

Lo que todo cuerpo está diciendo

Guía de un ex agente del FBI a la lectura rápida Personas

Joe Navarro

El agente especial del FBI (Ret.)

Marvin Karlins, Ph.D.

Para mi abuela, Adelina, cuya marchita
manos cuidadosamente moldeadas a un niño en un hombre.

-Joe NAVARRO

A mi esposa, Edyth, que me ha bendecido con su amor
y me ha enseñado lo que significa ser un ser humano que cuida.

-Marvin Karlins

Contenido

[Prólogo: Veo lo que usted está pensando](#)

[Expresiones de gratitud](#)

[Uno](#)

[El dominio de los secretos de la comunicación no verbal](#)

[Dos](#) de estar Nuestro Legado límbico

[Tres](#) consiguiendo una ventaja en el lenguaje corporal: no verbales de los pies y piernas

[Cuatro](#) extremidades del torso: no verbales del torso, caderas, pecho y hombros

[Cinco](#) conocimiento objetivo a nuestro alcance: no verbales de las armas

[Seis](#)

[Conseguir un apretón: no verbales de las manos y dedos](#)

[Siete](#) de la mente de lona: no verbales de la Cara

[Ocho](#) engaño Detección: Proceder con Precaución!

[Nueve](#) Algunas Consideraciones finales

[Bibliografía](#)

[Términos de búsqueda](#)

[Sobre los autores](#)

[Otros libros de Joe Navarro con Marvin Karlins](#)

[créditos](#)

[Derechos de autor](#)

[Acerca del Editor](#)

PREFACIO

Veo lo que usted está pensando

Marvin Karlins, Ph.D.

T

que el hombre se sentó estoicamente en un extremo de la mesa, creando cuidadosamente sus respuestas al agente del FBI

consultas. Él no era considerado un sospechoso principal en el caso de asesinato. Su coartada era creíble y él

Parecía sincero, pero el agente siguió adelante, sin embargo. Con el consentimiento del sospechoso, se le pidió una

serie de preguntas sobre el arma del crimen:

"Si se hubiera cometido este crimen, podría haber utilizado un arma?"

"Si se hubiera cometido este crimen, podría haber utilizado un cuchillo?"

"Si se hubiera cometido este crimen, ¿le ha usado un picador de hielo?"

"Si se hubiera cometido este crimen, podría haber utilizado un martillo?"

Una de las armas, la selección de hielo, en realidad habían sido utilizados en la comisión del delito, pero que

la información se había mantenido por parte del público. Por lo tanto, sólo el asesino sabría qué objeto fue la

arma del crimen real. A medida que el agente del FBI se redujo la lista de armas, observó al sospechoso cuidadosamente. Cuando se menciona la selección de hielo, los párpados del hombre vino abajo con fuerza y se quedaron abajo hasta

la siguiente arma fue nombrado. El agente instante comprendió el significado del comportamiento del párpado se

había sido testigo, y desde ese momento en adelante el sospechoso "menor" se convirtió en la primera persona de

interés en la investigación. Más tarde confesó el crimen.

Tiza una para Joe Navarro, un ser humano extraordinario que, además de desenmascarar el hielo recoger asesino, se le atribuye la captura de decenas de delincuentes, entre ellos "espías maestros," en un distinguido

carrera de veinticinco años con el FBI. ¿Cómo fue capaz de hacer esto? Si usted le preguntó, en voz baja lo haría

decir, "Se lo debo a ser capaz de leer a la gente."

Joe, resulta que ha pasado toda su vida profesional a estudiar, refinación, y la aplicación de la ciencia de

comunicaciones no verbales-faciales expresiones, gestos, movimientos físicos (kinésica), el cuerpo distancia (proxémica), toque (háptica), la postura, incluso la ropa a descifrar lo que las personas están pensando, cómo van a actuar, y si sus declaraciones son verdaderas o falsas. Esto *no* es bueno noticias para los criminales, terroristas y espías, que, bajo su escrutinio cuidadoso, por lo general dan más de lo

suficientes señales del cuerpo no verbal ("cuenta") para hacer que sus pensamientos e intenciones transparente y detectable.

Es, sin embargo, muy buenas noticias para usted, el lector, porque el mismo conocimiento no verbal Joe se basó en convertirse en un maestro "Spycatcher", "detector de mentiras humano", e instructor en el FBI es lo

que va a compartir con usted para que pueda entender mejor los sentimientos, pensamientos y las intenciones de los
alrededor tuyo. Como reconocido autor y educador, Joe le enseñará la manera de observar como un experto,
detectar y descifrar los comportamientos no verbales de los demás para que pueda interactuar con ellos más
exitosamente. Por negocios o por placer, este conocimiento va a enriquecer y ampliar su vida.
Gran parte de lo que Joe va a compartir con ustedes en este libro ni siquiera fue reconocido hace quince años
por la comunidad científica. Es sólo a través de los recientes avances en la tecnología de escaneo del cerebro y de los nervios
imágenes que los científicos han sido capaces de establecer la validez de los comportamientos Joe será describiendo. A partir de los últimos descubrimientos de la psicología, la neurobiología, la medicina, la sociología,
criminología, estudios de comunicación, y la antropología-plus a su cuarto de siglo de experiencia en el uso
el comportamiento no verbal en su trabajo como agente especial del FBI, Joe es el único calificado para ayudarle
tener éxito en su comprensión de la comunicación no verbal. Su experiencia es reconocido y buscado

página 8

en todo el mundo. Además de ser entrevistado regularmente en programas como *Today Show* de *NBC*, *CNN*
Headline News, *Fox News por cable*, y de *América del ABC de la buena mañana*, se sigue llevando a cabo
seminarios sobre la comunicación no verbal para el FBI y la CIA, así como para otros miembros de la comunidad de inteligencia. Él es un consultor para los sectores bancario y de seguros, así como a las principales
bufetes de abogados en los Estados Unidos y en el extranjero. Joe también enseña en la Universidad de Saint Leo y en varios
las facultades de medicina en los Estados Unidos, donde sus percepciones únicas sobre el no verbal la comunicación han encontrado una audiencia receptiva entre muchos, incluidos los médicos que deseen evaluar
los pacientes con mayor velocidad y precisión. La combinación de Joe de destrezas académicas y ocupacionales
credenciales acopladas con su magistral análisis de la comunicación no verbal en la vida real, de alto situaciones-tiene participaciones lo puso aparte y en la vanguardia de la experiencia no verbal, como usted
descubrir en este libro.
Después de trabajar con Joe, asistir a sus seminarios, y poner sus ideas en práctica en mi propia vida, creen firmemente que el material contenido en estas páginas representa un gran avance en nuestra comprensión de todos
las cosas no verbales. Digo esto como un psicólogo que se involucró en este proyecto de escritura, porque
Yo estaba emocionado por el trabajo pionero de Joe en el aprovechamiento del conocimiento *científico* de la no verbal
comunicaciones para alcanzar los objetivos profesionales y el éxito personal.
También me impresionó por su razonada, enfoque cuidadoso con el tema. Por ejemplo, mientras se

observa
no verbales nos permite obtener una "lectura precisa" en muchos tipos de comportamiento, Joe nos advierte que el uso
el lenguaje corporal para detectar el engaño es una tarea particularmente difícil y desafiante. Esta es una significativa
una visión en rara vez se reconoce por laicos o por la aplicación de la ley por la comunidad y sirve como una
recordatorio punzante crítica y tener *mucho* cuidado antes de declarar que una persona sea honesta o deshonesto sobre la base de sus comportamientos no verbales.
A diferencia de muchos otros libros sobre el comportamiento no verbal, la información presentada en este documento se basa en
hechos científicos y resultados probados en el campo y no en opiniones personales y las especulaciones de sillón.
Además, el texto pone de relieve lo que otros trabajos publicados a menudo ignoran: el papel fundamental que desempeña la
sistema límbico del cerebro humano para comprender y utilizar con eficacia las señales no verbales. El lenguaje silencioso del cuerpo puede ser suya para dominar. Ya sea que usted está estudiando no verbales
porque quiere salir adelante en su trabajo o simplemente quieren llevarse mejor con amigos y familiares,
Este libro está diseñado para usted. Ganando dominio requerirá un cuidadoso examen de los capítulos que siguen, además de un compromiso de pasar algún tiempo grave y el aprendizaje y la aplicación de la energía de Joe
enseñanzas en sus rutinas diarias.
La gente que lee con éxito el aprendizaje, la decodificación, y la utilización de la conducta no verbal para predecir
las acciones humanas es una tarea bien merece su atención, que ofrece amplias recompensas por el esfuerzo
gastada. Así plantar sus pies firmemente en el suelo, gire a la página siguiente, y estar listo para aprender y
ver para aquellos de suma importancia comportamientos no verbales que Joe se le enseña. No va a ser largo
antes de descubrir, con sólo un vistazo, lo que todo *el cuerpo* está diciendo.

EXPRESIONES DE GRATITUD

W

uando empecé a escribir los primeros borradores de este libro, me di cuenta de que este proyecto había sido durante mucho tiempo en el
fabricación. No empezó con mi interés por la lectura sobre el comportamiento no verbal, ni en perseguirla
académicamente, ni en el FBI. Más bien, en un sentido real, que comenzó con mi familia muchos años antes.

Aprendí a leer los otros principalmente de las enseñanzas de mis padres, Albert y Mariana López, y mi abuela, Adelina Paniagua Espino. Cada uno en su propio camino me enseñó algo diferente acerca de la importancia y el poder de la comunicación no verbal. De mi madre, supe que no verbales son de gran valor en el trato con los demás. Un comportamiento sutil, ella me enseñó, puede evitar una

situación incómoda o puede hacer que alguien se sienta completamente cómodo, una habilidad que ha realizado sin esfuerzo toda su vida. De mi padre, he aprendido el poder de expresión; con una mirada que puede comunicar volúmenes con una claridad exquisita. Él es un hombre que inspira respeto, sólo por estar. Y de mi abuela, a quien dedico este libro, he aprendido que los pequeños comportamientos tienen un gran importancia: una sonrisa, una inclinación de la cabeza, un toque suave en el momento adecuado puede transmitir tanto; incluso puede curar.

