la forma en que pensamos (O'Connor y Seymour: 1994).

Los movimientos automáticos e inconscientes de los ojos acompañan, por regla general, un proceso de pensamiento que indica el acceso de uno de los sistemas representacionales (Forner: 2002).

Movemos nuestros ojos en direcciones diferentes de forma sistemática dependiendo de cómo estemos pensando. Estudios neurológicos han mostrado que el movimiento del ojo tanto lateral como verticalmente parece estar asociado con la activación de distintas partes del cerebro. En la PNL se llaman pistas de acceso ocular, porque son señales visuales que nos dejan ver como accede la gente a la información (O'Connor y Seymour: 1994).

Hay una conexión neurológica innata entre los movimientos del ojo y los sistemas representativos, porque los mismos patrones se dan en todo el mundo (Schwarz y Schweppe: 2001).

Cuando visualizamos algo referente a nuestras experiencias pasadas, los ojos tienden a mirar hacia arriba y a la izquierda. Cuando construimos una imagen a partir de palabras o intentamos "imaginar" algo que no hemos visto nunca, los ojos se mueven hacia arriba y a la derecha. Los ojos se mueven en horizontal hacia la izquierda para recordar sonidos, y en horizontal a la derecha para construir sonidos. Para acceder a sensaciones los ojos irán, típicamente, abajo y a la derecha. Cuando hablamos con nosotros mismos, los ojos irán, normalmente, abajo y a la izquierda. Desenfocar los ojos y mirar hacia delante "mirando a lo lejos" también es señal de visualización (O'Connor y Seymour: 1994).



## 2.6-Lenguaje y Sistemas Representacionales

Usamos el lenguaje para comunicar nuestros pensamientos, por lo que no es sorprendente que las palabras que empleamos reflejen nuestra forma de pensar (O'Connor y Seymour: 1994).

Forner (2002) menciona que todos los sistemas representacionales están acompañados de una parte verbal, además de un patrón de respiración. Es así como pueden distinguirse los sistemas según los predicados verbales.

Lo de los movimientos oculares resulta, para muchos, un patrón difícil de observar. Por ellos, se debe añadir la explicación del lenguaje hablado que da pistas claras e inequívocas sobre el sistema representacional que está usando la persona en un determinado momento, o habitualmente. Cuando más conocemos, más seguros nos sentimos y más podemos desarrollar empatía (Forner: 2002).

Harris (2002) nos menciona que al haber una clasificación de los diversos sistemas representacionales, visual, auditivo y kinestésico nos encontramos con una misma clasificación de ellos pero referente al lenguaje que cada uno de ellos utiliza y es la siguiente:

- Visuales y lenguaje; las palabras, adjetivos, adverbios, verbos, que tengan que ver con el sentido de la vista, la visión y la imagen.

- Auditivos y lenguaje: palabras, adjetivos, predicados, verbales, que tengan relación con el sentido del oído.
- Kinestésicos y lenguaje: palabras, adjetivos, predicados, verbales, que tengan que ver con los sentidos del olfato, gusto, tacto y sensaciones instintivas.

| Predicados     |                   |             |
|----------------|-------------------|-------------|
| Visual         | Auditivo          | Kinestésico |
| Ver            | Oír               | Coger       |
| Mirar          | Escuchar          | Tocar       |
| Perspectiva    | Sonido            | Sensación   |
| Claro          | Resonancia        | Sólido      |
| Brillo         | Sonido Alto       | Pesado      |
| Imagen         | Palabra           | Asir        |
| Brumoso        | Ruidoso           | Rasposo     |
| Lleva a la luz | Suena una campana | Conecta     |
| Muestra        | Dice              | Mueve       |

(Forner: 2002)

## 2.7-Submodalidades

Hasta aquí he hablado de tres formas principales de pensar, mediante los sonidos, imágenes y las sensaciones, pero esto es solo el primer paso. Si se quiere describir una imagen que ha visto, hay gran cantidad de detalles que puede añadir. ¿Era en color o en blanco y negro? ¿Era una imagen en movimiento o quieta? ¿Sucedió lejos o cerca? Este tipo de distinciones puede hacerse sin tener en cuenta lo que haya en la imagen. Igualmente, se puede describir un sonido

como de tono, alto o bajo, cercano o distante, estruendoso o suave. Una sensación puede ser intensa o leve, aguda o apagada, pesada o ligera (O'Connor y Seymour: 1994).

A cada sistema representacional le acompaña una submodalidad, las submodalidades son los elementos que tiene cada sentido, por ejemplo cuando se usa el sentido de la vista se observan los colores claros y oscuros y se pueden hacer imágenes mentales que son brillantes u opacas; al usar el sentido el oído podemos escuchar sonidos fuertes o suaves o imaginar sonidos agudos o amortiguarlos. Las submodalidades son muy útiles para trabajar en la erradicación de algo no grato, o en la instalación de alguna nueva creencia, positivismo, etc., que ayude a la persona a solucionar algo en su vida (Forner: 2002).

O'Connor y Seymour (1994) realizan una lista de las distinciones más comunes de las submodalidades que es la siguiente:

#### Visuales

- Asociado (visto a través de los propios ojos) disociado (viéndose a uno mismo).
- Color, o en blanco y negro.
- Enmarcado o sin límites.
- Profundidad (dos o tres dimensiones).
- Localización (por ejemplo a la izquierda o a la derecha, arriba o abajo).
- Distancia de uno a la imagen.
- Brillo.
- Contraste.
- Claridad (borroso o enfocado).
- Movimiento (con o sin movimiento).
- Velocidad (más o menos rápido de lo normal).
- Número (imagen dividida o múltiples imágenes).
- Tamaño.

## Auditivas

- Mono o estéreo.
- Volumen (alto o suave).
- Timbre (plenitud del sonido).
- Distancia de la fuente del sonido.
- Duración.
- Continuidad o discontinuidad.
- Velocidad (más o menos rápido de lo habitual).
- Claridad (claro o con interferencias).

## Kinestesia

- Localización
- Intensidad.
- Presión (fuerte o débil).
- Extensión (tamaño).
- Textura (áspera o suave).
- Peso.
- Temperatura.
- Duración (cuánto dura).
- Forma.

Las submodalidades permiten adentrarse en la complejidad y amplitud de las sensaciones y de la información almacenada acerca de ellas, en ese gran almacén simbólico existente en el interior de nuestro cerebro. Adjunto a la imagen de algo suele ir el color o su ausencia, el tamaño, las proporciones, la visibilidad y claridad de la imagen enfocada o desenfocada, la lejanía o la cercanía, colores brillantes u opacos (Forner: 2002).

Las submodalidades pueden concebirse como los códigos operativos más importantes del cerebro humano. Es simplemente imposible pensar nada o recordar una experiencia sin que tenga una estructura en submodalidad. Es muy

fácil no ser consciente de la estructura en submodalidades de una experiencia hasta que no se pone la debida atención (O'Connor y Seymour: 1994).

## **2.8 Niveles Neurológicos**

Los niveles neurológicos son una adaptación que, Robert Dilts ha hecho a parte de la noción de los niveles lógicos de Bateson. Se trata de un modelo de Bateson que relaciona los niveles de procesamiento con el sistema nervioso. El concepto de niveles neurológicos propone que diferentes niveles lógicos son una función de diferentes tipos de organizaciones neurológicas, y moviliza sucesivamente los compromisos más profundos del circuito neurológico (Forner: 2002).

Este es un enfoque muy conocido de la PNL, su estructura ayuda a pensar sobre el aprendizaje, el cambio y el desarrollo personal (Harris: 2002).

Harris (2002) menciona que esta estructura tiene seis niveles básicos en lo que puede operar un individuo; en orden ascendente los encontramos así:

- Entorno

Un entorno en particular se crea a partir de determinados factores externos, condiciones climatológicas, comida nivel de ruido, etc., que rodea a un individuo o grupo. Neurológicamente nuestra percepción del entorno remite a la información que proviene de nuestros órganos sensitivos y del sistema nervioso periférico (Forner: 2002).

- Conducta

Las conductas se refiere tanto a las acciones físicas específicas como a las reacciones mediante las cuales interaccionamos con la gente y con lo que hay a nuestro alrededor (Harris: 2002).

Neurológicamente, nuestra conducta exterior es el resultado de una actividad en nuestro sistema motor. Las conductas no reflexivas tienen que ver con el

sistema psicomotor, un nivel neurológico más profundo que el de los órganos sensoriales (Forner: 2002).

- Capacidad

Tiene que ver con estrategias mentales y los mapas que desarrollamos para guiar a nuestras conductas específicas. Mientras que algunas conductas son simplemente respuesta refleja a los estímulos externos, la mayor parte de nuestras acciones no lo son. Muchos de nuestros comportamientos son producto de mapas mentales y de otros procesos cuya fuente está dentro de nuestras mentes (Harris: 2002).

- Creencias y Valores

Tienen que ver fundamentalmente con los juicios y valoraciones que hacemos acerca de nosotros mismos, de otros y del mundo que nos rodea. Los valores y las creencias determinan que significado le damos a los eventos, siendo el centro de la motivación y de la cultura (Forner: 2002).

- Identidad

Se refiere al concepto que una persona tiene de sí misma, las creencias y los valores que la definen y su misión en la vida, a su propio entender. Por ejemplo, si una persona sufre de una enfermedad puede adoptar la identidad de un paciente, mientras este se considere como tal seguirá enfermo pero por el contrario un “soy una persona sana” es una declaración de identidad que puede tener un impacto tremendo en la salud (O’Connor: 1996).

- Espiritualidad

Este nivel tiene que ver con nuestro sentido de ser parte de algo, a un nivel muy profundo, algo que está más allá de nosotros. Es la conciencia lo que Gregory Bateson llamo “el modelo o estructura que conecta todas las cosas a un todo más grande, más amplio”. Nosotros como individuos, somos un sistema de

ese sistema más grande. Nuestra experiencia de este nivel se relaciona con nuestro sentido de propósito y de misión para la vida (Forner: 2002).

Estos niveles se consideran una jerarquía, con la espiritualidad en la parte superior y el entorno en la base, y cada nivel incluye mucho más que una neurología individual (Harris: 2002).

La importancia de los niveles neurológicos la podemos notar en su estructura ya que esta se puede utilizar de diversas formas para verificar la coherencia (congruencia) entre cada nivel. Por ejemplo, una persona puede pensar que es importante llegar puntualmente a las reuniones pero en la práctica llega casi siempre tarde. De modo que la creencia es importante la puntualidad se contradice con la conducta que es la impuntualidad. La estructura ayuda a la persona a comprobar si lo que piensan y hacen está alineado con su propia identidad y valores (Harris: 2002).

## CAPITULO 3

### LENGUAJE CORPORAL

*Por las huellas dactilares de un hombre, por las mangas de su abrigo, por sus botas, por las rodillas de sus pantalones, por los callos de sus dedos, por su expresión, por los puños de su camisa por sus movimientos... cada una de estas cosas revela fácilmente las intenciones de un hombre. Que todo ello unido no arroje luz sobre el interrogador competente es prácticamente inconcebible.  
Sherlock Holmes 1892*

#### 3.1-Introducción

En todo momento nos dicen en libros y revistas que el dominio del lenguaje corporal es importante. Que si representa más de un 50% de la comunicación, que si es la llave del éxito profesional, que es necesario en la comunicación con nuestra familia etc. En fin, tenemos que reconocer que sobran tanto exageraciones como subestimaciones. Pero lo que nadie puede negar, es que la comunicación es uno de los factores más importantes para desencadenar éxitos en nuestra vida, y el lenguaje silencioso de los gestos es parte integral de ese proceso (Rosas: 2012).

La capacidad para averiguar lo que realmente le sucede a una persona es sencilla, no fácil, pero sencilla. Consiste en hacer encajar lo que usted ve y escucha en el entorno en el que todo sucede y extraer posibles conclusiones. La mayoría de la gente, sin embargo, únicamente ve las cosas que piensa que ve (Pease y Pease: 2006).

