**Con sus posturas, el cuerpo dice más de lo que se quiere expresar**

Julio 5 de 2011

## A diferencia de lo que se expresa verbalmente, no se puede fingir el lenguaje corporal.

Imagine esta escena: en una mesa una pareja que recién se conoce cruza sus primeras palabras. Ella sonríe, mira de reojo y acomoda su pelo; él se inclina hacia adelante, arregla su corbata y también se pasa la mano por la cabeza. Usted no los conoce, pero sabe que coquetean. Ni siquiera es necesario abordarlos para corroborarlo; sus gestos hablan por sí solos

[**Vea acá imágenes de posturas corporales que hablan**](http://www.eltiempo.com/Multimedia/galeria_fotos/colombia/el-cuerpo-tambien-habla_9809605-5)**.**

La comunicación no verbal suele estar compuesta por mensajes que trascienden el significado de las palabras, aun cuando siempre tienen una relación de interdependencia con lo que se dice. A diferencia de lo que se expresa verbalmente, no se puede fingir el lenguaje corporal.

"Los seres humanos -afirma Rodrigo Córdoba, psiquiatra y presidente de la Asociación Colombiana de Sociedades Científicas- cuentan con mecanismos para interpretar la congruencia o incongruencia de los mensajes no verbales, incluso cuando algunos tienden a exagerar o simular movimientos, para manipular una situación".

Aprender un poco sobre el lenguaje corporal puede resultar útil en el proceso de relacionarse con otras personas. De entrada el cuerpo, dicen los psicólogos, envía señales sobre qué tan dispuesto está alguien a entablar una conversación con otro: los brazos cruzados, por ejemplo, constituyen una posición cerrada, defensiva, mientras que una posición más abierta y relejada denota confianza.

**Rascarse la cabeza**
Este tipo de signo a menudo se asocia con estados de inseguridad y nerviosismo, al igual que comerse las uñas.

**Rascarse el cuello**
Por debajo del lóbulo de la oreja indica incertidumbre. Si apoya la cabeza sobre la palma de la mano, mientras ladea la cabeza, transmite aburrimiento.

**Apuntar con el dedo**
Entre los muchos signos que la gente tiende a asociar con autoritarismo, hay uno clásico: mantener la palma cerrada en un puño y señalar a la otra persona.

**Tocarse la nariz**
Que una persona se toque constante y rápidamente la nariz mientras habla con otra persona, se puede leer como un signo de inseguridad e incluso de que está diciendo mentiras.

**Elevar la ceja**
Ligeramente, arreglarse la corbata, cogerse el pelo y mirar de reojo son signos de coquetería tanto en hombres como en mujeres.

Enganchar los pulgares en el cinturón, con las manos sobre las caderas, indica que se está evaluando a la otra persona.

**Se invade el espacio**
Cuando un hombre se inclina suavemente hacia adelante, con la espalda un poco encorvada, trata, en forma inconsciente, de manifestar simpatía hacia la persona que está con él.

**En el saludo**
Cuando al saludar una persona toma la mano y el codo de su interlocutor, trata de demostrar intimidad. Claro que si lo hace con un desconocido, se puede lograr el efecto contrario.

**Objetos en la boca**
Si una persona está a punto de tomar una decisión, se lleva algún objeto a la boca y abstrae la mirada, indica que puede no estar muy segura de lo que está pensando. Es decir, que está dudando.

**Palmas arriba**
Cuando alguien desea ser franco y honesto, de manera inconsciente levanta las palmas de las manos hacia la otra persona. Exhibir las palmas siempre se ha asociado con la verdad.

**Cruzar las manos**
por detrás de la cabeza a menudo es una posición que transmite confianza y sentido de superioridad. El problema es que este gesto suele molestar a muchos interlocutores.

Si va a una entrevista de trabajo...

Juan Vicente Conde, vicepresidente de la Asociación Colombiana de Medicina del Trabajo, afirma que ante una entrevista laboral lo mejor es actuar con naturalidad, pues es difícil controlar todos los gestos y movimientos. Eso no quiere decir que se descuiden ciertos detalles.

Por ejemplo: las actitudes extremas siempre mandan el mensaje contrario. Si se muestra demasiado tenso y cerrado podrá transmitir inseguridad; si adopta una actitud muy relajada, es probable que acabe proyectando desinterés. Conde aconseja vestirse formalmente, sentarse derecho en la silla (no sólo en el borde) y si cruza la pierna, hacerlo con discreción (entrelazarlas excesivamente, en el caso de las mujeres, o acomodar un tobillo sobre la rodilla de la pierna opuesta, en el caso de los hombres, puede no ser muy bien visto). Procure no tocarse la nariz, no frotarse los ojos, no rascarse la cabeza, no mirar hacia el piso siempre y no cruzar los brazos sobre su pecho; estos gestos suelen interpretarse como si dudara, mintiera o rechazara la situación.

Mirar todo el tiempo y fijamente a los ojos del entrevistado no se aconseja, pues se trata de un mensaje no verbal de desafío. Mejor pinte un triángulo imaginario en la frente de su interlocutor, dirija ahí su mirada y no la baje. Así transmitirá seguridad.

CARLOS FRANCISCO FERNÁNDEZ
ASESOR MÉDICO DE EL TIEMPO