Estas cosas me enseñaron todos los días, y al hacerlo, me prepararon para observar más acertadamente el mundo a mi alrededor. Sus enseñanzas, así como los de muchos otros se encuentran en estas páginas.

Mientras estaba en la Universidad Brigham Young, J. Wesley Sherwood, Richard Townsend, y Dean Clive Winn II me enseñó mucho sobre el trabajo de la policía y los criminales de observación. Más tarde, en el FBI, la gente tales como Doug Gregory, Tom Riley, Julian "Jay" Koerner, el Dr. Richard Ault, y David G. Mayor enseñó Me los matices sutiles de contrainteligencia y el comportamiento de espionaje. A ellos agradezco afilar mis habilidades a la gente pasar. Del mismo modo, tengo que agradecer al Dr. John Schafer, ex agente del FBI y miembro del Programa de Análisis de Conducta de élite de la oficina, que me animó a escribir y me permitió ser su coautor en múltiples ocasiones. Marc Reeser, que estaba conmigo en el trincheras captura de espías durante tanto tiempo, también merece mi reconocimiento. A mis otros colegas, y hay eran muchos en la División de Seguridad Nacional del FBI, gracias por todo su apoyo.

Con los años, el FBI aseguró que se nos enseñó por los mejores, y así a manos de profesores Joe Kulis, Paul Ekman, Maureen O'Sullivan, Mark Frank, M. Bella DePaulo, Aldert Vrij, Reid Meloy, y Judy Burgoon he aprendido acerca de la investigación sobre la comunicación no verbal directamente o mediante su escritos. He desarrollado una amistad con muchos de estos individuos, incluyendo a David Givens, quien dirige el Centro de Estudios no verbales en Spokane, Washington, y cuyos escritos, enseñanzas, y advertencias que se han tomado en serio. Sus investigaciones y escritos han enriquecido mi vida, y tengo incluido su trabajo en este volumen, así como la de otros gigantes como Desmond Morris, Edward Hall, y Charles Darwin, que lo empezó todo, con su libro seminal *La expresión de las emociones en el hombre y los animales*.

Si bien estas personas proporcionaron el marco académico, otros contribuyeron a su manera a este proyecto, y debo reconocer individualmente. Mi querida amiga Elizabeth Lee Barron, en el Universidad de Tampa, es un regalo del cielo cuando se trata de investigar. También estoy en deuda con el Dr. Phil Quinn en la Universidad de Tampa y al profesor Barry Glover, de la Universidad de Saint Leo, por sus años de la amistad y la buena disposición para dar cabida a mi agenda.

Este libro no sería lo mismo sin fotografías, y por eso estoy agradecido por el trabajo de reconocido fotógrafo Marcos Wemple. Mi gratitud también a Ashlee B. Castillo, mi

auxiliar administrativo, que, cuando se le preguntó si estaba dispuesto a hacer caras para un libro, se limitó a decir,

"Claro, ¿por qué no?" Ustedes son grandes. También quiero dar las gracias a Tampa artista David R.

Andrade por su
ilustraciones.

Mateo Benjamin, mi editor siempre paciente de Harper Collins, poner este proyecto en conjunto y se merece

mi alabanza por ser un caballero y un profesional consumado. Mi alabanza también va al Ejecutivo Editor Toni Sciarra, que trabajó tan diligentemente para finalizar este proyecto. Mateo y Toni trabajan con una

maravilloso equipo de personas en Harper Collins, incluyendo correctora de Paula Cooper, a quien le debo

Muchas gracias. Y como antes, quiero agradecer al Dr. Marvin Karlins para una vez más dar forma a mis ideas en

este libro y por sus amables palabras en el prólogo.

Mi gratitud a mi querida amiga la doctora Elizabeth A. Murray, un verdadero científico y educador, quien

se tomó el tiempo de su intensa actividad docente para editar los primeros borradores de este manuscrito y compartir su

conocimiento voluminosa del cuerpo humano.

Para mi familia, todo de mi familia, cerca y lejos-Te agradezco que me tolerar y mi escritura cuando debería haber sido relajante con usted. Para Luca, *muito obrigado*. Para mi hija, Stephanie, que dan gracias todos los días por su alma amorosa.

Todas estas personas han contribuido a este libro de alguna manera; su conocimiento y comprensión, pequeños y grandes, es compartido con ustedes en este documento. Escribí este libro con el conocimiento de que muchos de sobria

que va a utilizar esta información en su vida diaria. A tal fin, he trabajado asiduamente para presentar tanto la ciencia como la información empírica con diligencia y claridad. Si hay algún error en este libro, son mi responsabilidad y sólo mía.

Hay un viejo dicho latino, "Qui Docet, discit" (El que enseña, aprende). En muchos sentidos, la escritura es

no es diferente; se trata de un proceso de aprendizaje y exigente, que al final de la jornada ha sido una Placer. Tengo la esperanza de que cuando se llega al final de este libro, usted también se ha ganado una profundo conocimiento de cómo nos comunicamos de forma no verbal, y que se enriquecerá su vida, como

la mía ha sido, al saber lo que cada *cuerpo* está diciendo.

Joe Navarro

Tampa, Florida

de agosto de de 2007

[El dominio de los secretos de la comunicación no verbal](#)

W

iempre que le estoy enseñando a la gente acerca de "lenguaje corporal", se preguntó invariablemente a esta pregunta. "Joe, lo

se interesó en el estudio de la conducta no verbal en el primer lugar? "No era algo que tenía planeado hacer, ni fue el resultado de cierta fascinación a largo plazo con el tema. Era mucho más

los pies en la tierra que eso. Fue un interés nace de la necesidad, la necesidad de adaptarse con éxito a una totalmente nueva forma de vida. Cuando tenía ocho años, llegué a Estados Unidos como un exiliado de Cuba. Dejamos sólo una Unos meses después de la invasión de Playa Girón, y honestamente pensamos que estaríamos aquí sólo por un corto mientras que los refugiados. Incapaz de hablar Inglés en un primer momento, hice lo que miles de otros inmigrantes de venir a este país haber hecho. Aprendí rápidamente que para encajar con mis nuevos compañeros de clase en la escuela, que tenía que estar al tanto de -y-Sensibles a la "otra" lengua alrededor de mí, el lenguaje de la conducta no verbal. encuentre eso era un lenguaje que *podiera* traducir y entender inmediatamente. En mi mente joven, vi la humana cuerpo como una especie de valla publicitaria que ha transmitido (anuncia) lo que una persona estaba pensando a través de gestos, expresiones faciales y movimientos físicos que podía leer. Con el tiempo, obviamente, aprendí Inglés -e Incluso perdió algo de habilidad con los españoles de lenguaje, pero los no verbales, nunca olvidé. yo descubierto a una edad más temprana que siempre podía confiar en la comunicación no verbal. Aprendí a usar el lenguaje corporal para descifrar lo que mis compañeros de clase y maestros estaban tratando de comunicar a mí y cómo se sentían acerca de mí. Una de las primeras cosas que noté fue que los estudiantes o maestros que realmente les gustaba que me gustaría plantear (o arco) sus cejas cuando vio por primera vez a caminar en la habitación. Por otro lado, aquellos individuos que no eran demasiado amable hacia mí serían bizquera sus ojos ligeramente cuando aparecí, un comportamiento que observó en una ocasión que nunca se olvida. He utilizado esta información no verbal, como tantos otros inmigrantes tienen, de forma rápida para evaluar y desarrollar amistades, para comunicarse a pesar de la barrera del idioma obvio, para evitar enemigos, y en la crianza relaciones saludables. Muchos años más tarde me gustaría utilizar estos mismos comportamientos no verbales para resolver los ojos crímenes como un agente especial de la Oficina Federal de Investigaciones (FBI) (véase el cuadro 1). Sobre la base de mi formación, la educación y la formación, quiero que le enseñe a ver el mundo como un FBI experto en comunicación no verbal lo ve: como un entorno vivo, dinámico en el que todos los seres humanos interacción resuena con la información, y como una oportunidad para utilizar el lenguaje silencioso del cuerpo de enriquecer su conocimiento de lo que la gente está pensando, sintiendo, y con la intención de hacer. Usando este conocimiento le ayudará a sobresalir entre los demás. Sino que también le proteja y le dará una idea previamente oculta en el comportamiento humano.

¿QUÉ EXACTLYIS comunicación no verbal?

La comunicación no verbal, a menudo referido como el comportamiento no verbal o lenguaje corporal, es un medio de

transmitir información al igual que la palabra hablada, excepto que se logra a través de la cara expresiones, gestos, tocando (háptica), los movimientos físicos (kinésica), la postura, los adornos corporales (ropa, joyas, peinado, tatuajes, etc.), e incluso el tono, timbre y volumen de un individuo de voz (en lugar de contenido hablado). Comportamientos no verbales comprenden aproximadamente de 60 a 65 por ciento de toda la comunicación interpersonal y, durante el acto sexual, puede constituir el 100 por ciento de la comunicación entre los socios (Burgoon, 1994, 229-285).

CAJA

1: EN EL parpadeo de un ojo

"Eye-bloqueo" es un comportamiento no verbal que puede ocurrir cuando nos sentimos amenazados y / o no le gusta

lo que vemos. Entrecerrando los ojos (como en el caso de mis compañeros de clase, descrito anteriormente) y de cierre o

blindando nuestros ojos son las acciones que se han desarrollado para proteger al cerebro de "ver" no deseable

imágenes y para comunicar nuestro desprecio hacia los demás.