Davis (2010) menciona que a veces decimos que conocemos algo tan bien como la “palma de nuestra mano”, pero los experimentos demuestran que menos del cinco por ciento de la gente es capaz de identificar la palma de su mano en una fotografía. En un hotel colocamos un espejo de gran tamaño en el extremo de un vestíbulo en forma alargada, de modo que creara la ilusión, al entrar, de que había un gran pasillo que atravesaba el hotel, al fondo del cual había otro vestíbulo. Colgamos en el techo plantas grandes, a una distancia de metro y

medio por encima del suelo, de modo que, cuando una persona entraba en el vestíbulo, parecía que por el otro extremo estuviera entrando, al mismo tiempo otra persona. La otra persona no era reconocible de inmediato porque las plantas le tapaban la cara, aunque si era posible ver su cuerpo y sus movimientos. Todos lo que entraban observando al otro recién llegado durante cinco o seis segundos, antes de girar a la izquierda hacia el mostrador de recepción. Cuando se les pregunto si habían reconocido a la persona, ochenta y cinco por ciento de los hombres respondieron no. La mayoría de los hombres no se reconocieron en un espejo, incluso uno de ellos dijo: “¿Se refiere a ese tipo gordo y feo?”. Y no es de sorprender que el cincuenta y ocho por ciento de las mujeres dijeran que era un espejo, y un treinta por ciento dijera que aquella persona les sonaba.

En este ejemplo se puede observar la realidad de que las personas no contamos con la habilidad de observadores tal vez miramos alrededor pero no observamos esto hace que se no dificulte interpretar el lenguaje del cuerpo de nuestro interlocutor que al último si se entendiera y se comprendiera nos llevaría a una mejor comunicación.

¿Pero que es la comunicación? La lista de definiciones de “comunicación” es muy larga, prácticamente cada autor propone la suya. Denominare a comunicación al proceso por el cual, unos seres, unas personas asignan significados a unos hechos producidos y, entre ellos muy especialmente al comportamiento de los otros seres o personas (Pease Recuperado 2012).

La condición fundamental para que se dé la comunicación está en la presencia de un interlocutor y un receptor ya que sería ridículo si faltase alguno de ellos.

El estudio de los signos siempre ha estado relacionado con el concepto de comunicación. Como es natural, la expresión corporal que abarca los movimientos del cuerpo y la postura, está relacionada con las características físicas de la persona (Davis: 2010).

Hay tres clases de movimientos observables: los faciales, los gesticulares y los de postura. Aunque podamos categorizar estos tipos de movimientos, la verdad es que están fuertemente entrelazados, y muy frecuentemente se hace difícil dar un significado a uno, prescindiendo de los otros (Pease y Pease: 2006). Es decir que no se podrá interpretar un gesto a la vez, ya que este no significará nada o podrá interpretarse de maneras muy distintas, por lo tanto se interpretaran en conjunto, como una oración y nunca por separado.

### **3.2 Un poco de lo básico**

Todo el mundo conoce a alguien capaz de entrar en una sala llena de gente y, en cuestión de minutos, ofrecer una descripción exacta de las relaciones que existen entre estas personas y lo que sienten. La habilidad de leer la actitud y los pensamientos de los demás a partir de su comportamiento fue el sistema de comunicación original utilizado por el ser humano antes de que el lenguaje hablado evolucionara (Pease y Pease: 2006).

El lenguaje del cuerpo y la kinesia tienen como base las pautas de conducta de la comunicación no verbal. Estudios científicos revelaron hasta qué punto el lenguaje del cuerpo puede, realmente, contradecir las comunicaciones verbales (Fast: 2011).

Antes de la invención de la radio, la mayor parte de la comunicación se realizaba por escrito a través de libros, cartas y periódicos, lo que significaba que los políticos feos y malos oradores, como Abraham Lincoln, podían alcanzar el éxito si insistían lo suficiente y escribían una buena copia impresa. La era de la radio dio paso a gente con un buen dominio de la palabra hablada, como Winston Churchill, que hablaba maravillosamente pero a quien le habría costado llegar tan lejos en la era visual actual (Pease y Pease: 2006).

En la actualidad, los políticos han comprendido que la política consiste en la imagen y el aspecto, y los políticos de más alto nivel disponen de consultores personales de lenguaje del cuerpo que les ayudan a transmitir que son personas sinceras ya que el lenguaje del cuerpo, además de emitir y recibir mensajes, si es

bien comprendido y empleado con habilidad puede servir también para romper las defensas ajenas (Fast: 2011).

Mehrabian (citado en Davis; 2010), descubrió que el componente verbal de una conversación cara a cara es inferior al treinta y cinco por ciento, y que cerca del sesenta y cinco por ciento de la comunicación es no verbal. Su análisis de miles de entrevistas de ventas y de negociaciones grabadas a lo largo de las décadas de 1970 y 1980 demostraron que, en las reuniones de negocios, el lenguaje del cuerpo es el responsable de entre el sesenta y el ochenta por ciento del impacto sobre una mesa de negociación, y que la gente se forma entre el sesenta y el ochenta por ciento de su opinión inicial sobre una persona que acaba de conocer, en menos de cuatro minutos.

A pesar de que pueda ser políticamente correcto negarlo, cuando conocemos a alguien emitimos rápidamente juicios sobre su amigabilidad, dominación y potencial como pareja sexual, y no son precisamente los ojos lo primero que miramos (Rosas: 2012).

En la actualidad la mayoría de los investigadores están de acuerdo en que las palabras se utilizan principalmente para transmitir información mientras que el lenguaje del cuerpo se utiliza para negociar actitudes interpersonales y, en algunos casos, como sustituto de los mensajes verbales por ejemplo, una mujer puede lanzarle a un hombre “una mirada matadora” y le transmite con ello un mensaje muy clara sin siquiera abrir la boca (Pease y Pease: 2006).

El lenguaje del cuerpo es un reflejo externo de la condición emocional de la persona. Cada gesto o movimiento puede ser una clave valiosa para descubrir una emoción concreta que esa persona siente en ese preciso momento. Por ejemplo, un hombre consciente de que esta gana peso se acariciará el pliegue de la piel del mentón; la mujer consciente de los kilos demás que tiene en los muslos se alisará el vestido tirándolo hacia abajo; la persona que siente miedo o está a la defensiva se cruzará de brazos o cruzará las piernas, o ambas cosas; y el hombre que habla con una mujer de pecho generoso evitará, conscientemente, mirarle el pecho

mientras que, inconscientemente, sus manos adquirirán un gesto de buscar a tientas (Pease y Pease: 2006).

La clave para interpretar el lenguaje del cuerpo está en ser capaz de comprender la condición emocional de una persona y escuchar simultáneamente lo que dice y percatarse de las circunstancias bajo las que lo dice. Esto nos permite separar los hechos de la ficción y la realidad de la fantasía (Fast: 2011).

En tiempos recientes los humanos hemos estado obsesionado por la palabra hablada y por nuestra capacidad oratoria. Debido a esto la mayoría de la gente, no es consciente de las señales del lenguaje de los mensajes que se despliegan en cualquier conversación, cara a cara, se revelan a través de señales del cuerpo. Por ejemplo, el primer ministro de Australia Bob Hawke, defendió en una ocasión los aumentos de sueldo de los políticos comparando sus salarios con los de los ejecutivos empresariales. Afirma que los sueldos de los ejecutivos habían aumentado mucho y que los aumentos propuestos de los sueldos de los políticos eran relativamente pequeños. Cada vez que mencionaba los ingresos de los políticos separa las manos un metro de distancia, pero cada vez que mencionaba los sueldos de los ejecutivos las separaba solo treinta centímetros. Las distancias entre sus manos revelaban que crea que los políticos estaban consiguiendo mucho más de los que estaba dispuesto a admitir (Pease y Pease: 2006).

A mucha gente le resulta difícil aceptar que el ser humano sigue siendo biológicamente un animal. Somos una especie de primate, el Homo sapiens, un mono sin pelo que ha aprendido a caminar sobre dos miembros y que tiene un cerebro inteligente y avanzado. Pero igual que cualquier otra especie, seguimos dominados por reglas biológicas que controlan nuestras acciones, reacciones, lenguaje corporal y gestos. Lo fascinante de todo esto es que el animal humano rara vez es consciente de que sus posturas, movimientos y gestos pueden estar contando una cosa mientras su voz cuenta otra (Ekman: 2005).

Con esta última afirmación ha llegado la hora de preguntarse si ¿el lenguaje es congénito, genético o culturalmente aprendido?

Lo hereditario del instinto no es una cuestión sencilla, y tampoco lo es el procedimiento del aprendizaje. Es difícil determinar exactamente en qué medida un sistema cualquiera de comunicación es heredado, y en qué medida es aprendido. Aún en los seres humanos, no toda conducta es aprendida, y no toda conducta es heredada (Fast: 2011).

Se han llevado a cabo muchos debates e investigaciones para descubrir si las señales no verbales son congénitas, aprendidas, transmitidas genéticamente o adquiridas por otros medios. Se han llevado a cabo estudios con personas ciegas que no podrían aprender las señales no verbales a través del canal visual, mediante la observación del comportamiento gestual en muchas culturas de todo el mundo y estudiando el comportamiento de nuestros parientes antropológicamente más cercanos, los chimpancés y los monos (Pease y Pease: 2006).

Esto nos lleva de vuelta a la comunicación no verbal. ¿Hay gestos y expresiones universales independientes de toda cultura y verdaderos para todo ser humano en cualquier cultura? ¿Hay cosa que todo ser humano hace y que de algún modo comunican un significado a todos los otros seres humanos, cualesquiera que sean su raza, color, credo y cultura? (Fast: 2011).

En otras palabras, ¿una sonrisa implica siempre agrado? ¿El ceño fruncido, el desagrado? ¿Cuándo se mueve la cabeza de un lado a otro significa siempre no? ¿Cuándo se mueve de arriba abajo, significa siempre sí? ¿Son estos movimientos universales para todos y, si lo son, es la capacidad de hacer estos movimientos en respuesta a una determinada emoción algo heredado?

Las conclusiones de la investigación indican que determinados gestos caen en determinadas categorías. Por ejemplo, la mayoría de los primates nacen con la capacidad de poder chupar inmediatamente, lo que viene a demostrar que se trata de una capacidad congénita o genética. El científico alemán Eibl-Eibesfeldt

descubrió que las expresiones sonrientes de los niños nacidos sordos y ciegos se producen independientemente de aprender o imitar, lo que significa que debe tratarse también de gestos congénitos. Ekman, Friesen y Sorenson corroboraron algunas de las creencias originales de Darwin sobre los gestos congénitos cuando estudiaron las expresiones faciales de personas de cinco culturas ampliamente diferenciadas. Descubrieron que cada una de esas culturas utilizaba básicamente los mismos gestos faciales para mostrar la emoción, lo que los llevó a la conclusión de que estos gestos deben de ser también congénitos (Pease y Pease: 2006).

La razón que dan de esta universalidad de reconocimiento se halla solo indirectamente vinculada a la herencia. Citan una teoría que postula la existencia de “innatos programas subcorticales que vinculan ciertos elementos evocativos a expresiones faciales universalmente perceptibles correspondientes a cada una de las emociones primarias: interés, alegría, sorpresa, miedo, enojo, angustia, desagrado, desprecio y vergüenza. Lo que quiere decir, es que el cerebro de todos los hombres está programado para levantar las extremidades de la boca cuando se sienten felices, volverlas hacia abajo cuando se hallan descontentos, fruncir la frente, levantar las cejas, levantar un lado de la boca, y así sucesivamente según la sensación que llega al cerebro (Fast: 2011).

Aún así sigue existiendo el debate sobre si algunos gestos son culturalmente aprendidos y se tornan luego habituales, o son genéticos. Por ejemplo, muchos hombres ponen el abrigo sobre el brazo derecho, mientras que las mujeres suelen colocarlo sobre el izquierdo. Esto muestra que lo hombres utilizan el hemisferio cerebral izquierdo para realizar esta acción, mientras que las mujeres utilizan el hemisferio derecho. Cuando un hombre adelanta a una mujer en una calle muy transitada, suele volver el cuerpo hacia ella al pasarle por delante; ella, instintivamente, vuelve su cuerpo en dirección contraria para proteger sus pechos. ¿Se trata de una reacción femenina congénita o ha aprendido a hacerlo inconscientemente observando a otras mujeres? (Pease y Pease: 2006)

Este mismo equipo de investigadores menciona otras expresiones y normas culturalmente variables. Aprendidas en los primeros años de vida.

Estas normas dicen, determinan lo que hay que hacer en relación con la manifestación de cada sensación o sentimiento en los diversos ambientes sociales; varían con el papel social a desempeñar y las características demográficas, y deben de variar asimismo de una cultura a otra (Fast 2011).