Como investigador, he utilizado los comportamientos de los ojos de bloqueo para ayudar en la investigación de incendios de un

trágico incendio de un hotel en Puerto Rico que se cobró noventa y siete vidas. Un guardia de seguridad fue objeto de

sospecha inmediata debido a que el fuego comenzó en un área donde se le asignó. Uno de los formas en las que se determina que no tenía nada que ver con que inicia el incendio fue por él algunos muy pidiendo

preguntas específicas en cuanto a donde estaba antes del incendio, en el momento del incendio, y si o no

se inició el fuego. Después de cada pregunta Observé su rostro en busca de signos reveladores de ojo-bloque

comportamiento. Sus ojos se bloquean solamente cuando se le preguntó acerca de dónde estaba cuando comenzó el incendio.

Por extraño que, por el contrario, no parecía preocupado por la pregunta: "¿Ha activado el fuego?" Esto me dijo

el verdadero problema era su ubicación en el momento del incendio, no su posible participación en el establecimiento de la

fuego. Fue interrogado más sobre este tema por los investigadores principales y, finalmente admitido en dejar su puesto para visitar a su novia, que también trabajaba en el hotel. Por desgracia, mientras estaba ido, los incendiarios entraron en la zona que debería haber estado vigilando y provocaron el incendio.

En este caso, el comportamiento del ojo de bloqueo del guardia nos dio la idea de que teníamos que seguir una línea

cuestionamiento de que con el tiempo se rompió la caja abierta. Al final, tres incendiarios responsable de la

trágico incendio fueron detenidos y condenados por el crimen. El guardia de seguridad, mientras que lamentablemente

negligente y cargado con una enorme culpa, no era, sin embargo, el culpable.

La comunicación no verbal también puede revelar de una persona verdaderos pensamientos,

sentimientos e intenciones. por esta razón, los comportamientos no verbales se refiere a veces como *dice* (que nos dicen acerca de la persona verdadero estado de ánimo). Debido a que las personas no siempre son conscientes de que se están comunicando de manera no verbal, corporal el lenguaje es a menudo más honestos que los pronunciamientos verbales de un individuo, que son conscientemente hecho a mano para cumplir con los objetivos del orador (ver cuadro 2).

CAJA

2: Las acciones hablan más que las palabras

Un ejemplo memorable de cómo el lenguaje corporal a veces puede ser más veraz que verbal idioma implicó la violación de una mujer joven en la reserva india en Arizona Parker. UN sospechoso en el caso fue llevado para ser interrogado. Sus palabras sonaban convincentes y su historia era plausible. Él dijo que no había visto a la víctima y al mismo tiempo en un campo había bajado hilera de algodón, giró a la izquierda, y luego se dirigió directamente a su casa. Mientras mis colegas apuntadas

página 14

notas sobre lo que estaban escuchando, mantuve mis ojos en el sospechoso y vi que, como se dijo la historia de girar a la izquierda y volver a casa, con la mano *un gesto hacia su derecha*, que era exactamente el dirección en la que llevó a la escena de la violación. Si no hubiera estado observando, no me habría llamado la discrepancia entre su verbal ("Me fui quedando") y no verbal (señalando a la derecha) comportamiento. Pero una vez que lo vi yo sospechaba que estaba mintiendo. Esperé un rato y luego lo confronté de nuevo, y al final él confesó el crimen. Cada vez que su observación de la conducta no verbal de otra persona que le ayuda a entender de la persona sentimientos, intenciones o acciones -o aclara sus palabras habladas, entonces usted tiene decodificado con éxito y se utiliza este medio de silencioso.

USO DE conducta no verbal para mejorar su VIDA

Ha sido bien establecido por los investigadores que aquellos que pueden leer e interpretar con eficacia la comunicación no verbal, y cómo gestionar los perciben los demás, disfrutarán de un mayor éxito en la vida que las personas que carecen de esta habilidad (Goleman, 1995, 13-92). Es el objetivo de este libro que le enseñe la forma de observar el mundo a su alrededor y para determinar el significado de no verbales en cualquier entorno. Esta poderoso conocimiento mejorará sus interacciones personales y enriquecer su vida, ya que tiene la mina. Una de las cosas fascinantes sobre una apreciación de la conducta no verbal es su carácter universal aplicabilidad. Funciona en todas partes los seres humanos interactúan. No verbales son ubicuos y fiables. Una vez tu sabe lo que significa un comportamiento no verbal específico, puede utilizar esa información en cualquier número de diferentes condiciones y en todo tipo de entornos. De hecho, es difícil para interactuar eficazmente sin no verbales. Si alguna vez se preguntó por qué las personas siguen volando a las reuniones en la era de los ordenadores,

mensajes de texto, correos electrónicos, teléfonos y video conferencia, es debido a la necesidad de expresar y observar la comunicación no verbal en persona. No hay nada como ver a los no verbales de cerca y personal. ¿Por qué? Porque no verbales son poderosos y tienen sentido. Lo que se aprende de este libro, usted será capaz de aplicar a cualquier situación, en cualquier contexto. El caso en cuestión (véase el cuadro 3 en la próxima página):

CAJA

3: DAR ADOCTOR LA PARTE SUPERIOR DE LA MANO

Hace varios meses presenté un seminario a un grupo de jugadores de póquer sobre cómo utilizar no verbal

comportamiento para leer las manos de sus oponentes y ganar más dinero en las mesas. Dado que el póquer es una

juego que hace hincapié en un farol y el engaño, los jugadores tienen un gran interés en ser capaz de leer

el habla de sus oponentes. Para ellos, la decodificación de la comunicación no verbal es fundamental para el éxito.

Mientras que muchos eran agradecido por las ideas que proporcionamos, en todo lo que me sorprendió fue la cantidad de seminario

los participantes fueron capaces de ver el valor de la comprensión y utilización de la conducta no verbal más allá

la mesa de póquer.

Dos semanas después de terminar la sesión, recibí un correo electrónico de uno de los participantes, una

página 15

médico de Texas. "Lo que me parece más increíble", me escribieron, "es que lo que había aprendido en su seminario también me ha ayudado en mi práctica. Los no verbales que nos enseñaron con el fin de leer el póker

jugadores me han ayudado a leer mis pacientes, también. Ahora puedo sentir cuando están incómodos, confianza, o no ser del todo sincero. "La nota del doctor habla de la universalidad de no verbales y su valor en todas las facetas de la vida.

DOMINIO comunicación no verbal REQUIERE UNA ASOCIACIÓN

Estoy convencido de que cualquier persona que posea una inteligencia normal puede aprender a usar no verbal

la comunicación a una mejor a sí mismos. Lo sé porque durante los últimos dos decenios he enseñado miles de personas, al igual que usted, cómo decodificar correctamente el comportamiento no verbal y el uso que se

información para enriquecer sus vidas, las vidas de sus seres queridos, y para lograr su personal y metas profesionales. Para lograr esto, sin embargo, requiere que usted y yo establecer una trabajadora asociación, contribuyendo cada uno con algo de importancia en nuestro esfuerzo mutuo.

Después de los diez mandamientos para observar y decodificación no verbal comunicaciones con éxito

La gente que lee con éxito para la recogida de inteligencia no verbal para evaluar sus pensamientos, sentimientos, y

-intenciones es una habilidad que requiere práctica constante y una formación adecuada. Para ayudarle en la formación

lado, quiero ofrecerle algunas pautas importantes mandamientos-o-para maximizar su eficacia en la lectura no verbales. A medida que incorporan estos mandamientos en su vida cotidiana y hacerlos parte de su rutina, pronto se convertirá en una segunda naturaleza para usted, que necesitan poca, o ninguna, pensamiento consciente. Es mucho como aprender a conducir. ¿Recuerdas la primera vez que dio una que ir?

Si fueras como yo, que estaban tan preocupados con el funcionamiento del vehículo que era difícil hacer un seguimiento

lo que estaba haciendo *en el interior* del coche y concentrarse en lo que estaba ocurriendo en la calle *fuera* de la

Mismo tiempo. Fue sólo cuando se sintió cómodo al volante que se haya podido ampliar su el enfoque para abarcar el entorno de conducción total. Esa es la forma en que está con el comportamiento no verbal. Una vez

a dominar la mecánica de la utilización eficaz de la comunicación no verbal, se convertirá en automático y

usted puede enfocar su atención en la decodificación del mundo que le rodea.

Mandamiento 1: Ser un observador competente de su entorno.

Esto es lo más

requisito básico para cualquier persona que desee descodificar y utilizar la comunicación no verbal.

Imagine la locura de tratar de escuchar a alguien con tapones en los oídos. No podíamos oír el mensaje y todo lo que se dijo que se perdió en nosotros. Por lo tanto, la mayoría de los oyentes intención no van por ahí

el uso de tapones para los oídos! Sin embargo, cuando se trata de ver el lenguaje silencioso de la conducta no verbal, muchos

los espectadores bien podría ser el uso de vendas de los ojos, como ajeno como lo son para las señales del cuerpo alrededor

ellos. Considera esto. Del mismo modo que *la escucha* atenta es fundamental para la comprensión de nuestros pronunciamientos verbales,

por lo que *la observación* cuidadosa es vital para la comprensión de nuestro lenguaje corporal. Whoa! No se limite a pasar rápidamente por

esa frase y seguir leyendo. Lo que se afirma es crítica. *Concertada* (con esfuerzo) *la observación* -es absolutamente esencial para la lectura de la gente y detectar si existe el no verbal dice con éxito.

El problema es que la mayoría de las personas pasan la vida buscando pero no realmente ver, o, como Sherlock

Holmes, el detective meticolosa Inglés, declaró a su compañero, el doctor Watson, "Usted ve, pero lo hace

no observa. "Lamentablemente, la mayoría de las personas ver su entorno con una cantidad mínima de esfuerzo de observación. Tales personas son ajenos a los cambios sutiles en su mundo. Ellos son conscientes de

el rico tapiz de detalles que les rodea, como el sutil movimiento de la mano o el pie de una persona que podría traicionar sus pensamientos o intenciones.

De hecho, diversos estudios científicos han demostrado la gente a ser observadores pobres de su mundo.

Por ejemplo, cuando un hombre vestido con un traje de gorila caminaba delante de un grupo de estudiantes mientras que otras

las actividades se llevan a cabo, la mitad de los estudiantes ni siquiera notaron el gorila en medio de

ellos (Simons y

Chabris, 1999, 1059-1074)!