La mayoría de las señales básicas de comunicación son las mismas en todo el mundo. La gente sonrío cuando está feliz y pone mala cara o frunce el entrecejo cuando esta triste o enfadada. El movimiento de la cabeza hacia adelante esta casi universalmente reconocido para indicar el sí o una afirmación. Es una forma de bajar la cabeza y seguramente se trata de un gesto congénito, pues también lo utilizan las personas ciegas de nacimiento. Mover la cabeza de lado a lado para indicar el no o la negación es también universal y parece ser un gesto aprendido en la infancia. Cuando un bebe ha tomado la leche suficiente, mueve su cabeza de un lado a otro para rechazar el pecho de su madre. Cuando el niño ha comido suficiente, mueve la cabeza de un lado a otro para detener cualquier intento de recibir una nueva cuchara y, de esta manera, aprender rápidamente a utilizar el gesto de mover la cabeza un lado a otro para mostrar su desacuerdo o una actitud agresiva (Pease y Pease: 2006).

Por supuesto, esto no se halla en contradicción con el hecho de que tenemos también que aprender muchos gestos que significan una cosa en una determinada sociedad y otra cosa en otra sociedad. Podemos comprender entonces que nuestro lenguaje no verbal es en parte instintivo, en parte enseñado y en parte imitativo (Fast: 2011).

### **3.3 Tres reglas para interpretar correctamente**

Pease y Pease (2006) mencionan que lo que uno vea y escuche en cualquier situación no refleja necesariamente las actitudes reales que la gente pueda tener. Para comprender bien las cosas tiene que seguir tres reglas básicas.

## 1. Leas los gestos en forma agrupada.

Uno de los errores más graves en la interpretación del lenguaje del cuerpo es leer un gesto solitario aislándolo de otros gestos o circunstancias. Por ejemplo, rascarse la cabeza puede significar diversas cosas; sudor, inseguridad, caspa, piojos, olvido, despiste o mentira y todo depende de los otros gestos que se producen simultáneamente.

Solo es posible comprender el completo significado de una cuando esta entra a formar parte de una frase junto con otras palabras. Los gestos se producen en frases o grupos e invariablemente revelan la verdad sobre los sentimientos o actitudes de una persona. Un grupo de lenguaje corporal, igual que una frase verbal necesita de un mínimo de tres palabras para poder definir con exactitud cada una de ellas.

Por lo tanto, para una lectura o interpretación correcta es necesario observar un grupo de gestos. Cada uno de nosotros tiene uno o más gestos repetitivos que simplemente revelan que estamos aburridos o nos sentimos presionados. Tocarse continuamente el cabello o jugar con él es un ejemplo común de esto pero, si se aísla de otros gestos, puede significar que esa persona se siente insegura o ansiosa. Nos tocamos el pelo o la cabeza porque así como nuestra madre nos consolaba de pequeños.

## 2. Búsqueda de la congruencia.

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

La observación de los grupos de gestos y la congruencia de los canales verbales y de lenguaje del cuerpo son la clave para interpretar con exactitud las actitudes a través del lenguaje del cuerpo.

### 3. Interprete los gestos en contexto.

Todos los gestos deberían ser considerados en el contexto en el que se producen. Si, por ejemplo, un frío día de invierno, una persona estuviera sentada en la terminal de autobuses con los brazos y las piernas cruzadas y la barbilla hacia abajo, significaría seguramente que tiene frío, no que está a la defensiva. Pero si es persona utiliza los mismos gestos estando sentada en una mesa mientras usted, delante de ella, tratara de venderle una idea de un producto o un servicio, sería correcto interpretarlo como que esa persona se siente negativa o rechaza su oferta.

## 3.4 Territorios y Zonas

Se han escrito miles de libros y artículos sobre el establecimiento y vigilancia de territorios por parte de animales, aves, peces y primates, pero no ha sido hasta hace poco que se ha descubierto que el hombre también posee territorios (Pease y Pease 2006).

El doctor Edward T. Hall, profesor de antropología en la North Western University, ha quedado fascinado por las relaciones del hombre con el espacio que le rodea, por la forma en que utiliza ese espacio y la forma en que su utilización del espacio comunica ciertos hechos y señales a otros hombres (Fast: 2011).

Un territorio es, además, una zona o espacio en torno a una persona que lo reclama como propio, como si de una extensión de su cuerpo se tratara. Cada uno tiene su propio territorio personal que incluye el área existente en torno a sus posesiones, como la casa rodeada de vallas, el interior de su coche, su dormitorio o su sillón personal o, como descubrió el doctor Hall, un espacio de aire definido en su entorno de cuerpo (Pease y Pease: 2006).

El modo en que el hombre utiliza el espacio, sostiene el doctor Hall, influye en su capacidad de relacionarse con otros, de sentirlos cercanos o lejanos. Todo hombre, afirma, tiene sus propias necesidades territoriales. El doctor Hall subdividió esas necesidades en un intento de estandarizar la ciencia de la

proxémica y estableció cuatro zonas distintas en que la mayor parte de los hombres actúan (Fast: 2011).

Estas zonas son el radio de la burbuja de aire alrededor del individuo: zona íntima, zona personal, zona social y zona pública (Pease recuperado enero 2012).

Antes de avanzar, explicaré lo que es la burbuja de aire, cada ser humano tiene una, que es portátil y personal, que lleva siempre con él; su tamaño depende de la densidad de población del lugar donde se ha criado. El espacio personal, viene por lo tanto, determinado culturalmente. Mientras que algunas culturas, como la japonesa, están acostumbradas a las multitudes, otras prefieren los espacios amplios y abiertos y quieren que los demás mantengan la distancia (Pease y Pease: 2006).

Una vez ya explicada la burbuja de aire retomemos las cuatro zonas, como se puede ver, las zonas representan sencillamente las distintas áreas en que nos movemos, áreas que crecen a medida que la intimidad decrece (Fast: 2011).

Ahora describiré cada una de las zonas:

- Zona íntima:

Esta se encuentra entre quince y cuarenta y cinco centímetros. De todas las distancias zonales es de lejos, la más importante, y es la zona que la persona guarda como si fuera de su propiedad. Solo puedes entrar en ella las personas emocionalmente más cercanas a nosotros es decir, amantes, padre, pareja, hijos, amigos íntimos y familiares, y las mascotas. Existe una subzona que se extiende hasta quince centímetros del cuerpo de la persona a la que se accede únicamente durante los momentos de contacto físico íntimo. Es la zona íntima más cerrada (Pease y Pease: 2006).

- Zona personal:

En esta zona también se distingue por tener subzonas, una distancia personal cercana y una distancia personal lejana. El área cercana es de cuarenta y cinco a setenta y cinco centímetro. Es la distancia a la que nos

mantenemos de los demás en fiestas de amistades, de trabajo, actos sociales y reuniones con los amigos (Fast: 2011).

- Zona social:

Entre ciento veintidós y treientos sesenta centímetros. Es la distancia a la que nos mantenemos de los desconocidos, del fontanero o del carpintero que viene a realizar algún trabajo en casa, del cartero, del tendero, del nuevo empleado y de las personas a las que no conocemos muy bien (Pease recuperado enero 2012).

- Zona Pública:

Es superior a los trescientos sesenta centímetros. Siempre que nos enfrentamos a un grupo numeroso de gente, es la distancia en la que nos sentimos más cómodos (Pease y Pease: 2006).

La propiedad de una persona o el espacio que regularmente utiliza constituye su territorio privado e, igual que sucede con su burbuja personal, luchara por defenderlo. La casa de una persona, su oficina y su coche representan su territorio con límites claramente marcados en forma de paredes, puertas, vallas y verjas. Cada territorio puede tener varios subterritorios. Por ejemplo, en una casa el territorio privado de una persona podría ser la cocina, y esa persona podría no permitir que nadie la invadiera cuando está utilizándola; un hombre de negocios tiene en la mesa de la sala de conferencias su lugar favorito; los habituales de un restaurante tiene su mesa favorita, y mamá y papá tienen su sofá favorito en casa. Estas áreas suelen marcarse dejando posesiones personales en la zona o cerca de ella o bien utilizándolas con frecuencia. El habitual de un restaurante puede llegar incluso a dejar sus iniciales grabadas en su territorio en la mesa con cosas como una carpeta personal, bolígrafos, libros y ropa repartida dentro del límite de cuarenta y seis centímetros de su zona íntima (Davis 2010).

Las demás lo aceptaran o lo rechazaran dependiendo de hasta qué punto respete usted su espacio personal. Ésta es la razón por la cual la persona

dicharachera y feliz, que da palmaditas en la espalda de todo aquel que conoce o que toca continuamente a la gente durante una conversación, acaba siendo rechazado por todo el mundo. La distancia espacial que una persona toma en relación a los demás está condicionada por muchos factores, de modo que merece la pena plantearse todos los criterios antes de opinar porque una determinada persona mantiene una determinada distancia (Pease recuperado enero 2012).

### **3.5 Gestos con las Manos y Brazos**

Es una antigua broma decir que "Fulano quedaría mudo si se le ataran las manos". Sin embargo es cierto que todos estaríamos bastante incómodos si nos forzaran a no realizar los pequeños movimientos con que acompañamos e ilustramos nuestras palabras (Pease recuperado enero 2012).

La mayoría de las personas son conscientes del movimiento de las manos de los demás, pero en general lo ignoran, dando por sentado que no se tratan más que de gestos sin sentido. Sin embargo, los gestos comunican. A veces contribuyen a esclarecer, especialmente cuando el mensaje verbal no es claro. En otros momentos, pueden revelar emociones de manera involuntaria. Por ejemplo, las manos fuertemente apretadas o las que juegan constituyen claves sobre la tensión que otras personas pueden notar en nosotros (Davis: 2010).

Las manos han sido la herramienta más importante de la evolución humana y existen más conexiones entre el cerebro y las manos que entre cualquier otra parte del cuerpo. Sin embargo, muy poca gente se ha puesto alguna vez a pensar en cómo se comportan sus manos o en cómo estrechan la mano cuando son presentados. Y aún así, estos cinco y siete primeros movimientos determinan si en la relación reinará el dominio, la sumisión o los juegos de poder (Pease y Pease: 2006).

Un gesto puede ser tan evidentemente funcional, que su sentido exacto es inconfundible. Algunos de los gestos más comunes están íntimamente relacionados con el lenguaje, como formas de ilustrar o enfatizar lo que se dice.

Hay gestos que señalan ciertas cosas y otros que sugieren distancia. Algunos representan un movimiento corporal, blandir el puño o hacer malabares y otros delinear una forma o tamaño en el aire (Davis: 2010).

Gracias a los movimientos de las manos podemos detectar si una persona quiere ser abierta y honesta, suele mostrar una o las dos palmas de las manos a la otra persona y decir algo así como; “yo no lo hice”, “lo siento, si te he molestado”, o “te estoy diciendo la verdad”. Cuando alguien empieza a abrirse o a ser sincero expondrá a la otra persona toda la palma de su mano o parte de ella. Igual que sucede con la mayoría de las señales del lenguaje del cuerpo, se trata de un gesto totalmente inconsciente que nos proporciona la sensación intuitiva o la corazonada de que esta persona está diciendo la verdad (Pease y Pease: 2006).

Cuando los niños mienten o esconden alguna cosa, suelen esconder las manos en la espalda. De modo similar un hombre que quiere esconder detalles de una noche de juerga con los amigos, esconderá las manos en los bolsillos, o se cruzara de brazos, cuando intente explicar a su pareja donde ha estado. Sin embargo, el hecho de que esconda las palmas de las manos le proporcionará a ella la intuición de que no está contándole la verdad. La mujer que intenta esconder alguna cosa intentará evitar el tema o hablará sobre temas no relacionados mientras efectúa diversas tareas simultáneamente (Fast: 2011).

Una de las señales del cuerpo menos conocida, pero de las poderosas, es la que transmite la mano humana cuando da instrucciones o alguien, da órdenes o da un apretón a modo de saludo. Utilizado de determinada manera el poder de la mano otorga a su usuario el poder de la autoridad silenciosa (Davis 2010).