Individuos de observación-empobrecido carecen de lo que los pilotos de avión se refieren como "conocimiento de la situación"

que es una sensación de que uno es en todo momento; que no tienen una imagen mental sólida de lo que es exactamente

pasando alrededor de ellos o incluso delante de ellos. Pídeles que entren en una habitación extraña llena de gente,

darles la oportunidad de mirar a su alrededor, y luego diles que cierren los ojos e informen de lo que vieron.

Usted sería sorprendido por su incapacidad de recordar incluso las características más evidentes en la habitación.

Me parece desalentador con qué frecuencia nos encontramos con alguien o leemos acerca de alguien que siempre parece

para ser sorprendido por los acontecimientos de la vida. Las quejas de estos individuos son casi siempre los mismos:

"Mi esposa acaba de presentar una demanda de divorcio. Nunca tuve una pista que no estaba contento con nuestro matrimonio "

"El consejero me dice que mi hijo se ha consumido cocaína durante tres años. No tenía idea que él tenía un problema de las drogas "

"Yo estaba discutiendo con este individuo y de la nada me dio un puñetazo que lechón. Nunca lo vi viniendo."

"Pienso que el jefe estaba bastante contento con mi rendimiento en el trabajo. No tenía idea de que iba a

ser despedido."

Estos son los tipos de declaraciones hechas por los hombres y mujeres que nunca han aprendido a observar

el mundo alrededor de ellos de manera eficaz. Tales deficiencias no son sorprendentes, en realidad. Después de todo, a medida que crecemos

desde niños hasta adultos, que nunca dan instrucciones sobre la manera de observar las señales no verbales de los demás.

No hay clases en la escuela primaria, secundaria o universidad que enseñan a la gente de situación conciencia. Si tienes suerte, te enseñan a ser más observador. Si no lo hace, se le pasa a cabo en una increíble cantidad de información útil que puede ayudar a evitar problemas y hacer su vida más satisfactoria, ya sea cuando citas, en el trabajo o con la familia.

Afortunadamente, la observación es una habilidad que se puede aprender. No tenemos que pasar por la vida siendo

cegado. Por otra parte, debido a que es una habilidad, podemos conseguir mejor en él con el tipo correcto de formación y

práctica. Si está observacionalmente "desafiado", no se desespere. Usted puede superar su debilidad en esta área si usted está dispuesto a dedicar tiempo y esfuerzo para la observación de su mundo más concienzudamente.

Lo que hay que hacer es hacer la observación-concertada de observación, una forma de vida. Dándose cuenta

del mundo que te rodea no es un acto pasivo. Es un consciente y deliberado comportamiento, algo que requiere esfuerzo, energía y concentración para lograr, y la *práctica constante* de mantener. La

observación es

como un músculo. Se hace más fuerte con el uso y se atrofia y sin uso. Ejercitar el músculo de la observación

y se convertirá en una más potente decodificador del mundo que le rodea.

Por cierto, cuando hablo de observación concertada, yo estoy pidiendo a utilizar todos sus sentidos, no sólo su sentido de la vista. Cada vez que entro en mi apartamento, me tomo una respiración profunda.

Si las cosas no huelen

"Normal" me convierto en cuestión. Una vez que detecta el ligero olor persistente de humo de cigarrillo cuando

volver a casa de un viaje. Mi nariz me alertó sobre un posible peligro mucho antes de que mis ojos podían escanear mi

apartamento. Resultó que el hombre de mantenimiento apartamento había sido por fijar una tubería con fugas, y la

humo en la ropa y la piel todavía estaban flotando en el aire varias horas más tarde. Afortunadamente, era un

bienvenida intruso, pero podría haber sido con la misma facilidad que un ladrón al acecho en la habitación de al lado. los

punto es, mediante el uso de todos los sentidos, que estaba en mejores condiciones para evaluar mi entorno y contribuir a mi propia

la seguridad y el bienestar.

Mandamiento 2: Observar en su contexto es clave para la comprensión no verbal comportamiento.

Al tratar de comprender el comportamiento no verbal en situaciones de la vida real, la que más entender el *contexto* en *el* que se lleva a cabo, mejor se encontrará en la comprensión de lo que significa.

Por ejemplo, después de un accidente de tráfico, espero que la gente esté en estado de shock y para pasear con la vista

aturdido. Espero sus manos para sacudir e incluso para que puedan tomar decisiones pobres como entrar en

trafico en sentido contrario. (Esta es la razón por oficiales le piden que se quede en su coche.) ¿Por qué? Después de un accidente, la gente

están sufriendo los efectos de un secuestro completa del "pensamiento" del cerebro por una región del cerebro conocida

como el *sistema límbico*. El resultado de este secuestro incluye comportamientos tales como temblores, desorientación,

nerviosismo y malestar. En el contexto, estas acciones son de esperar y confirmar el estrés de

El accidente. Durante una entrevista de trabajo, lo que los solicitantes cuentan nervioso al principio y por eso

nerviosismo se disipe. Si aparece de nuevo cuando hago preguntas específicas, entonces me pregunto por qué estos comportamientos nerviosos han presentado de repente de nuevo.

Mandamiento 3: Aprender a reconocer y decodificar los comportamientos no verbales que son universal.

Algunos comportamientos corporales se consideran universales porque se exhiben de manera similar por

la mayoría de la gente. Por ejemplo, cuando la gente presionan sus labios juntos de una manera que parece que sean

desaparecer, es una señal clara y común que son problemas y algo está mal. Esta

conducta no verbal, conocida como *la compresión de labios*, es uno de los *universales dice* que describiré

en los capítulos siguientes (véase el recuadro 4). Cuantos más de estos universales no verbales que puede reconocer y interpretar con precisión, más eficaz será en la evaluación de los pensamientos, sentimientos e intenciones de quienes le rodean.

CAJA

4: APURSING DE LABIOS supone un ahorro EN BUQUES

página 18

Universal habla de los labios eran muy útiles para mí durante una consultoría con una británica compañía de envíos. Mi cliente británica me había pedido que sentarse a través de sus negociaciones contractuales con una gran corporación multinacional que se prepara a sus buques. Estuve de acuerdo y sugirió que el contrato propuesto se presentará punto por punto, con el acuerdo que se alcance en cada artículo antes de seguir adelante. De esa manera podría vigilar de cerca al negociador corporativa para los no verbales que podrían revelar información útil para mi cliente. "Te voy a pasar una nota si diviso algo que necesita su atención," le dije a mi cliente y luego asentado atrás para observar las Partes revisen la cláusula de contrato por parte de la cláusula. No tuve que esperar mucho antes de ver un tell importante. Cuando una cláusula detallando el equipamiento de una parte específica de la buque fue involucrando fase de construcción millones de dólares, el principal negociador de una lectura la multinacional frunció los labios, una clara indicación de que algo en esta parte de la contrato no era de su agrado.

Pasé una nota a mi cliente, advirtiéndole que esta cláusula especial en el contrato era contenciosa o problemático y debe ser revisado y discutido a fondo mientras estábamos todos aún juntos.

Al confrontar el problema en ese momento, y se centra en los detalles de la cláusula en cuestión -el dos negociadores fueron capaces de forjar un acuerdo cara a cara, que terminó ahorro de mi cliente 13,5 millones de dólares. señal no verbal del negociador de desagrado fue el evidencia clave necesaria para detectar un acuerdo específico con problemand inmediata y eficaz.

Mandamiento 4: Aprender a reconocer y decodificar idiosincrásica no verbal comportamientos.

comportamientos no verbales universales constituyen un grupo de señales corporales: los que son relativamente el mismo para todo el mundo. Hay un segundo tipo de señal de cuerpo que se llama una *idiosincrásica*

conducta no verbal, lo cual es una señal de que es relativamente única para un individuo en particular. En un intento de identificar las señales idiosincrásicas, tendrá que estar a la expectativa de *comportamiento*

patrones en las personas que interactúan con sobre una base regular (amigos, familiares, compañeros de trabajo, las personas que proporcionar bienes o servicios a usted sobre una base constante). Cuanto más conoces a una persona, o de la

ya que interactúa con él o ella, más fácil será para descubrir esta información, ya que se tener una base de datos más grande sobre la cual hacer sus juicios. Por ejemplo, si usted nota que su hijo adolescente

se rasca la cabeza y se muerde el labio cuando él está a punto de tomar una prueba, esto puede ser una idiosincrásica fiable

dicen que habla de su nerviosismo o falta de preparación. Sin duda, esto se ha convertido en parte de su repertorio para hacer frente al estrés, y verá una y otra vez porque "el mejor predictor de comportamiento futuro es el comportamiento pasado".

Mandamiento 5: Al interactuar con los demás, tratar de establecer su línea de base comportamientos.

Con el fin de conseguir una manija en los *comportamientos de línea de base* de las personas con las que regularmente interactuar, es necesario tener en cuenta cómo se ven normalmente, la forma en que normalmente se sientan, donde colocan sus manos, la posición habitual de sus pies, su postura y expresiones faciales comunes, la inclinación de sus cabezas, y aun cuando por lo general, colocar o mantener sus posesiones, como un monedero (ver Las figuras 1 y 2). Tienes que ser capaz de diferenciar entre la cara "normal" y su "estresado" cara.

página 19

No obtener una línea de base que pone en la misma posición que los padres que nunca mirar hacia abajo a su hijo de la garganta hasta que el hijo se enferma. Llamen al médico y tratar de describir lo que ven en el interior, pero no tienen medios para hacer una comparación, ya que nunca se vio a la garganta del niño cuando él o ella estaba sano. Mediante el examen de lo que es normal, empezamos a reconocer e identificar lo que es anormal.

Incluso en un solo encuentro con alguien, debe intentar tener en cuenta su "posición inicial" al comienzo de su interacción. El establecimiento de la línea base del comportamiento de una persona es fundamental, ya que le permite determinar cuando él o ella se aparta de ella, que puede ser muy importante y informativo (véase el recuadro 5).

Higo. 1 Nota características de la cara cuando no estresados. Los ojos están relajados y los labios deben ser completo.

Higo. 2 Un estresado cara está en tensión y ligeramente retorcido, las cejas son tejidas, y el frente se arrugó.

Mandamiento 6: Siempre trate de ver a la gente para múltiples dice-comportamientos que ocurrir en grupos o en sucesión.

Su precisión en la lectura de la gente se verá reforzada cuando se observan *múltiples dice*, o agrupaciones de las señales del cuerpo comportamiento en la que apoyarse. Estas señales funcionan juntas como las piezas de un rompecabezas. Cuantas más piezas del rompecabezas que posees, mejor será su

posibilidades de poner a todos juntos y ver la imagen que representan. Para ilustrar, si veo una competidor de negocios mostrar un patrón de comportamientos de estrés, seguido de cerca por la pacificación de los comportamientos, lo pueden estar más seguros de que ella es la posición de negociación del froma de debilidad.

página 20

Mandamiento 7: Es importante buscar cambios en el comportamiento de una persona que

puede indicar cambios en los pensamientos, emociones, intereses, o la intención.

Repentinos *cambios* en

comportamiento puede ayudar a revelar cómo una persona se está procesando la información o la adaptación a contenido emocional. UN

niño que está exhibiendo vértigo y alegría ante la perspectiva de entrar en un parque temático va a cambiar su

el comportamiento inmediatamente después de conocer el parque está cerrado. Los adultos no son diferentes. Cuando conseguimos mal

noticias sobre el teléfono o ver algo que nos puede hacer daño, nuestros cuerpos reflejan que el cambio inmediatamente.

CAJA

5: ¿ES LA MATERIA ARELATIVE

Imagine por un momento que usted es el padre de un niño de ocho años de edad, que está esperando en la cola para

saludar a los familiares en una reunión familiar. Como se trata de un ritual anual, que ha estado con su hijo

en numerosas ocasiones mientras esperaba su turno para saludar a todo el mundo. Nunca se ha dudado ejecutar y dar a los miembros de la familia un fuerte abrazo. Sin embargo, en esta ocasión, cuando llega el momento de

abrazar a su tío Harry, se queda rígida y congelada en su lugar.

"¿Cuál es el problema?" Le susurro a él, empujando su tío himtoward de espera.

Su hijo no dice nada, pero él es muy reacio a responder a la señal física.

¿Qué debe hacer? Lo importante a destacar aquí es que el comportamiento de su hijo es una desviación de su comportamiento de línea de base. En el pasado, nunca ha dudado en saludar a su tío con una

abrazo. ¿Por qué el cambio de comportamiento? Su respuesta "congelación" sugiere que él se siente amenazado o

algo negativo. Tal vez no hay ninguna razón justificada por su miedo, sino al observador y con sensatez padre prudente, una señal de aviso debe apagarse. desviación de su hijo de su anterior comportamiento sugiere que algo negativo podría haber ocurrido entre él y su tío desde su última reunión. Tal vez fue un simple desacuerdo, la torpeza de la juventud, o una reacción al tratamiento preferencial del tío de los demás. Por otra parte, este comportamiento podría indicar

algo mucho más siniestro. El punto es que un cambio en el comportamiento de la línea de base de una persona

sugiere que algo podría estar mal y, en este caso particular, probablemente merece más atención.

Los cambios en el comportamiento de una persona también puede revelar su interés o intenciones en cierta

circunstancias. La observación cuidadosa de tales cambios puede permitir a predecir cosas antes de que suceder, claro que le da una ventaja, sobre todo si la inminente acción podría causar daño a usted u otras personas (véase el recuadro 6).

Mandamiento 8: Aprender a detectar las señales no verbales falsas o engañosas está también crítico.

La capacidad de distinguir entre auténticas y *señales engañosas* requiere práctica y experiencia. No sólo se requiere la observación concertada, pero también algo de un juicio cuidadoso.

En los capítulos

venir, te voy a enseñar las diferencias sutiles en acciones de una persona que revelan si un comportamiento es

honesto o deshonesto, lo que aumenta sus posibilidades de obtener una lectura precisa de la persona con la que se trata.

Mandamiento 9: Conocer cómo distinguir entre la comodidad y el malestar

le ayudará a centrarse en los comportamientos más importantes para la decodificación no verbal comunicaciones.

Tener un comportamiento no verbal estudiado la mayor parte de mi vida adulta, me he dado cuenta de que hay dos cosas principales que debe buscar y centrarse en: *la comodidad y el malestar*. Esto es fundamental para la forma en que se enseña la comunicación no verbal. Aprender a leer las señales de comodidad e incomodidad

(comportamientos) en los demás con precisión ayudará a descifrar lo que sus cuerpos y mentes son verdaderamente

diciendo. En caso de duda en cuanto a qué significa un comportamiento, pregúntese si parece que es un comportamiento de comodidad

(Por ejemplo, la alegría, la felicidad, relajación) o si se ve como un comportamiento molesto (por ejemplo, el disgusto,

infelicidad, el estrés, la ansiedad, la tensión). La mayoría de las veces será capaz de colocar los comportamientos observados

en uno de estos dos dominios (confort vs. malestar).

CAJA

6: ANOSE DE PROBLEMAS

Entre las pistas no verbales más importantes a los pensamientos de una persona son los cambios en el lenguaje corporal

que constituyen *señales de intención*. Estos son los comportamientos que revelan lo que una persona está a punto de hacer y

proveer al observador competente con más tiempo para prepararse para la acción anticipada antes de que se

se lleva a cabo.

Un ejemplo personal de lo importante que es estar atento a los cambios en la conducta de la gente sobre todo cuando los cambios implican intención señales-implica un intento de robo de una tienda donde trabajé. En esta situación particular, me di cuenta de un hombre de pie cerca de la caja registradora en el

caja registradora, un comportamiento que llamó la atención porque parecía tener ninguna razón para estar

ahí; él no estaba esperando en la cola y que no había comprado ningún artículo. Por otra parte, todo el tiempo que

se quedó allí, con los ojos estaban fijos en la caja registradora.

Si sólo se había mantenido en silencio donde estaba, al final me habría perdido interés en él y centrado mi atención en otra parte. Sin embargo, mientras que todavía lo estaba observando, su comportamiento

cambiado. En concreto, sus fosas nasales a partir quemado (dilatación del ala nasal), que fue un regalo que estaba oxigenando antes de tomar alguna acción. Supuse que lo que iba que la acción

siendo alrededor de un segundo antes de que ocurriera. Y una segunda era todo lo que tenía que sonar una advertencia. I grité

al cajero, "¡Cuidado!", como ocurrieron tres cosas a la vez: (a) el empleado terminó de sonar una venta, haciendo que el cajón de dinero para abrir; (B) el hombre cerca del registro se lanzó hacia

adelante, hundiendo su
la mano en el cajón para agarrar algo de dinero; y (c) alertados por mi advertencia estaba cantado, el
cajero
agarró la mano del hombre y lo retorció, haciendo que el aspirante a ladrón de dejar caer el dinero y corre
fuera de la tienda. Yo no había visto su señal intención, estoy seguro de que el ladrón habría logrado
sus esfuerzos. Por cierto, el cajero fue mi padre, que estaba ejecutando una pequeña ferretería en
Miami en 1974. Yo era su alquiler de verano.

Mandamiento 10: Al observar a los demás, ser sutil al respecto.

El uso no verbal

comportamiento que se requiere para observar cuidadosamente a la gente y decodificar sus
comportamientos no verbales con precisión.

Sin embargo, una cosa que *no* quiere hacer cuando observando a los demás es hacer que sus
intenciones obvias.

Muchas personas tienden a mirar a la gente cuando primero tratan de detectar las señales no verbales.
tal intrusivo

observación no es aconsejable. Su objetivo ideal es observar a los demás sin saberlo, en otra
palabras, discretamente.

Trabaja en el perfeccionamiento de sus habilidades de observación, y se llega a un punto en que serán
sus esfuerzos

tanto éxito y sutil. Es todo una cuestión de práctica y persistencia.

Ahora ha sido introducido a su parte de nuestra asociación, las diez palabras que necesitan
seguir para decodificar la comunicación no verbal con éxito. La pregunta ahora es "¿Qué
comportamientos no verbales que deben estar buscando, y qué información importante es lo que
revelan? "Esta es
donde entro yo.

La identificación de comportamientos no verbales importantes y sus significados

Considera esto. El cuerpo humano es capaz de dar fuera literalmente miles de "señales" o no verbales
mensajes. Cuáles son los más importantes y cómo decodificarlos? El problema es que podría
tomar un curso de la vida de la observación minuciosa, la evaluación y validación de identificar e
interpretar

importantes comunicaciones no verbales con precisión. Afortunadamente, con la ayuda de algunos muy
dotada

investigadores y mi experiencia práctica como un experto del FBI sobre el comportamiento no verbal,
que pueden tomar un mayor

enfoque directo para conseguir que en su camino. Ya he identificado los comportamientos no verbales
que son

más importante, lo que puede poner este conocimiento único para su uso inmediato. También hemos
desarrollado una

paradigma o modelo que hace más fácil la lectura no verbales. Incluso si se olvida exactamente lo que
una específica

señal del cuerpo significa, usted todavía será capaz de descifrarlo.

A medida que lea estas páginas, aprenderá cierta información sobre el comportamiento no verbal que
Nunca se ha revelado en cualquier otro texto en el lenguaje corporal (incluyendo ejemplos de no verbal
indicios conductuales utilizados para resolver casos reales del FBI). Parte del material que le
sorprenderá. por

ejemplo, si tiene que elegir la parte más "honesta" del cuerpo de una persona, la parte que más se revelan probable de un individuo *verdadero* sentimiento o intenciones, qué parte se seleccionar? Adivina.