Como mencionan Pease y Pease (2006) en las manos existen tres gestos de orden principales: la posición de la palma de la mano hacia arriba, la posición de la palma de la mano hacia abajo y la posición de la palma de la mano cerrada con un dedo apuntando. Las diferencias de estas tres posiciones se muestran en este ejemplo; supongamos que usted le pide a alguien que agarre una cosa y la lleve a otro sitio. Supongamos que en cada ejemplo utiliza el mismo tono de voz, las

mismas palabras y las mismas expresiones faciales, y que lo único que cambia es la posición de las manos:

- Palma hacia arriba: se utiliza como un gesto de sumisión, libre de amenazas, una reminiscencia del gesto de pedir de un mendigo y, desde una perspectiva evolutiva, viene a demostrar que la persona que lo utiliza va desarmada. La persona a la que se le pide que traslade el objeto no sentirá ninguna presión y no se verá amenazada por la solicitud.

El gesto de la palma de la mano hacia arriba se ha ido modificando a lo largo de los siglos y se han desarrollado otros gestos como una sola mano levantada, la mano sobre el corazón y muchas otras variaciones.

- Palma hacia abajo: Proyecta autoridad inmediata. La otra persona tendrá la sensación de que le ha dado la orden de que traslade el objeto y puede empezar a tener sentimientos antagónicos hacia la persona que le dio la orden, esto dependerá de la relación que mantenga con ella o del puesto que tenga en el entorno laboral.
- Palma de la mano cerrada con un dedo apuntando: éste es uno de los gestos más molestos que se pueden utilizar mientras se habla, sobre todo cuando va aunado con las palabras de quien lo utiliza.

Aquí podemos notar la gran diferencia que existe al momento de dirigirnos a alguien, la manera en que esta persona lo pueda interpretar dependerá de la posición en que la mano se encuentre una muestra más del poder del lenguaje corporal.

### **3.5.1 Saludos**

En los comienzos de la raza humana, antes de la evolución del lenguaje, el hombre se comunicaba en la única forma en que era capaz de hacerlo: no verbalmente. Los animales continúan comunicándose de este modo y muchos de

ellos son capaces de intercambiar información en una medida mucho mayor de lo que se hubiera creído posible hasta hace muy poco tiempo. En cierta forma, el comportamiento no verbal de los seres humanos es notablemente parecido al de los animales, especialmente al de los viejos primates. Nos comunicamos algunas cosas en la misma forma que los animales; pero desde la aparición de la palabra no somos conscientes de que lo hacemos (Davis: 2010).

Estrecharse las manos es un vestigio que queda del hombre de las cavernas, cuando dos cavernícolas se encontraban, levantaban los brazos con las palmas a la vista para demostrar que no escondían ninguna arma (Pease, Recuperado Enero 2012).

A pesar de lo común que resulta el apretón de manos, pocas veces nos hemos preguntado si existen circunstancias en las que tal vez nosotros no debamos ser quien inicie el apretón. Teniendo en cuenta que el apretón de manos es un signo de confianza y de bienvenida, es importante formularse diversas preguntas como; ¿soy bienvenido? ¿Se siente esta persona feliz de conocerme o estoy obligándola a ello? (Pease y Pease: 2006).

A los vendedores se les enseña que si inician el apretón de manos con un cliente ante el que se han presentado sin previo aviso, pueden generar un resultado negativo, ya que el comprar podría no querer darles la bienvenida y sentirse obligados a dar la mano. Bajo esas circunstancias se aconseja al vendedor que es mejor que la otra persona inicie el apretón de manos y, en el caso de que no sea así, utilizar una leve inclinación de cabeza a modo de saludo (Valbuena recuperado enero 2012).

Los otólogos creen que entre los animales el saludo constituye una ceremonia de apaciguamiento. Cuando dos de ellos se aproximan siempre existe el peligro de un ataque físico; por lo tanto uno o ambos harán un gesto de apaciguamiento para demostrar que no existe una intención agresiva. Cualquier persona que dude que el saludo cumple una función similar entre el género humano que trate de no saludar a sus amigos y parientes durante una semana

constatará rápidamente que florecen los sentimientos heridos, el resentimiento y el enojo. Cuando los seres humanos se saludan inclinando la cabeza, posiblemente están indicando cierta sumisión, similar a la que efectúan los chimpancés. El gesto de inclinar la cabeza se encuentra en muy diversas culturas, tal como la presentación de la palma de la mano (Davis: 2010).

Teniendo en cuenta lo que hemos dicho sobre el impacto de los gestos de la palma de la mano hacia arriba y de la palma hacia abajo, exploremos ahora su relevancia en el apretón de manos.

En tiempos de los romanos, cuando dos líderes se encontraban se saludaban con lo que equivaldría a una versión de pie de la lucha libre. Cuando un líder era más fuerte que el otro su mano acababa encima de la mano del otro y esta costumbre acabo siendo conocida como la posición de la mano superior (Pease y Pease: 2006).

Pease (Recuperado enero 2012) propone que si acabamos de conocer a alguien y se saluda con un apretón de manos, subconscientemente, se transmite una de las tres actitudes básicas:

- Dominio
- Sumisión
- Igualdad

Estas actitudes se emiten y se reciben sin ser conscientes de ellas pero pueden tener un impacto inmediato sobre el resultado del encuentro.

El dominio se transmite llevando a cabo un giro en la mano, de modo que la palma quede mirando hacia abajo. La palma no tiene que mirar necesariamente hacia abajo, pero es la mano situada encima lo que comunica que usted quiere tomar el control del encuentro (Pease y Pease: 2006).

Algunas mujeres ofrecen a los hombres un apretón de manos suave como señal de sumisión implícita y que también es una forma de mostrar su femineidad, en un contexto profesional esta postura podrá resultar desastroso para una mujer

porque los hombres pasaran a prestar a tensión a sus cualidades femeninas y no se las tomaran en serio (Davis: 2010).

El apretón de manos opuesto al dominante es aquel que consiste en ofrecer la mano con la palma mirando hacia arriba, dándole simbólicamente a la otra persona la mano superior, como un perro que expone su garganta a otro perro superior (Pease Recupera enero 2012).

Cuando dos personas dominantes se dan la mano se produce una terrible lucha de poder simbólica en la que cada persona intenta girar la palma de su oponente, hasta conseguir una posición sumisa. El resultado es un apretón de manos de igual a igual, con las palmas de ambas manos en posición vertical, lo que crea un sentimiento de igualdad y respeto mutuo porque ninguno está preparado para ceder ante el otro (Pease y Pease: 2006).

Ahora que conocemos las diferentes actitudes básicas ¿Qué tenemos que hacer para generar confianza con un apretón de manos? Por lo general hay que tener en cuenta dos ingredientes clave. En primer lugar debemos asegurarnos que nuestra palma y la palma de la persona se encuentran en posición vertical, en segundo lugar se debe aplicar la misma presión que se está recibiendo (Pease Recuperado enero 2012).

No hay que olvidar que el apretón de manos ha evolucionado como un gesto para saludar o despedirse o para sellar un trato, de modo que tiene que ser siempre cálido, amistoso y positivo.

### **3.5.2 Señales de los brazos**

Escondernos detrás de una barrera para protegernos es una respuesta normal que aprendemos desde muy pequeños. Siempre que de niños nos encontramos en una situación amenazadora, nos escondemos detrás de objetos sólidos como mesas, sillas, muebles y las faldas de la madre. Este comportamiento de ocultación se vuelve más sofisticado a medida que nos vamos haciendo mayores y hacia los seis años de edad, cuando esconderse detrás de

objetos sólidos pasa a ser un comportamiento inaceptable aprendemos a cruzar los brazos tensamente sobre el pecho siempre que surge una situación amenazadora. En la adolescencia refinamos este gesto y lo volvemos menos evidente. Lo hacemos relajando los brazos un poco y combinando este gesto con el de las piernas cruzadas (Pease y Pease: 2006).

Al cruzar uno o los dos brazos sobre el pecho se forma una barrera que, en esencia, es el intento de dejar fuera de nosotros la amenaza pendiente o las circunstancias indeseables. Cuando una persona tiene una actitud defensiva, negativa o nerviosa, cruza los brazos y muestra así que se siente amenazada (Pease, Recuperado enero 2012).

Cruzar ambos brazos sobre el pecho es un gesto que se hace con la intención de establecer una barrera entre la persona que los cruza y algo o alguien que no les gusta (Davis 2010).

Hay muchas maneras de cruzarnos de brazos más adelante mencionaré las más comunes.

Los brazos cruzados en el pecho es un gesto universal que se descodifica en casi todas partes con el mismo significado defensivo o negativo. Se observa habitualmente entre desconocidos en encuentros públicos, en colas, en ascensores o en cualquier lugar donde la gente pueda sentirse insegura (Pease, Recuperado enero 2012).

Cuando vea alguien adoptando la posición de cruzarse de brazos, asuma que puede haber dicho alguna cosa con la que esa persona no está de acuerdo, y que es posible que no tenga ningún sentido seguir con ese discurso, aunque esta persona se muestre verbalmente de acuerdo con usted. El hecho es que el lenguaje del cuerpo es más sincero que las palabras (Pease y Pease: 2006).

El objetivo debería ser intentar descifrar porqué esa persona esta de brazos cruzados e intentar pasarla a una postura más receptiva. La actitud provoca los gestos y mantener los gestos hace que la actitud persista (Davis: 2010).

Si, además de haber cruzado los brazos, la persona ha cerrado los puños, las señales son de defensa y hostilidad. En este grupo podemos encontrar también la combinación con una sonrisa con los labios tensos o los dientes apretados y una cara colorada. En ese caso puede ser inminente el ataque verbal o físico, ha este modo de cruzar brazos se le denomina puños cerrados brazos cruzados (Pease y Pease: 2006).

En estos casos es necesario adoptar un enfoque conciliador para descubrir cuál es la causa de esta postura, si es que el motivo es no es obvio esta persona tiene una actitud agresiva y atacante (Rosas 2012).

El abrazo, el abrazo de los dos brazos se caracteriza porque las manos de la persona rodean con fuerza los antebrazos para reforzar la postura y evitar exponer la parte frontal del cuerpo, en algunos casos se sujeta con tal fuerza que los dedos y los nudillos palidecen (Davis: 2010). Ésta es la forma en que esta persona busca confortarse dándose un auto abrazo con ambos brazos.

Esta postura se puede observar más en salas de espera de médicos y dentistas, o cuando la persona enfrente una situación en la cual requiera aliviar un poco la tensión (Fast: 2011).

La capacidad para leer el mensaje del cuerpo nos permite ver una decisión positiva o negativa antes de que esta se llegue a verbalizar nos dará tiempo para seguir un camino alternativo si fuera necesario (Pease y Pease: 2006).

Abrazarse a uno mismo, en nuestra infancia nuestros padres nos abrazaban si nos enfrentábamos a circunstancias desagradables o tensas, con el paso del tiempo al volvernos adultos nos encontramos con en situaciones de estrés, entonces a menudo recreamos esos sentimientos de consuelo (Pease y Pease: 2006).

Las mujeres optan por adoptar una versión más sutil un cruce de brazos parcial en el cual el brazo cruza la parte frontal del cuerpo para sujetar o tocar el brazo opuesto formando una barrera y dando la sensación de abrazo, así no dará

a entender a todo el mundo el miedo que siente ocupando ambos brazos. El hombre recrea este mismo abrazo de otra manera utiliza una posición llamada la cremallera rota en la cual posa una mano sobre la otra a la altura de la cremallera (Davis: 2010).

Las barreras de abrazo parcial pueden observarse en encuentros con personas que son completamente desconocidas para el resto del grupo o carece de confianza en sí mismo, también podemos observarlas en personas que se enfrentan a la multitud para dar un premio o un discurso (Pease y Pease: 2006).

En cuanto al cruce de brazos de cualquier índole no debemos olvidar que éste se realiza para crear una barrera, un modo de protección hacia el mundo exterior, esta puede hacerse por diferentes motivos, debemos poder descubrir que los ocasionó y qué significado tiene.

### **3.5.3 Gestos de la mano y el pulgar**

La mayoría de las personas son conscientes del movimiento de las manos de los demás, pero en general lo ignoran, dando por sentado que no se trata más que de gestos sin sentido. Sin embargo los gestos comunican. A veces contribuyen a esclarecer, especialmente cuando el mensaje verbal no es claro. En otros momentos, pueden revelar emociones de manera involuntaria (Davis: 2010).

Algunos de los gestos más comunes están íntimamente relacionados con el lenguaje, como formas de ilustrar o enfatizar lo que se dice. Hay gestos que señalan ciertas cosas y otros que sugieren distancias. "Se acercó un tanto así..." o direcciones: "Debemos movernos más allá". Algunos representan un movimiento corporal (blandir el puño o hacer juegos malabares) y otros delimitan una forma o tamaño en el aire (Pease, Recuperado enero 2012).

La utilización de las manos ayuda a captar la atención, aumenta el impacto de la comunicación y ayuda a retener mejor la información que se escucha.

Si observamos como una persona resume una discusión ofreciendo los dos puntos de vista nos revelará si se acepta un lado y otro. Normalmente las

personas diestras reservan su punto de vista favorito para la mano derecha, mientras los zurdos la favorecen con la izquierda y con la mano opuesta expondrán los puntos contrarios (Fast: 2011).

Pease y Pease (2006) enfatizan gestos de las manos por ser los más comunes y lo que podemos apreciar a diario, estos gestos son los siguientes:

- Frotarse las manos: Este gesto es una manera de comunicarnos expectativas positivas, la velocidad con que se frota las manos señala que la persona cree que recibirá beneficios.
- Frotar el pulgar con el índice: Normalmente este gesto se usa como un indicador de que la persona espera la llegada de dinero. Su simbolismo esta en frotar una moneda entre el pulgar y la punta de los dedos. Este gesto debería ser evitado en cualquier circunstancia por el profesional que trata con clientes, pues implica asociaciones negativas relacionas con dinero.
- Manos unidas: Muestra una actitud reprimida, ansiosa, negativa y revela frustración aunque vaya acompañada de una sonrisa. Existen tres posiciones principales, la manos unidas (dedos entrelazados) por delante de la cara, la manos unidas por descansando sobre la mesa o sobre el regazo y, estando de pie las manos unidas delante de la entrepierna. Se ha descubierto que existe una relación entre la altura que se ponen las manos y el nivel de frustración. Como suele suceder con todos con todos los gestos negativos, es necesario actuar para separar los dedos entrelazados de la persona con esa posición de lo contrario, su actitud negativa seguirá igual.
- El campanario: Los dedos de una mano presionan ligeramente los dedos de la otra mano hasta formar una especie de campanario de una iglesia que, a veces, se balance hacia adelante y hacia atrás. Este gesto lo podemos encontrar con frecuencia en la interacción entre superior y subordinado, indica una actitud de confianza y seguridad. Hay personas que llegar a utilizar este gesto en su intento de parecer a Dios, esto lo convierte a

menudo en un gesto de oración. Como regla el gesto de campanario no debería utilizarse cuando intentamos ganarnos la confianza de los demás pues podría interpretarse como presunción o arrogancia.

- **Manos unidas a la espalda:** Es un gesto de superioridad, confianza y poder. La persona deja vulnerables y expuestos el estómago, el corazón y la garganta en un acto subconsciente de ausencia de miedo.
- **Mano que sujeta la muñeca por la espalda:** Es un gesto similar pero que comunica una emoción diferente y esta es de frustración y un intento de autocontrol, cuanto más arriba se sujete el brazo mayor será la frustración de la persona.
- **Enseñar el pulgar:** Indica actitudes de confianza, superioridad, fortaleza de carácter y actitudes vanidosas.
- **Taparse la boca:** Taparse la boca es uno de los gestos que resulta tan obvio en los adultos como en los niños. La mano cubre la boca y el pulgar se oprime contra la mejilla cuando el cerebro ordena, en forma subconsciente, que se supriman las palabras engañosas que acaban de decirse. A veces, el gesto se hace tapando la boca con algunos dedos o con el puño, pero el significado es el mismo. Si la persona que está hablando usa este gesto, denota que está diciendo una mentira.
- **Tocarse la nariz:** El gesto de tocarse la nariz es, esencialmente, una versión disimulada de tocarse la boca. Puede consistir en varios roces suaves debajo de la nariz o puede ser un toque rápido y casi imperceptible. Una explicación del origen del gesto de tocarse la nariz es que cuando la mente tiene el pensamiento negativo, el subconsciente ordena a la mano que tape la boca, pero, en el último instante, para que no sea un gesto tan obvio, la mano se retira de la boca y toca rápidamente la nariz. Otra explicación es que mentir produce picazón en las delicadas terminaciones nerviosas de la nariz y, para que pase, se hace necesario frotarla.
- **Frotarse el ojo:** El gesto representa el intento del cerebro de bloquear la visión del engaño o de evitar tener que mirar a la cara de la persona a quien se le está mintiendo.

- Rascarse el cuello: El gesto indica duda, incertidumbre, y es característico de la persona que dice: “No sé si estoy de acuerdo”. Es muy notorio cuando el lenguaje verbal contradice el gesto; por ejemplo, cuando la persona dice: “Entiendo cómo se siente”.
- Los dedos en la boca: Es una manifestación de la necesidad de seguridad. Lo adecuado es dar garantías y seguridades a la persona que hace este gesto.

### **3.6 Lo que nos dicen las piernas**

Cuando más lejos del cerebro se encuentra una parte del cuerpo, menos conscientes somos de lo que esa parte hace. Por ejemplo todo el mundo es prácticamente consciente de su cara y de los gestos y expresiones que esta muestra y podemos incluso ensayar algunas expresiones. Después de la cara, somos conscientes de los brazos y de las manos, aunque menos; del pecho y de la panza menos aún y todavía menos de las piernas y de los pies (Davis: 2010).

Las piernas y los pies son una fuente importante de información, porque la mayoría no es consciente de los que hace con ellos y ni se plantea fingir gestos con dichas extremidades como podría hacerlo con la cara (Pease Recuperado enero 2012).

En el ser humano las piernas evolucionaron con dos objetivos principales: avanzar para conseguir alimento y huir del peligro. El cerebro humano está configurado según estos dos objetivos y por ello la forma como una persona utiliza sus piernas y sus pies revela donde quiere ir, es decir las piernas y los pies muestran el compromiso de una persona a continuar con una conversación o dejarla correr (Pease y Pease: 2006).

Las piernas abiertas o sin cruzar indican una actitud abierta o dominante, mientras que las piernas cruzadas revelan actitudes cerradas o incertidumbre (Davis: 2010).

Pease (recuperado enero 2012) y Pease y Pease (2006) mencionan cuatro principales posturas de los pies los cuales son los siguientes:

- Con respeto: Se trata de una posición formal que muestra una actitud neutral sin comprometerse a quedar o macharse.
- Piernas separadas: Se trata básicamente de un gesto masculino y sería el equivalente a una exhibición de la entrepierna pero de pie. La persona que muestra la entrepierna apoya con firmeza ambos pies en el suelo, dejando con ello claro que no tiene ninguna intención de irse. Los hombres la utilizan como una señal de dominio porque destaca los genitales y proporciona aspecto de macho.
- El pie adelantado: El peso del cuerpo se traslada hacia una cadera, lo que deja el pie señalando hacia adelante. Esta posición proporciona una valiosa pista sobre las intenciones inmediatas de la persona que la adopta, porque siempre apuntamos el pie adelantado hacia la dirección que nuestra cabeza le gustaría seguir como si estuviéramos a punto de echar a andar.
- Cruce de piernas: Mientras que las piernas abiertas demuestran abertura o dominio, las piernas cruzadas demuestran una actitud cerrada, sumisa o a la defensiva, ya que simbólicamente niegan el acceso a los genitales. En caso de las mujeres la posición emite dos mensajes; uno, que tiene intención de quedarse y dos, que el acceso está prohibido.

Cuando una persona cruza tanto piernas como brazos significa que se ha retirado emocionalmente de la conversación, cualquier intento por convencerla una vez adoptada esta posición es inútil. Si hablamos en específico del cruce de piernas nos encontraremos con diversos estilos y cada uno de ellos tendrá un significado (Davis: 2010).

Ahora revisaré el cruce de piernas formando un cuatro, esta posición es la versión sentada de la exhibición de la entrepierna, ya que destaca los genitales y la utilizan los varones (Fast: 2011).

Pease (Recuperado enero 2012) menciona que la figura de piernas cruzadas formando un cuatro muestra una persona que no solo adopta una posición competitiva sino que cierra la figura del cuatro y pasa a convertirla en una posición permanente utilizando una o ambas manos a modo de gancho, esto indica a un individuo que rechaza cualquier opinión que no sea la suya.

El cierre de tobillos es cuando ambos tobillos se juntan y se abren las rodillas, es una muestra de la represión de una emoción o actitud (Fast: 2011)

El gesto de las piernas enroscadas es casi exclusivamente femenino y es una marca característica de mujeres tímidas e introvertidas. En esta postura la parte superior de uno de los pies se cierra en torno a la pierna opuesta para reforzar una actitud insegura (Pease y Pease: 2006).

Nuestros pies les cuentan a los demás a hacia dónde queremos ir, si estamos dispuesto o indispuerto y quien nos gusta o no nos gusta, así que debemos prestar más atención a las piernas y pies.

### **3.7 La magia de las sonrisas y las risas**

Ponerme una máscara es la mejor forma de ocultar una emoción y la mejor máscara es una emoción falsa que desconcierta y actúa como camuflaje. La máscara más utilizada es la sonrisa porque forma parte de los saludos convencionales, resulta agradable y se emplea en la mayoría de los intercambios sociales (Cubero del barrio Recuperado enero 2012).

Los movimientos faciales de la sonrisa son sencillos. Para mostrar bienestar sólo tenemos que mover un músculo que podemos accionar voluntariamente, mientras que todas las restantes emociones requieren la puesta en marcha concertada de tres a cinco músculos. Sin embargo, la sonrisa no es siempre señal de una emoción positiva. Las personas sonrían cuando se sienten desdichadas (Ekman: 2005).

La sonrisa sirve a las personas para comunicar a otra persona que no somos una amenaza para ella y le pide que lo acepte a nivel personal, debido a

esto la sonrisa debe formar parte de nuestro repertorio regular de lenguaje corporal, aunque no tengamos ganas de hacerlo, porque la sonrisa influye directamente en las actitudes de los demás y en sus respuestas (Pease y Pease: 2006).

La capacidad de decodificar sonrisas parece estar incluida en el cerebro como una ayuda para la supervivencia. La sonrisa es esencialmente una señal de sumisión, y por ello los hombres y las mujeres ancestrales necesitaban ser capaces de reconocer si un desconocido se acercaba en son de paz o agresivamente, los que no lo lograban perecían (Fast: 2011).

Difícilmente podemos conscientemente diferenciar una sonrisa falsa de una sonrisa genuina y la mayoría de gente se conforma con que alguien le sonría, independientemente de que la sonrisa sea real o falsa. La sonrisa es un gesto tan desarmador que mucha gente asume, equivocadamente, que es uno de los gestos favoritos de los mentirosos (Pease, Recuperado enero 2012).

Pease y Pease (2006) categorizan cuatro sonrisas como las comunes, a continuación se revisaran estas.

- La sonrisa con labios tensos: La sonrisa se tensa formando una línea recta y se esconden los dientes. Envía un mensaje de que la persona que sonríe tiene un secreto o una opinión o una actitud que no piensa compartir.
- La sonrisa torcida: Esta sonrisa muestra emociones opuestas según el lado de la cara hacia el que se tuerza. Una sonrisa en el lado izquierdo de la cara mientras que en el derecho tira hacia abajo, está, solo puede ser llevada a cabo deliberadamente, lo que significa que solo pretende transmitir una cosa: sarcasmo.
- La sonrisa de la mandíbula hacia abajo: Se trata de una sonrisa ensayada en la que la mandíbula inferior se empuja hacia abajo para dar la impresión de que la persona está riendo o jugando.

- Sonrisa torcida con mira hacia arriba: Con la cabeza hacia abajo, pero con la mirada hacia arriba y una sonrisa con los labios tensos, la persona que sonrío tiene un aspecto juvenil, juguetón y secretista.