Una vez que revelo la respuesta, sabrá un lugar privilegiado para mirar cuando se trata de decidir qué socio de negocios, miembro de la familia, la fecha o desconocido piensa, siente o que se proyecte. yo también

explicar las bases fisiológicas de la conducta no verbal, la función del cerebro desempeña en la no verbal

comportamiento. También voy a revelar la verdad sobre detectar el engaño ya que ningún agente de contrainteligencia tiene

hecho antes.

Creo firmemente que la comprensión de las bases biológicas de lenguaje corporal le ayudará a apreciar

¿Cómo funciona el comportamiento no verbal y por qué es un potente predictor de pensamientos humanos, sentimientos tales, y

intenciones. Por lo tanto, comienzo del siguiente capítulo con un vistazo a ese magnífico órgano, el cerebro humano,

y mostrar cómo se gobierna todas las facetas de nuestro lenguaje corporal. Antes de hacerlo, sin embargo, voy a compartir una

observación relativa a la validez de utilizar el lenguaje corporal para comprender y evaluar el comportamiento humano.

Para quien la CUENTA DE PEAJE

página 23

En una fecha fatídica en 1963, en Cleveland, Ohio, treinta y nueve años de trayectoria detective Martin McFadden

Vi a dos hombres a pie de ida y vuelta en frente de una ventana de la tienda. Se turnaban para asomarse a la

compras y luego alejarse. Después de múltiples pasadas, los dos hombres apiñados al final de la calle mirando por encima de sus hombros mientras hablaban a una tercera persona. Preocupados de que los hombres fueron "carcasa"

el negocio y con la intención de robar la tienda, el detective se movió en, acariciado abajo uno de los hombres, y

encontrado una pistola oculta. McFadden detective detuvo a los tres hombres, frustrando así un robo y evitando la pérdida potencial de la vida.

observaciones detalladas del oficial McFadden se convirtieron en la base para un Tribunal Supremo de Estados Unidos hito

decisión (*Terry v. Ohio*, 1968, 392 US 1) se sabe que todos los oficiales de policía en los Estados Unidos. Ya que

1968, esta decisión ha permitido a los agentes de policía para detener y cachear personas sin orden judicial cuando

Sus comportamientos telégrafo su intención de cometer un delito. Con esta decisión, el Tribunal Supremo

reconocieron que los comportamientos no verbales presagian la criminalidad si se observan los comportamientos y

decodificado correctamente. *Terry v. Ohio* proporciona una demostración clara de la relación entre nuestro

pensamientos, intenciones y comportamientos no verbales. Lo más importante, esta decisión se disponía *legal*

el reconocimiento de que existe una relación de este tipo y es válida (Navarro y Schafer, 2003, 22-24). Así que la próxima vez que alguien te dice que el comportamiento no verbal no tiene sentido o no es fiable, recuerde este caso, como se dice lo contrario y ha pasado la prueba del tiempo.

página 24

DOS

página 25

Nuestro legado viviente límbico

T

ake un momento y morder su labio. En realidad, tomar un segundo y lo ponga en práctica. Ahora, frotar su frente.

Por último, el accidente cerebrovascular posterior de su cuello. Estas son las cosas que hacemos todo el tiempo. Pasa algún tiempo en torno

otras personas y verá themengaging en estos comportamientos sobre una base regular.

¿Se pregunta alguna vez *por qué* lo hacen? ¿Se pregunta por qué cada vez *que* lo hace? La respuesta se puede encontrar

escondido en una bóveda de la *bóveda craneal* -donde reside el cerebro humano. Una vez que aprendemos por qué y

cómo nuestro cerebro recluta a nuestro cuerpo para expresar sus emociones de manera no verbal, también descubriremos cómo

interpretar estos comportamientos. Por lo tanto, vamos a echar un vistazo más de cerca el interior de la bóveda y examinar el más asombroso

tres libras de materia que se encuentran en el cuerpo humano.

La mayoría de las personas piensan en sí mismos como teniendo un cerebro y reconocen que el cerebro como el asiento de su

habilidades cognitivas. En realidad, hay tres "cerebros" dentro del cráneo humano, realizando cada uno funciones especializadas que trabajan en conjunto como el "centro de control y comando" que regula todo lo que nuestro cuerpo hace. De nuevo en 1952, un científico pionero llamado Paul MacLean comenzó a hablar

del cerebro humano como un *cerebro trino* que consiste en un "cerebro reptil (madre)", "mamífero (límbico)

cerebro "y" (neocórtex) cerebro humano "(ver el diagrama del cerebro límbico). En este libro, que será concentrándose en el sistema límbico del cerebro (la parte MacLean llama el cerebro de los mamíferos),

debido a que juega el papel más importante en la expresión de nuestro comportamiento no verbal. Sin embargo, vamos a utilizar

nuestra neocorteza (nuestro cerebro humano o el cerebro pensando) para analizar críticamente las reacciones de los límbicas

a nuestro alrededor con el fin de descifrar lo que otras personas piensan, sienten o que se proyecte (LeDoux, 1996

184-189; Goleman, 1995, 10-21).

Es fundamental comprender que el cerebro controla todas las conductas, ya sea consciente o inconsciente.

Esta premisa es la piedra angular de la comprensión de todas las comunicaciones no verbales. Desde la simple

rascándose la cabeza para componer una sinfonía, no hay nada que hacer (salvo alguna involuntaria

reflejos musculares) que no esté regulada o dirigidos por el cerebro. Según esta lógica, podemos utilizar estos comportamientos para interpretar lo que el cerebro es la elección de comunicarse externamente. Figura 3 Diagrama del cerebro límbico con las principales características tales como la amígdala y el hipocampo.

EL CEREBRO VERVELEGANT LÍMBICO

En nuestro estudio de la comunicación no verbal, el cerebro límbico es donde está la acción. ¿Por qué? Porque es

página 26

la parte del cerebro que reacciona con el mundo que nos rodea por reflejo y de forma instantánea, en tiempo real, y sin pensar. Por esa razón, se emite una *verdadera* respuesta a la información desde la medio ambiente (Myers, 1993, 35-39). Debido a que es el único responsable de nuestra supervivencia, el límbico cerebro no tomar descansos. Siempre es "activado". El cerebro límbico es también nuestro centro emocional. Es de hay señales que salen a varias otras partes del cerebro, que a su vez orquestan nuestros comportamientos como que se relacionan con las emociones o nuestra supervivencia (LeDoux, 1996, 104-137). Estos comportamientos pueden ser observados y decodificado tal como se manifiestan físicamente en nuestros pies, torso, brazos, manos y caras. Dado que estos reacciones ocurren sin pensamiento, a diferencia de las palabras, que son auténticos. Por lo tanto, el cerebro límbico se considera el "cerebro honesto" cuando pensamos en no verbales (Goleman, 1995, 13-29). Estas respuestas de supervivencia límbicas se remontan no sólo para nuestra propia infancia, sino también a nuestros antepasados como una especie humana. Ellos están cableados en nuestro sistema nervioso, lo cual es difícil de ocultar o eliminar-como tratar de reprimir una respuesta de sobresalto incluso cuando anticipamos un fuerte ruido. Por lo tanto, es axiomático que los comportamientos límbicas son comportamientos honestos y confiables; son verdaderas manifestaciones de nuestros pensamientos, sentimientos e intenciones (véase el recuadro 7). La tercera parte de nuestro cerebro es una adición relativamente reciente a la bóveda craneal. Por lo tanto, se denomina *neocórtex*, que significa nuevo cerebro. Esta parte del cerebro es también conocido como el "humano", "pensamiento", o cerebro "intelectual", ya que es responsable de la cognición de orden superior y la memoria. Esta es la parte del cerebro que nos distingue mamíferos fromother debido a la gran cantidad de su masa (corteza) utilizado para el pensamiento. Este es el cerebro que nos llevó a la luna. Con su capacidad para calcular, analizar, interpretar, e intuir a un nivel único para la especie humana, es nuestro cerebro crítico y creativo. También es, sin embargo, la parte del cerebro que es menos honesto; Por lo tanto, es nuestro "cerebro mentira." Debido a que es capaz de pensamiento complejo, este cerebro-a diferencia de su contraparte-límbico es el *menos* fiable

de la
tres principales componentes cerebrales. Este es el cerebro que puede *engañar*, y que engaña a menudo (Vrij, 2003 1-17).

CAJA

7: HEAD-ING OFF ABOMBER

Desde la parte límbica del cerebro no se puede regular cognitivamente, los comportamientos que genera

se debe dar mayor importancia a la hora de interpretar la comunicación no verbal. Puedes usar sus pensamientos para tratar de ocultar sus verdaderas emociones todo lo que quiera, pero el sistema límbico se auto-

regular y desprender pistas. La observación de estas reacciones de alarma y sabiendo que ellos son honestos

y significativo es extremadamente importante; puede incluso salvar vidas.

Un ejemplo de esto ocurrió en diciembre de 1999, cuando una alerta oficial de aduanas de EE.UU. frustrado un terrorista que llegó a ser conocido como el "bombardero del milenio." Observando el nerviosismo

y la sudoración excesiva de Ahmed Reesam al entrar en los Estados Unidos desde Canadá, Oficial Diana Dean le preguntó a salir de su coche para ser interrogados. En ese momento Reesam intentado huir, pero pronto fue capturado. En su coche, los agentes encontraron explosivos y dispositivos de sincronización.

Reesamwas finalmente declarado culpable de conspirar para bombardear el aeropuerto de Los Ángeles.

El nerviosismo y sudoración que el agente observó Dean estaban regulados en el cerebro como una respuesta a un inmenso estrés. Debido a que estos comportamientos límbicas son genuinos, Oficial de Dean podría ser

confía en seguir Reesam, con el conocimiento de que habían detectado sus observaciones cuerpo

lenguaje que justifica una mayor investigación. El asunto Reesam ilustra cómo uno de estado psicológico se manifiesta de manera no verbal en el cuerpo. En este caso, el límbico systemof un would-

-bombardero ser quien fue, obviamente, muy asustado por la posibilidad de ser detectado-dio lejos su nerviosismo, a pesar de todos los intentos conscientes que hizo a ocultar sus emociones subyacentes.