Por otro lado Cubero del barrio (Recuperado enero 2012) describe siete sonrisas las cuales son tomadas del autor Paul Ekman, las cuales son las siguientes:

- Sincera: Dura más cuando los sentimientos positivos son muy intensos. Participa el musculo cigomático, se elevan las mejillas y salen patas de gallo.
- Amortiguada: Sentimientos positivos aunque disimulando la intensidad. Se aprietan los labios, salen patas de gallo y se estiran las comisuras de los labios.
- Falsa: Su fin camuflar, convencer al otro de que se siente una emoción positiva. Contradice la emoción interior, de todas es la única sonrisa mentirosa en esta no existen patas de gallo.
- Burlona: Poco corriente, los labios se elevan en un ángulo muy pronunciado. Insolente se alegra del mismo hecho de sonreír.
- Desdeñosa: Contracción del musculo orbicular de los labios, protuberancia en torno a las comisuras, y, a veces hoyuelo. Se confunde con una auténtica.
- Temerosa: No hay expresión positiva. El musculo risorio tira del labio hacia las orejas y los labios quedan en posición rectangular.
- Triste: Muestra emociones negativas sin querer ocultar la desdicha. Es asimétrica y prolongada, habitualmente implica que la persona no va a quejarse.

Cuando sonreímos a una persona, esa persona suele devolvernos casi siempre la sonrisa, lo que, gracias a la sensación de causa-efecto, genera sentimientos positivos en los dos. Utilizando la sonrisa la mayoría de los

encuentros funcionan bien, duran más tiempo, tienen resultados más positivos y mejoran drásticamente las relaciones (Fast: 2011).

### **3.8- Señales oculares**

A lo largo de la historia siempre nos han preocupado los ojos y su efecto sobre el comportamiento humano. El contacto visual regula la conversación, ofrece pistas sobre quien domina. Pasamos gran parte del tiempo que dedicamos a las relaciones personales observando la cara de nuestro interlocutor, de modo que las señales oculares tienen gran importancia en la lectura de la actitud y los pensamientos de una persona (Davis: 2010).

Con condiciones de luz estables, las pupilas se dilatan o se contraen según la actitud o el estado de humor y pasan de positivo a negativo, y viceversa. Cuando una persona se excita, sus pupilas pueden dilatarse hasta alcanzar cuatro veces su tamaño original. Por otro lado, un enfado o un estado de humor negativo hacen que las pupilas se contraigan. Los ojos claros pueden parecer más atractivos porque delatan mejor la dilatación de las pupilas (Pease y Pease: 2006).

Cuando una persona es deshonesta o trata de ocultar algo su mirada enfrenta a la nuestra menos de la tercera parte del tiempo. Ahora, cuando alguien sostiene la mirada más de las dos terceras partes del tiempo o encuentra al interlocutor atractivo o siente hostilidad y está enviando un mensaje no verbal de desafío. Para entablar una buena relación con otra persona se la debe mirar el 60 o 70% del tiempo, así la persona comenzara a sentir simpatía por el otro (Craig: 2012).

Cuando hablamos de los ojos no podemos pasar por alto el uso de las cejas ya que estas en sus diferentes movimientos mandan un mensaje diferente; por ejemplo levantar las cejas es una señal de saludo a distancia que se viene utilizando desde la antigüedad. Para mostrar dominio hacia los demás el ser humano baja las cejas, mientras que levantarlas muestra sumisión (Pease y Pease: 2006).

El contacto visual con otra persona es la base para establecer, la comunicación. Y mientras que hay personas con las que nos sentimos cómodos hablando, hay otras que nos hacen sentir incómodos o no nos parecen de fiar. De entrada, esto tiene que ver con el tiempo que se pasan mirándonos o con el tiempo que nos sostiene la mirada (Davi: 2010).

Igual que suele suceder con la mayor parte del lenguaje del cuerpo y de los gestos la duración de las miradas puede venir culturalmente determinado (Fast: 2011).

Dentro de la mirada, encontramos la mirada de reojo está se utiliza para comunicar interés, incertidumbre u hostilidad. Cuando se comunica con unas cejas ligeramente levantadas o con una sonrisa, comunica interés y se utiliza con frecuencia. Si va agrupada con otros gestos como las cejas caídas, el entrecejo fruncido o las comisuras de la boca hacia abajo, señala una actitud sospechosa, hostil o crítica (Pease y Pease: 2006).

Cuando los ojos disparan hacia un lado y hacia otro, podría parecer que esa persona está investigando la actividad que se desarrolla en ese lugar, cuando lo que realmente sucede es que el cerebro está buscando vías de escape, revelando la inseguridad de la persona respecto a lo que sucede (Fast: 2011).

Pease (Recuperado enero 2012) menciona que el pestañeo continuo suele oscilar entre seis y ocho pestañeos por minuto, en los cuales los ojos se cierran solo durante una décima de segundo. Las personas que están bajo presión, si mienten, por ejemplo, aumentan drásticamente su pestañeo. El pestañeo prolongado es un intento inconsciente del cerebro de bloquear la visión de la persona que tiene enfrente, bien porque se aburre o ha perdido el interés.

### 3.8.1 La geografía de la cara

El área geográfica de la cara y el cuerpo de la persona que miramos puede afectar de manera notable el resultado de un encuentro personal (Rosas: 2012).

Pease y Pease (2006) mencionan que existen tres tipos básicos de mirada, la mirada social, mirada íntima y mirada de poder.

- Mirada social: En los encuentros sociales, los ojos de la persona que mira, observan durante cerca del noventa por ciento del tiempo, un área triangular de la cara de la otra persona comprendida entre los ojos y la boca. Esta es la zona de la cara que miramos en un entorno no amenazador.
- Mirada íntima: Cuando dos personas se acercan y se observan rápidamente lo primero que verán será la cara de la otra persona y la parte inferior del cuerpo para establecer, ante todo, el sexo de la persona y luego miran de segunda vez para determinar el nivel de interés. Esta mirada va más allá de los ojos y de la barbilla para descender por el cuerpo.
- Mirada de poder: Está mirada crea un triángulo con los ojos pero esta vez en lugar de que cierre en la nariz, cerrara en la frente, como si la persona tuviera un tercer ojo. Nunca utilice esta mira en un encuentro amistoso o romántico ya que quien mantiene la mira fija en esta área, sujeta firmemente a la otra persona.

Debemos notar que el punto hacia donde se dirige la mirada tiene un importante impacto sobre el resultado de los encuentros personales. Si se utiliza la mira social sus palabras se quedarán en nada por muchos gritos que o por amenazador que quiera sonar. La mirada social debilitaría sus palabras, mientras que la mirada íntima podría intimidarlos o ponerlos en una situación violenta, la mira de poder sin embargo, tiene un efecto más potente sobre el receptor y comunica que se está hablando de temas serios (Pease y Pease: 2006).

### 3.9 La mentira: señales de engaño y evaluación

Rollos verbales, debrayes, mentiras piadosas, embustes, chismes, sin importar como les llamemos o el contexto en el que ocurran todos tenemos una opinión sobre que son las mentiras y hay un sinfín de maneras de describir el acto de mentir.

Si siempre dijéramos a todo el mundo la más absoluta verdad, no solo acabaríamos solos, sino que incluso podríamos terminar en un hospital o la cárcel. La mentira es el aceite que engrasa nuestra interacción con los demás y que nos permite mantener relaciones sociales amistosas. Estas mentiras se conocen como mentiras blancas porque su objetivo es que los demás se sientan a gusto, evitando enfrentarlos con la fría y dura verdad. Los mentirosos sociales son más populares que las personas que dicen continuamente la verdad, aunque sepamos que el mentiroso social está mintiéndonos. Las mentiras maliciosas, sin embargo, son aquellas en las que una persona decide engañar expresamente a otra para obtener con ello un beneficio personal (Pease y Pease: 2012).

Para Craig (2012) una mentira es una acción corporal, una afirmación verbal o una omisión que se usa para engañar a otra persona. La gran mayoría de las personas coinciden en que mentir es un acto deshonesto. Por ello, debido a la connotación negativa que lleva implícita, cuando son interrogadas, muchas personas dicen que rara vez mienten. En la mayoría de los casos esto es una mentira.

En mi definición de una mentira o engaño, entonces, hay una persona que tiene el propósito deliberado de engañar a otra, sin notificarla previamente de dicho propósito ni haber sido requerida explícitamente a ponerlo en práctica por el destinatario. Existen dos formas fundamentales de mentir: ocultar y falsear. El mentiroso que oculta, retiene cierta información sin decir en realidad nada que falte a la verdad. El que falsea da un paso adicional: no sólo retiene información verdadera, sino que presenta información falsa como si fuera cierta. A menudo, para concretar el engaño es preciso combinar el ocultamiento con el falseamiento,

pero a veces el mentiroso se las arregla con el ocultamiento simplemente. (Ekman: 2005).

Craig (2012) menciona que hay mentiras que benefician a alguien más y mentiras que nos benefician a nosotros, las primeras usualmente se utilizan con buena intención y, en la mayoría de los casos, si son descubiertas, resulta poco dañinas a quien se dijeron. Este tipo de mentiras suelen conocerse como mentiras piadosas y son políticamente correctas ya que su intención es beneficiar o proteger a alguien más.

En contraste con las mentiras en beneficio de alguien más, las dichas en beneficio propio dan ventaja o protegen a quien las dice. Los estudios demuestran que un cincuenta por ciento de las mentiras entran en esta categoría. Existen cuatro razones por las cuales una persona puede decirte una mentira en beneficio propio:

- Protegerse de una vergüenza.
- Dar una buena impresión.
- Ganar una ventaja.
- Evitar un castigo.

Los signos menos seguros de la mentira son aquellos sobre los que la persona tiene más control, como las palabras, pues la persona puede ensayar sus mentiras. Las pistas más fiables hacia la mentira son los gestos que la persona realiza automáticamente, porque el control sobre ellos es mínimo o nulo. Son respuestas que aparecen al mentir debido a las emociones (Pease y Pease: 2006).

A continuación daré una breve explicación de los nueve gestos más comunes de la mentira:

- Taparse la boca: La mano tapa la boca porque subconscientemente el cerebro le ordena que intente eliminar las palabras de engaño que la persona dice. A veces este gesto puede realizarse con solo unos cuantos

dedos delante de la boca o incluso con el puño cerrado. El significado seguirá siendo el mismo (Pease y Pease: 2006).

- **Tocarse la nariz:** A veces el gesto de tocarse la nariz puede consistir en frotarse rápidamente debajo de la nariz o en un toque rápido y casi imperceptible. Los mentirosos tocan su nariz para cubrir momentáneamente su boca con la mano o porque los tejidos de su nariz se llenan de sangre y producen una sensación de comezón. Lo que debemos de recordar es que este tipo de acción debería siempre leerse en un conjunto de gestos y en un contexto (Craig: 2012).
- **Rascarse la nariz:** Es un gesto que puede utilizarlo tanto la persona que habla para esconder su propio engaño, como la persona que escucha, que duda de las palabras de quien le habla. Rascarse suele ser un gesto aislado y repetitivo y es incongruente o está fuera del contexto general de la conversación (Pease y Pease: 2006).
- **Frotarse el ojo:** Este gesto es un intento por parte del cerebro de bloquear la visión de un engaño, de una duda o de algo desagradable, o de evitar tener que mirar a la cara a la persona a la que se le dice la mentira (Craig: 2012).
- **Tocarse la oreja:** Este gesto se trata de un intento simbólico por parte de la persona que escucha de no oír lo malo, de intentar bloquear las palabras que está escuchando llevándose la mano a la oreja o acariciándose el lóbulo. También puede ser una señal de que la persona que lo practica ya ha escuchado demasiado o tal vez desea hablar (Ekman: 2005).
- **Rascarse el cuello:** Las observaciones que hemos realizado de este gesto revelan que la persona se rasca una media de cinco veces. Este gesto es una señal de duda o incertidumbre y es característico de la persona que quiere decir, “no estoy seguro de si estoy de acuerdo con esto”. Es un gesto muy perceptible cuando el lenguaje verbal lo contradice, por ejemplo, cuando la persona dice algo así como, “comprendo cómo te sientes”, aunque el gesto de rascarse el cuello indica que no es así (Craig: 2012).

- Tirar del cuello de la camisa: Se utiliza generalmente cuando la persona miente o sospecha que ha sido pillado mintiendo. El aumento de la presión sanguínea que provoca la mentira hace que el cuello sude cuando la persona que miente tiene la sensación de su interlocutor sospecha que no está diciendo la verdad (Pease y Pease: 2012).
- Los dedos a la boca: La mayoría de los gestos de llevarse la mano a la boca pueden relacionarse con la mentira o el engaño, pero el este gesto indica, claramente, una necesidad interna de confianza, por tanto resulta positivo dar a esa persona garantías y confianza (Craig: 2012).
- Contacto visual: Si le preguntamos a la gente como identificar a un mentiroso, la mayoría te dirá que observan sus ojos para ver si puede mantener el contacto visual. Los ojos están controlados por un canal de alta conductividad que le da mucha retroalimentación al cerebro. Esto otorga a los mentirosos un alto control sobre su contacto visual y pueden manipularlo para disfrazar la culpa. Con frecuencia, los mentirosos elevaran la intensidad del contacto visual para parecer más sinceros (Ekman: 2005).