Se lo debemos Oficial Dean nuestro agradecimiento por ser un astuto observador de la conducta no verbal y

frustrar un acto terrorista.

Volviendo a nuestro ejemplo anterior, mientras que el sistema límbico puede obligar al atacante del milenio de

sudar profusamente mientras era interrogado por el oficial de aduanas, el neocórtex es muy capaz de lo que le permite mentir sobre sus verdaderos sentimientos. La parte racional del cerebro, que es la parte que

gobierna nuestro discurso (en concreto, del área de Broca), podría hacer que el bombardero decir, "No tengo explosivos

en el coche, "el oficial debe investigar en cuanto a lo que está en su automóvil, incluso si esa afirmación es una absoluta

falsedad. El neocórtex nos puede permitir fácilmente decirle a un amigo que nos gusta su nuevo corte de pelo cuando nosotros, de

De hecho, no, o puede facilitar la declaración muy convincente "No tuve relaciones sexuales con esa mujer, la señorita Lewinsky".

Debido a que el neocórtex (el cerebro pensante) es capaz de falta de honradez, no es una buena fuente de información fiable y exacta (Ost, 2006, 259-291). En resumen, cuando se trata de revelar honesto comportamientos no verbales que nos ayudan a leer a la gente, el sistema límbico es el Santo Grial de lenguaje corporal.

Por lo tanto, este es el área del cerebro donde queremos centrar nuestra atención.

Nuestras respuestas límbicas-EL TRES DE LA F no verbales

Una de las formas clásicas del cerebro límbico ha asegurado nuestra supervivencia como especie, y produjo una

número fiable de no verbal dice en el proceso es mediante el control de nuestro comportamiento cuando se enfrenta

peligro, ya se trate de un hombre prehistórico frente a una bestia de la Edad de Piedra o un empleado hoy en día frente a una

corazón de piedra jefe. Durante milenios, hemos conservado las reacciones viscerales competentes, que pueden salvar vidas

de nuestra herencia animal. Con el fin de garantizar nuestra supervivencia, muy elegante la respuesta del cerebro a la angustia o

amenazas, ha adoptado tres formas: *congelación, vuelo, y luchar*. Al igual que otras especies animales cuyos cerebros límbico

ellos protegido de esta manera, los seres humanos que poseen estas reacciones límbicas sobrevivieron para propagar

debido a que estos comportamientos ya estaban cableados en nuestro sistema nervioso.

Estoy seguro de que muchos de ustedes están familiarizados con la frase "respuesta de lucha o huida", que es común

la terminología utilizada para describir la forma en que respondemos a situaciones amenazantes o peligrosas.

Por desgracia, esta frase sólo dos tercios precisa y hacia atrás a medias! En realidad, el camino animales, incluidos los humanos, reaccionan con el peligro se produce en el siguiente orden:

congelación, vuelo, lucha. Si el

reacción realmente se lucha o huida, la mayoría de nosotros estaría herido, maltratado y agotado gran parte de la

hora.

Debido a que hemos mantenido y perfeccionado este proceso exquisitamente eficaz para combatir el estrés y

peligro, y debido a las reacciones resultantes generan comportamientos no verbales que nos ayudan a entender una

pensamientos, sentimientos y de las intenciones de la persona-vale la pena el tiempo para examinar cada respuesta en

mayor detalle.

La respuesta de congelación

Hace un millón de años, ya que los primeros homínidos atravesaron la sabana africana, que se enfrentan a muchos

depredadores que podrían correr más rápido y dominar a ellos. Para el hombre primitivo para tener éxito, el cerebro límbico, que

había evolucionado a partir de nuestros antepasados animales, desarrollado estrategias para compensar el poder ventaja nuestros depredadores tenían sobre nosotros. Esa estrategia, o la primera defensa del sistema límbico, era utilizar la *respuesta de congelación* en presencia de un depredador u otro peligro. El movimiento llama la atención; por inmediatez sosteniendo aún al detectar una amenaza, el cerebro límbico nos hace reaccionar de la manera más de manera efectiva posible para asegurar nuestra supervivencia. La mayoría de los animales, sin duda, la mayoría de los depredadores reaccionan To- y son atraídos por el movimiento. Esta capacidad de congelar en la cara del peligro tiene sentido. Muchos carnívoros ir después de blancos móviles y ejercen la "persecución, viaje, y muerden" exhibida por el mecanismo grandes felinos, los principales depredadores de nuestros antepasados. Muchos animales no sólo se congelan su movimiento cuando se enfrentan a los depredadores, aunque algunos de ellos hacen los muertos, que es la reacción de congelación final. Esta es una estrategia que utilizan las zarigüeyas, pero no son el único animales que lo hagan. De hecho, las cuentas de los tiroteos en las escuelas en Columbine y Virginia Tech demuestran que los estudiantes utilizan la respuesta de congelación para hacer frente a los depredadores mortales. Al mantener quieto y jugando muerto, muchos estudiantes sobrevivieron a pesar de que sólo había unos pocos pies de distancia del asesino. Instintivamente, los estudiantes adoptan comportamientos antiguos que funcionan de manera muy eficaz. La congelación de su movimiento a menudo puede hacer que casi invisible para los demás, un fenómeno cada soldado y equipo SWAT operador aprende. Por lo tanto, la respuesta de congelación se ha pasado de hombre primitivo al hombre moderno y permanece con nosotros hoy como nuestra primera línea de defensa contra una amenaza o peligro percibido. De hecho, todavía se pueden ver esta antigua reacción límbica de grandes felinos en los teatros de Las Vegas, donde los grandes felinos son parte de la espectáculo. Como el tigre o el león entra en el escenario, puede estar seguro de que la gente de la primera fila no estar haciendo ningún brazo o la mano gestos innecesarios. Ellos serán congelados en sus asientos. Estas personas No se emitieron notas a permanecer quietos; lo hicieron porque el cerebro límbico ha preparado la humana especies que se comportan de esa manera en la cara del peligro durante más de cinco millones de años. En nuestra sociedad moderna, la respuesta de congelación se emplea de manera más sutil en la vida cotidiana. Usted puede observar que cuando las personas se encuentran farol o robar, o, a veces, cuando están mintiendo. Cuando personas se sienten amenazadas o expuestas, reaccionan al igual que nuestros antepasados hicieron un millón de años antes; ellos

congelar. No sólo han nosotros, como seres humanos, aprendido a congelarse en la cara del peligro observado o percibido, pero los que nos rodean han aprendido a copiar nuestro comportamiento y congelar su comportamiento también, incluso sin viendo la amenaza. Este mimetismo o *isopraxism* (mismo movimiento) evolucionaron porque era fundamental para la supervivencia comunitaria, así como la armonía social, dentro de la especie humana (véase el recuadro 8 en la página siguiente). Esta acción de congelamiento a veces se llama el "ciervo-in-the-faros" efecto. Cuando se detecta pronto en una circunstancia potencialmente peligrosa, se congelan inmediatamente antes de tomar acción. En nuestra a día a día de la vida, esta respuesta de congelación se manifiesta inocentemente, por ejemplo, cuando una persona que camina por la calle se detiene repentinamente, tal vez golpeando en la frente con la palma de su mano, antes de girar la vuelta y regresar a su apartamento para apagar la estufa. Esa parada momentánea es suficiente para que el cerebro para hacer la evaluación de algunos rápida, si la amenaza se presenta en forma de un depredador o de un pensamiento recordado. De cualquier manera, la psique debe hacer frente a una situación potencialmente peligrosa (Navarro, 2007, 141-163).

CAJA

8: LA NOCHE LAS MANOS dejado de moverse

Estaba en la casa de mi madre hace unas semanas viendo la televisión y comiendo helado con miembros de la familia. Era tarde en la noche y alguien llamó a la puerta (algo que es *muy* inusual en su vecindario). De repente, en medio de la alimentación, las manos de todos congelaron- adultos

y niños por igual, como si coreografía. Fue sorprendente ver cómo todos reaccionaron con las manos " congelaron ", precisamente en el mismo momento. Resultó que el visitante era mi hermana que tenía olvidado sus llaves. Pero, por supuesto, no sabíamos que era ella tocando el timbre. Era una hermosa ejemplo de la respuesta comunitaria cableada a un peligro percibido, y de la primera límbico de reacción, que es congelar.

Soldados en combate reaccionan de la misma manera. Cuando el "hombre clave" congela, todo el mundo se congela; nada hay que decir.

No sólo se congela cuando se enfrentan a amenazas físicas y visuales, pero como en el ejemplo de la tarde en la noche timbre, amenazas de cosas que oyen amenazas (auditivas) también pueden alertar al sistema límbico. por

ejemplo, al ser castigado, la mayoría de la gente mantenerse inmóvil. Se observa el mismo comportamiento cuando una

individuo se cuestiona acerca de asuntos que él o ella percibe podría meter en problemas. los persona se congelará en su silla como si estuviera en un "asiento eyectable" (Gregory, 1999).