### **3.9.1 Gestos de evaluación**

El buen orador es aquel que conoce por instinto cuando su público está interesado por lo que está diciendo y cuando ha oído ya demasiado. Un buen vendedor intuye cuando está tocando la tecla sensible del cliente y descubre el verdadero interés del comprador. Existen diversos tipos gestos de llevarse la mano a la mejilla y llevarse la mano a la barbilla que pueden utilizarse, a modo de termómetro, para verificar lo caliente o fría que es la actitud del interlocutor y para que la persona que habla sepa lo bien que está transmitiendo su mensaje (Davis: 2010).

Cuando la persona que escucha empieza a utilizar la mano para apoyar la cabeza, es señal de que ha empezado a cundir el aburrimiento, pues la mano actúa como un intento de mantener la cabeza alta y no caer dormido. El repiqueteo de los dedos sobre la mesa y los golpecitos en el suelo con los pies,

suelen malinterpretarse como señales de aburrimiento, cuando, en realidad, son señales de impaciencia (Pease y Pease: 2006).

Existen diferentes gestos de evaluación, la evaluación se demuestra apoyando la mejilla o la barbilla sobre la mano cerrada, muchas veces con el dedo índice señalando hacia arriba, cuando la persona comienza a perder el interés pero quiere continuar pareciendo interesada, la posición se altera de modo que la palma de la mano pase a apoyar la cabeza, es una muestra de aburrimiento (Pease Recuperado enero 2012).

El verdadero interés se demuestra cuando la mejilla se apoya ligeramente sobre la mano, no cuando la mano se utiliza como un apoyo de la cabeza. Cuando el dedo índice señala verticalmente hacia la mejilla y el dedo pulgar sostiene la barbilla, significa que esa persona tiene pensamientos negativos o críticos acerca de la persona que habla o el tema que está desarrollando (Fast: 2011).

Un gesto muy particular es el de acariciarse la barbilla, este es señal de que la persona que lo escucho está llevando a cabo un proceso de toma de decisiones. Si pregunta a la gente su opinión y está empieza a acariciarse la barbilla, los siguientes gestos que lleven a cabo indicaran si su decisión ha sido positiva o negativa (Pease y Pease: 2006).

## **CAPITULO 4**

### **Psicoterapia**

En un sentido general la psicoterapia es un método para inducir cambios en el comportamiento, pensamientos o sentimientos de una persona; aunque podría decirse lo mismo de un comercial de televisión o de los esfuerzos de maestros o de amigos íntimos, pero la psicoterapia supone la intervención en el contexto en una relación profesional (Timothy. Et.al 2003). La psicoterapia es el tratamiento que tiene como objetivo el cambio de pensamientos, sentimientos y conductas, es básicamente un proceso simple que comprende desconocimiento, aprendizaje y reaprendizaje (Bellak, Samll: 2004).

#### **4.1-Definición de psicoterapia**

Existen múltiples definiciones de psicoterapia por ejemplo: Weriner en 1975 describe la psicoterapia como un proceso interpersonal en que el individuo comunica a otro que lo entiende, lo respeta y quiere ayudarlo; mientras que Garfield (1980) define a la psicoterapia como una interacción verbal entre dos persona, terapeuta y cliente, mediante la cual la primera trata de auxilia a la segunda a vencer sus dificultades (Moreno: 2005).

Lambert (Citado en Bernadrdi, Et.al: 2004), mantiene la definición de ediciones anteriores: “Psicoterapia es: Una relación entre personas involucradas en un proceso compartido, uno o más individuos definidos como necesitando un tipo específico de asistencia, para mejorar su funcionamiento como personas, junto con uno o más individuos definidos como capaces de brindar esta asistencia.”

Unas definición más y la cual considero más detallada y profesional es la que aportan Gorski y Miller en 1995: donde mencionan que “la psicoterapia es un tratamiento para problemas de naturaleza emocional en la que una persona entrenada establece deliberadamente una relación profesional con un paciente, con el objetivo de eliminar, modificar o retardar síntomas existentes, cambiar

patrones alterados de conducta y promover el crecimiento y desarrollo positivo de la personalidad”.

#### **4.2-Características**

La psicoterapia es una herramienta la cual nos permite aumentar la calidad de vida o incrementa el bienestar mental. Es también conocida como terapia hablada, pero no solo se basa en hablar, sino que también implica la búsqueda de soluciones. La psicoterapia se inicia cuando el paciente está dispuesto al tratamiento y la confianza es un componente básico (Timothy. Et.al 2003).

Lira (2012) enlista las características más importantes que utiliza la psicoterapia y estas son las siguientes:

- **Relación Terapeuta-paciente:** Se basa en el genuino deseo de acercamiento emocional de parte del terapeuta y de su capacidad de empatía, lo que significa vivenciar los sufrimientos del paciente manteniendo la necesaria distancia y objetividad. La relación emocional debe establecerse desde la primera entrevista catalizando su desarrollo desde la toma de historia clínica con simples procedimientos tales como: a) Escuchar atentamente evitando interrupciones necesarias. b) Ejecutar movimientos de vaivén con la cabeza en señal de asentimiento comprensivo en los momentos pertinentes del dialogo. c) Establecer contacto visual acogedor y afectuoso. d) Desarrollar una actitud de profundo respeto humano por el paciente, sin diferencia de raza, credo, condición socioeconómica, cultural o afiliación política.
- **Estimular la verbalización de los sentimientos:** La función catártica de la psicoterapia de apoyo por medio de la verbalización de las emociones es, en sí misma, altamente terapéutica, mejor aún, si el paciente encuentra aceptación comprensiva que contrasta con la que viene sintiendo derivada de los autoreproches.

- Señalamiento continuo de la realidad: Cuando un paciente está agobiado por sus conflictos con frecuencia su sentido de crítica y percepción de la realidad se afectan, generando así, más angustia y, como consecuencia, un gradual desconcierto frente a las decisiones. El terapeuta debe por consiguiente, reforzar continuamente el principio de realidad, pues, al hacerlo, refuerza los límites reales del yo, ayudándolo, con señalamientos pertinentes y en algunas ocasiones con consejo directo, a la discriminación de estímulos y toma de decisiones.
- Alentar el sentimiento de esperanza real: Por medio de la actitud del terapeuta, y que refleje genuina confianza en sus métodos y en la capacidad adaptativa del paciente. Ello no significa derrochar palabras de falsa bienaventuranza, si no el optimismo sensato de quien analiza una situación, por complicada que sea, poniendo énfasis en lo positivo y buscando mejores opciones.
- Combatir el sentimiento de no puedo y alentar la autoafirmación: Se enfatiza al paciente cuantas veces sea posible, que el problema no radica en que no puede, si no en que no sabe cómo resolver la situación.
- Combatir los falsos conceptos, reasegurando y cortando el circuito vicioso de síntoma-idea-temor: Significa tomar el tiempo necesario para explicar y corregir los conceptos erróneos respecto al probable mal, otorgándole bases lógicas para romper la ligazón ya establecida.
- Alentar la socialización y la exteriorización de intereses: Alentar al paciente a reasumir actividades placenteras que antes de la enfermedad practicaba y, si tal eventualidad no fuera posible, animarlo a iniciarse en nuevas áreas de recreación.

Los métodos terapéuticos son utilizados para lograr que sus clientes se comprendan a sí mismos y aprendan a sentir, pensar y actuar de manera más satisfactoria para sí mismos y menos contradictoria (Wainer: 1992). Es por esto

que la psicoterapia se aplica a un número ilimitado de problemas psicológicos a la prevención de los mismos (Moreno: 2005).

La psicoterapia persigue objetivos:

Restaurar la esperanza, alentar y generar optimismo: lograr el insight; resolver conflictos, mejorar el sentido del yo, cambiar patrones inaceptables de la conducta, encontrar un propósito en la vida, mejorar las relaciones interpersonales, aprender a bordar los problemas en forma racional y para ello ofrece lo siguiente (Coon: 2005)

Las personas buscan la psicoterapia por tres motivos principales:

- Algunas les aquejan síntomas perturbadores, tales como ansiedad, depresión, fobias o dificultades para pensar con claridad.
- Otros experimentan ciertos problemas relacionados con su vida diaria como impedimentos para ir a trabajar, fracasos escolares, altercados maritales o aislamiento social.
- Otros más se sienten insatisfechos consigo mismos porque no pueden ser como quieren (Wainer: 1992).

Por lo tanto la psicoterapia ayuda a:

- Entender su enfermedad
- Definir y alcanzar objetivos de bienestar
- Superar temores o inseguridades
- Manejar el estrés
- Comprender sus experiencias traumáticas pasadas
- Separar su verdadera personalidad de los cambios de estado de ánimo ocasionados por su enfermedad
- Identificar desencadenantes que pueden empeorar sus síntomas
- Mejorar sus relaciones con la familia y los amigos
- Disponer una rutina estable y confiable
- Desarrollar un plan para enfrentar las crisis

- Entender porque las cosas le molestan y qué puede hacer al respecto
- Poner fin a hábitos destructivos por ejemplo: el alcoholismo o drogadicción.

La ayuda que ofrece la psicoterapia puede dirigirse a diferentes ámbitos de la personalidad (Moreno: 2005).

### **4.3 Tipos de Psicoterapia**

Existe una gran variedad de formas de psicoterapia, a veces tan diferentes unas de otras que resultan difíciles dar una definición que sirva para todas ellas (Moreno: 2005). Cabe resaltar que a veces se confunde la verdadera terapia con formas analógicas de la misma, por ejemplo se habla de la camino-terapia, como si fuera una verdadera terapia siendo solo una forma de ayuda psicológica o como muchas actividades humanas; por ejemplo: la comunicación, el dialogo constructivo, y el trabajo que siempre han existido en toda sociedad y que benefician a todo tipo de persona.

No existe una sola forma de dividir los tipos de psicoterapia, pero todas buscan la resolución del problema y todas dependen de la comunicación para lograr cambios en las emociones y el comportamiento de la persona. (Moreschi: 2010). El tipo de tratamiento que recibirá el paciente depende de una gran variedad de factores: investigaciones psicológicas actuales, la orientación teórica del psicólogo y lo que sea más adecuado a su situación. (A.P.A.: 2013)

Korchin (Citado por Moreno, 2005). Hace su propia clasificación:

- De acuerdo a sus metas u objetivos.
- El procedimiento
- La teoría
- Su duración
- El terapeuta y sus formas específicas de interacción.

La clasificación teórica se basa en:

1.- Terapia de Apoyo: consiste en intervenir en una crisis y lograr restablecer el equilibrio previo a dicha crisis o evento traumático. Su nivel de alcance es superficial en cuanto a que no se pretende un cambio interno, únicamente una vuelta al estado previo ya existente. Su aproximación se da a través de la escucha, orientación y consejería.

2.- Terapia Reeducativa: pretende un cambio a nivel de conducta en busca de mayor adaptabilidad y funcionalidad de acuerdo a la realidad del individuo. Ejemplos de este nivel terapéutico son (Korchin, citado por Moreno: 2005):

a. Conductismo: “Basta con estudiar lo que piensa y siente la gente, empecemos a estudiar los que hace” John B. Watson (Citado en Bernadrdi, Et.al: 2004). El conductismo se plantea como problema estudiar y describir la conducta de las personas y sus determinantes y se refiere a aquellas conductas que pueden ser observables, medibles y cuantificables.

b. Racional-emotiva: La TRE creada por A. Ellis es un sistema detallado del cambio de la personalidad basado en la transformación de creencias irracionales que causan reacciones emocionales indeseables y muy intensas. Los terapeutas que trabajan bajo esta terapia ayudan a reconocer los “debería” y “tener que” controlar sus actos y que evitan que elijan la vida que desean (Coon: 2005)

c. Cognitivo-conductual: Esta teoría fue creada bajo los trabajos de Pavlov y Skinner. Este modelo de intervención opera sobre las conductas, los pensamientos y las respuestas fisiológicas disfuncionales del paciente, está basado en el aprendizaje de nuevas habilidades. A partir de las premisas que son los pensamientos más generadores de emociones, se le enseña al paciente reconocer aquellos que les provocan síntomas (disfuncionales) y se les ayuda a hacer una reestructuración cognitiva. También se trabaja con aquellas creencias limitantes o inhibitorias para mejorar el rendimiento de la persona, se trabaja directamente con las conductas prescribiendo actividades para que el paciente haga entre las sesiones (Miroschi: 2010).

d. Programación Neurolingüística: Es un modelo conformado por Bandler y Grinder y es uno de los nuevos modelos de psicoterapia; este modelo es formal y dinámico, de cómo funciona la mente y la percepción humana, cómo procesa la información y la experiencia y las diversas implicaciones que esto tiene para el éxito personal. Tiene como objetivo (logro) una mejor comprensión de las relaciones humanas, mejorar los procesos de comunicación y aumentar la capacidad de persuasión (Bavister, Vicker: 2011).

3.- Terapia Reconstructiva: busca un cambio de carácter o estructura psicológica; no se limita al control de un síntoma, utiliza la indagación profunda (a través de la palabra) en los orígenes más tempranos del conflicto. Ejemplos de aproximaciones reconstructivas (Korchin citado por Moreno, 2005):

a. Psicoanálisis: Desarrollado por Sigmund Freud, donde se trabaja con el inconsciente del individuo para tratar de comprender los comportamientos, sentimientos y modos de pensamientos del mismo.

b. Gestalt: Una de las finalidades de este enfoque es promocionar el “darse cuenta” de las emociones y sentir el momento, también supone que una personalidad insatisfecha continúa elaborando asuntos inconclusos del pasado en su actividad presente. Posee tres principios principales estos son:

- Valoración de la actualidad.
- Valoración de la conciencia y aceptación de la experiencia.
- Valoración de la responsabilidad o integridad (Lira: 2012).

c. Análisis transaccional: Es una teoría psicológica que se basa en el conocimiento y el análisis de los estados del yo, las transacciones, los juegos psicológicos y los guiones de vida. El objetivo es que las personas alcancen su autonomía y lo que significa gobernarse a sí mismos, aceptar la responsabilidad de los propios pensamientos, sentimientos y acciones, así como deshacerse de patrones inaplicables e inapropiados para vivir en el aquí y en el ahora (Lira: 2012).

## CAPITULO 5

### CONCLUSIONES

Debemos partir de entender, que tanto la psicoterapia, la programación neurolingüística y el lenguaje corporal no son partes aisladas, si no, que estos integrarán un todo, en los capítulos anteriores me he empeñado en dar sus diferentes definiciones y sus características más importantes.

Ahora, este es el momento en cual daré forma a la propuesta de alternativa psicoterapéutica, tomando en cuenta sus ventajas y desventajas que la combinación; de la programación neurolingüística y el lenguaje corporal podrían traer.

Siendo la psicoterapia un tratamiento para problemas de naturaleza emocional en la que una persona entrenada establece deliberadamente una relación profesional con un paciente, con el objetivo de eliminar, modificar o retardar síntomas existentes, cambiando patrones alterados de conducta y promoviendo el crecimiento y desarrollo positivo de la personalidad esto es la psicoterapia. Mientras que la programación neurolingüística es un modelo de psicoterapia formal y dinámica, de cómo funciona la mente y la percepción humana, cómo procesa la información, la experiencia y las diversas implicaciones que esto tiene para el éxito personal. Tiene como objetivo una mejor comprensión de las relaciones humanas, mejorar procesos de comunicación y aumentar la capacidad de persuasión.

Por lo tanto la PNL, trata de la estructura de la experiencia humana subjetiva, de cómo organizamos todo lo que vemos, oímos y sentimos, y como revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos. También explora como describe el mundo con el lenguaje, y cómo reacciona intencionadamente y no intencionadamente con el de producir resultados.

En cuanto al lenguaje corporal, es uno de los factores más importantes de comunicación, a cada rato en diferentes libros y revistas nos dicen que dominar el

lenguaje corporal es importante, que este representa más del cincuenta por ciento de la comunicación que es necesario para tener éxito, que ayuda en la comunicación con nuestra familia, pareja, amigos, a la hora de hacer negocios etc. En fin, tenemos que reconocer que sobran tanto las exageraciones como las subestimaciones, pero lo que nadie puede negar, es que la comunicación es uno de los factores más importantes para desencadenar éxitos en nuestra vida, y el lenguaje silencioso de los gestos es parte integral de este proceso.

¿Cómo podría servirnos la PNL y el lenguaje corporal en psicoterapia? Sencillo, ambos por una parte, se enfocan en mejorar la calidad de comunicación ya sea la PNL ayudándose de la identificación de los sistemas representacionales preferidos del paciente para así utilizar un lenguaje que le sea más fácil de asimilar al paciente y facilite la comunicación entre terapeuta-paciente. Ahora bien, el lenguaje corporal ayudara a la identificación de temas delicados o que el paciente quiera pasar por alto, también ofrece al terapeuta una forma de mostrarse más sincero y real con su paciente.

Ambas ayudaran tanto a la recolección de datos como a facilitar la comunicación, imaginemos que ya hemos dado inicio al proceso psicoterapéutico con el modelo de programación neurolingüística, en este caso es importante tener en cuenta sus principios básicos ya que de ahí partiremos, lo siguiente será identificar el sistema representacional preferido de nuestro paciente, para esto debemos poner mucha atención en cómo se expresa y al realizar preguntas básicas, como el nombre de sus padres, hermanos, las edades de estos, etc., cuál es su manera de recordar en base a la ubicación de los ojos, todo esto partiendo de la información de los accesos oculares.

En cuanto al lenguaje corporal nos ayuda a darnos una idea de la disposición o resistencia con que el sujeto llega, un simple saludo nos puede ayudar a comenzar a formarnos una idea de su personalidad. La postura en la que se sienta y poder observar los diferentes cambios que pueda tener dependiendo de los temas abordados a lo largo de la sesión. Todo es cuestión de aprender a observar.

Debo enfatizar que la clave para interpretar el lenguaje del cuerpo está en ser capaz de comprender la condición emocional de una persona y escuchar simultáneamente lo que dice y percatarse de las circunstancias bajo las que lo dice, ya que esto nos permitirá separar la ficción de la realidad. Es decir que no se puede interpretar un gesto a la vez, ya que este no significara nada o podrá interpretarse de maneras muy distintas, por lo tanto se interpretaran en conjunto, como una oración y no por separado. Se debe de buscar la congruencia, entre lo que se habla y lo que se el cuerpo dice y por último los gestos siempre deben de interpretarse considerando el contexto en el que estos se producen.

En la programación neurolingüística decimos que las palabras tienen un efecto bioquímico en el cuerpo. Pensamientos de enojo producirán actitudes de enojo sin tener que decir una palabra, esto se comprueba fácil pues muchas veces únicamente hay que observar. Pongámoslo en una situación real, cierto día su paciente se presenta a usted, con poca energía, nota pesadez en los ojos, los labios tiran hacia abajo, hay poco actividad física y la mirada esta hacia abajo, con estos datos podrá deducir que la persona esta triste por alguna situación, pero si ella llegara con la emoción contraria y durante la sesión cambiara ¿podría notar cuales fueron los temas tocados que la movieron a esta emoción? O si ella se molestara sería capaz de indicar ¿Cuál fue el momento donde inicio la molestia? O si ella venia más vulnerable que otras ocasiones, si este fuera el caso y fuera capaz de identificar esta emoción seguramente no abordaría temas que podrían causar un retroceso en lugar de un avance en este momento. Con ayuda del lenguaje corporal esto es posible.

Con ayuda de la programación neurolingüística somos capaces con ayuda del lenguaje de modificar tanto nuestras ideas como comportamientos con base en sus principios básicos y los niveles neurológicos que presenta. Damos un acompañamiento en el proceso terapia siendo el paciente el que avance a su ritmo, nosotros solo servimos de guías en el camino a la resolución de sus problemas ya que todas las personas tienen todos los recursos que necesitan.

Las ventajas de esta alternativa psicoterapéutica, saltan a la vista ya que mejora la comunicación, se reduce el tiempo de recolección de datos, siendo estos más fiables y de mayor calidad.

Pero como toda propuesta no todo es idóneo ya que también cuenta con desventajas, las cuales son, una mala interpretación del lenguaje corporal, llegar a manipular al paciente debido a que al mejorar los canales de comunicación tanto de receptores como emisores esto sería más sencillo, así que es de gran importancia no salir del papel de guía y convertirnos en los que tomen la decisión ya que ese papel no nos corresponde.

Recomiendo que todo psicólogo conozca tanto la programación neurolingüística como el lenguaje corporal para mejorar la comunicación y a su vez mejorar la psicoterapia del paciente.

## BIBLIOGRAFIA

American Psychological Association (2013). *Entendiendo la psicoterapia*. [En línea]. Disponible en: <http://www.apa.org/centrodeapoyo/entendiendo-la-psicoterapia.aspx> [2013,29 Junio].

Bavister, S., Vicker, A. (2011). *Programación neurolingüística*. Barcelona: Amat

Bellak, L. Small, L (2004). *Psicoterapia breve y de emergencia*. México: Pax Mexico.

Bernardi, R., Defey, D., Garbarino, A., Tutté, J. Villalba, L. (2004) *Guía clínica para la psicoterapia*. [En línea] Revista de Psiquiatría del Uruguay Disponible en: [http://www.spu.org.uy/revista/dic2004/02\\_guia.pdf](http://www.spu.org.uy/revista/dic2004/02_guia.pdf)

Coon, D. (2005). *Psicología*. (10va ed). Buenos aires, Argentina: Thomsomlearning.

Craig, D. (2012). *Sé que me mientes*. Australia: Prisa.

Cubero del Barrio, G. (2012). *El rostro no siempre es el espejo del alma*. [En Línea] Disponible en: <http://www.elmundo.es/magazine/2004/264/1097864642.html> [2012 20 de enero]

Davis, F. (2010). *La comunicación no verbal*. Buenos Aires: Emecé,

Ekman, P. (2005). *Como detectar mentiras*. Nueva York: Paidós.

Ekman, P., Oster, H. (1975). *Expresiones faciales de la comunicación*. [En línea] Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/65835.pdf> [2013 17 de febrero]

Fast, J. (2011). *El lenguaje del cuerpo* (21ma ed) España: Kariós.

Fornier, R. (2002) *PNL para todos*. México: Lectorum S.A. de C.V.

Gerrig, J., Zimbardo, P. (2005). *Psicología y vida*. Mexico: Prentice Hall

Harris, C. (2002) *Los elementos de PNL. Que es y cómo utilizar la programación neurolingüística*. España: EDAF,.

Mohl, A. (1996). *El aprendiz de brujo II, El alumno magistral PNL*. España: Sirio, S.A.

Moreno, J. (2005) *¿Qué es la psioterapia?* Revista análisis transaccional y psicología humanista. 53

Moreschi, G. (2010) *Diferentes tipos de terapia*. [En línea] Disponible en: <http://gracielamoreschi.com.ar/diferentes-tipos-de-terapia/> [2013, 29 Junio].

O'Connor, J., Seymour, J. (1994) *Introducción a la programación neurolingüística*. España: Urano.

Pease, A. (2012). *Comunicación no verbal; El lenguaje del cuerpo*. [En línea] Disponible en: [http://educadultos-lengua.bligoo.cl/media/users/13/653707/files/36581/Pease\\_Allan\\_-\\_El\\_Lenguaje\\_Del\\_Cuerpo.pdf](http://educadultos-lengua.bligoo.cl/media/users/13/653707/files/36581/Pease_Allan_-_El_Lenguaje_Del_Cuerpo.pdf) [2012, 25 enero]

Pease, A., Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo*. Londres: Amat.

Rosas, E. (2012). *Lenguaje corporal en 40 días*. Venezuela: [lenguajecorporal.org](http://lenguajecorporal.org)

Schwarz, A., Schweppe, R. (2001) *Guía fácil de PNL*. Barcelona: Robin Book.

Timothy, J., Trull, E., Phares, J. (2003). *Psicología clínica: conceptos, métodos y aspectos prácticos de la presión*. (6ta ed). México: Thomsomlearning.

Weiner, I. (1992). *Métodos en psicología clínica*. Mexico: Limusa.