Una manifestación similar de la congelación límbico se produce durante las entrevistas cuando las personas mantienen su

respirar o su respiración se vuelve muy superficial. Una vez más, esta es una muy antigua respuesta a una amenaza. Es

No se dio cuenta por el entrevistado y sin embargo es bastante observable a cualquier persona que mira para ello. A menudo tengo
tuvimos que decir que un entrevistado para relajarse y tomar una respiración profunda durante la mitad de una entrevista o
deposición, ya que no estaba al tanto de cuán poco profunda su respiración se había vuelto.
En consonancia con la necesidad de congelar cuando se enfrentan a una amenaza, la gente siendo
interrogados acerca de una
crimen a menudo fijar sus pies en una posición de seguridad (enclavada detrás de las patas de la silla) y
mantenga esa
posición durante un tiempo excesivo. Cuando veo este tipo de comportamiento, que me dice que algo
está
incorrecto; esta es una respuesta límbica que hay que estudiar más a fondo. La persona puede o no
puede ser
la mentira, el engaño, ya no se puede discernir directamente. Pero puedo estar seguro de su
comportamiento no verbal
que algo les está enfatizando; Por lo tanto, voy a perseguir la fuente de su malestar a través de mi
interrogatorio o la interacción.
Otra forma en que el cerebro límbico utiliza una modificación de la respuesta de congelación es
intentar protegernos
al disminuir nuestra exposición. Durante la vigilancia de los ladrones, una de las cosas que llama la
atención es
¿con qué frecuencia los ladrones intentarán ocultar su presencia física al restringir sus movimientos o
doblar la espalda
como si tratara de ser invisible. Irónicamente, esto hace que se destaquen aún más, ya que es como una
desviación del comportamiento comercial normal. La mayoría de la gente camina alrededor de una
tienda con sus brazos bastante
activo y su postura erguida en lugar de encorvada. Psicológicamente, los ladrones, o, su hijo y
hija mientras intentan deslizar subrepticamente una galleta de la despensa-están tratando de dominar
su
medio ambiente, tratando de "ocultar" a la intemperie. Otra manera en que la gente trata de ocultar a la
intemperie es por
limitando su exposición a la cabeza. Esto se realiza elevando los hombros y bajar la cabeza-la "tortuga
efecto ". La imagen de un equipo de fútbol de la pérdida de caminar fuera de la cancha después del
partido y se entiende la idea (ver
Figura 4).

Es interesante y, por desgracia, los niños maltratados a menudo se manifiestan estos comportamientos
límbicas congelación. En el
presencia de un padre abusivo o un adulto, sus brazos se ir latentes en sus lados y que evite los ojos
contacto como si eso les ayuda a no ser visto. En cierto modo, se esconden en el abierto, el cual es una
herramienta
de supervivencia para estos niños indefensos.
Higo. 4 El "efecto de tortuga" (hombros se elevan hacia las orejas) se ve a menudo cuando la gente
se han humillado o perder repentinamente confianza.

La respuesta de vuelo

Uno de los propósitos de la respuesta de congelación es para evitar ser detectados por los depredadores
peligrosos o peligrosos

situaciones. Un segundo propósito es dar a la persona amenazada la oportunidad de evaluar la situación y determinar el mejor curso de acción a tomar. Cuando la respuesta de congelación no es adecuada para eliminar el peligro o no es el mejor curso de acción (por ejemplo, la amenaza es demasiado cerca), la segunda respuesta límbica es alejarse por el uso de la *respuesta de vuelo*. Obviamente, el objetivo de esta opción es para escapar de la amenaza o, como mínimo, de distanciarse de peligro. Correr, por supuesto, es útil cuando es práctico, y como un mecanismo de supervivencia nuestro cerebro dirige nuestro cuerpo a adoptar esta táctica juiciosamente durante milenios con el fin de escapar from danger.

En nuestro mundo moderno, sin embargo, donde vivimos en ciudades y no en la naturaleza, es difícil de ejecutar de las amenazas; Por lo tanto, hemos adaptado la respuesta de vuelo para satisfacer nuestras necesidades modernas. los comportamientos no son tan evidentes, pero que tienen el mismo propósito a bloquear o distanciarnos de la presencia física de las personas o cosas indeseables.

Si usted piensa de nuevo en las interacciones sociales que ha tenido en su vida, es probable que sea capaz de recordar algunas de las acciones "evasivas" que siguió para distanciarse from the atención no deseada de los demás. Sólo como un niño se aleja de los alimentos no deseado en la mesa de la cena y cambia sus pies hacia la salida, una individuo puede dar la espalda a alguien que no le gusta, o para evitar conversaciones que la amenazan. comportamientos de bloqueo pueden manifestar en forma de cierre de los ojos, frotando los ojos, o la colocación de las manos delante de la cara.

La persona también puede distanciarse de alguien inclinándose lejos, la colocación de objetos (una bolsa) en su regazo, o girar los pies hacia la salida más cercana. Todos estos comportamientos son controlados por el límbico cerebro e indican que alguien quiere distancia de una o más personas indeseables o cualquier amenaza percibida en el medio ambiente. Una vez más, llevamos a cabo estas conductas, ya que, para millones de años, los seres humanos se han retirado de las cosas que no nos gusta o que nos podrían hacer daño. Por lo tanto, a este día, aceleramos nuestra salida de un partido lamentable, alejamos de una mala relación, ni se apoye lejos de los que se consideran indeseables o incluso con los que no estamos de acuerdo con fuerza (ver figura 5).

Del mismo modo que un hombre se aparte de su fecha, un individuo en las negociaciones puede alejarse de su contraparte si oye o siente amenazada como la negociación continúa una oferta poco atractiva. El bloqueo comportamientos también pueden manifestarse; el empresario puede cerrar o frotarse los ojos, o colocar las manos en

delante de su cara (ver figura 6). Se puede inclinarse lejos de la mesa o de la otra persona y girar sus pies de distancia, así, a veces en la dirección de la salida más cercana. Estos no son los comportamientos de engaño, pero más bien acciones que señalan que una persona se siente incómodo. Estas formas de la respuesta de huir la vejez están *distanciándose* comportamientos no verbales que indican el empresario no está contento con lo que está ocurriendo en la mesa.

Higo. 5 personas delgadas de distancia el uno del otro inconscientemente cuando están en desacuerdo o la sensación incómoda alrededor de la otra.

La respuesta de lucha

La *respuesta de lucha* es táctica definitiva del cerebro límbico para la supervivencia a través de la agresión. Cuando una persona confrontar peligro no puede evitar la detección por congelación y no puede salvarse a sí mismo o distanciándose escapar (de vuelo), la única alternativa que queda es luchar. En nuestra evolución como especie, que, junto con otros mamíferos desarrollaron la estrategia de convertir el miedo en rabia con el fin de luchar contra los atacantes (Panksepp, 1998, 208). En el mundo moderno, sin embargo, que actúa sobre nuestra rabia puede no ser práctico o incluso legal, por lo que el cerebro límbico ha desarrollado otras estrategias más allá de la más primitiva física

respuesta de lucha.

Higo. 6 bloqueo de los ojos es una muy poderosa exhibición de consternación, incredulidad, o desacuerdo.

Una agresión moderna formade es un argumento. Aunque el significado original del término *argumento*

se refiere simplemente a un debate o discusión, la palabra se utiliza cada vez más para describir una verbal

altercado. Un argumento se sobrecalienta esencialmente "luchando" por medios no físicos. El uso de insultos, frases ad hominem, counterallegations, denigración de nivel profesional, incitando, y sarcasmo son todos, a su manera, los equivalentes modernos de lucha, porque son todas las formas de agresión. Si se piensa en ello, demandas civiles, incluso se puede interpretar como un moderno y socialmente

Tipo sancionado de pelea o agresión en la que los litigantes sostienen agresiva dos puntos de vista opuestos.

Mientras que los humanos probablemente se involucran en altercados físicos mucho menos ahora que en otros periodos de nuestra

la historia, la lucha es todavía una parte de nuestro arsenal límbico. A pesar de que algunas personas son más propensas a la violencia

que otros, nuestra respuesta límbica se presenta de muchas maneras distintas de puñetazos, patadas y mordiscos. Tú

puede ser muy agresivo y sin contacto físico, por ejemplo, sólo mediante el uso de su postura, sus ojos,

por hinchando el pecho, o al violar el espacio personal del otro. Las amenazas a nuestro espacio personal provocar una respuesta límbica en un nivel individual. Curiosamente, estas violaciones territoriales también puede crear respuestas límbicas a nivel colectivo. Cuando un país invada el espacio del otro, se a menudo resulta en sanciones económicas, la ruptura de las relaciones diplomáticas, o incluso guerras. Obviamente, es fácil de reconocer cuando alguien utiliza la respuesta de lucha para cometer un examen físico asalto. Lo que quiero identificar para usted son las formas no tan obvias en que los individuos exhiben algunos de los comportamientos más sutiles asociadas con la respuesta de lucha. Al igual que hemos visto modificado expresiones de las reacciones de congelación y límbicas vuelo, el decoro moderna dicta que nos abstengamos de que actúa sobre nuestras inclinaciones primitivas para luchar cuando se ven amenazados. En general, Aconsejo a la gente a abstenerse de utilizar la agresión (verbal o física) como medio de la consecución de sus objetivos. Al igual que la respuesta de lucha es el acto de último recurso en el tratamiento de una ame- usarse sólo después de la congelación y de vuelo tácticas han resultado no ser viable, por lo que también hay que evitar que siempre que sea posible. Aparte de las razones legales y físicos obvios para esta recomendación, tácticas agresivas pueden dar lugar a confusión emocional, por lo que es difícil concentrarse y pensar con claridad acerca de la situación de amenaza a la mano. Cuando se despiertan y emocionalmente una buena pelea a hacer -que afecta a nuestra capacidad de pensar de manera efectiva. Esto se debe a que nuestras capacidades cognitivas son secuestrado para que el cerebro límbico puede tener pleno uso de todos los recursos disponibles cerebrales (Goleman, 1995, 27, 204-207). Una de las mejores razones para estudiar los comportamientos no verbales es que pueden a veces le avise cuando una persona tiene la intención de dañar físicamente, dándole tiempo para evitar una

conflicto potencial.

CONFORT / malestar y chupetes

Para usar una frase de la vieja *Star Trek* serie, la "primera directiva" del cerebro límbico es asegurar nuestra supervivencia como especie. Para ello, se está programando para hacernos segura, evitando peligro o incomodidad y la búsqueda de la seguridad o la comodidad siempre que sea posible. También nos permite recordar experiencias de nuestros encuentros pasados y construir sobre ellos (véase el recuadro 9). Hasta ahora hemos visto cómo de manera eficiente el sistema límbico nos ayuda a hacer frente a las amenazas. Ahora vamos a ver cómo nuestro cerebro y el cuerpo trabajar juntos para consolarnos y darnos confianza en nuestra seguridad personal. Cuando experimentamos una sensación de confort (bienestar), el cerebro límbico "fugas" en esta información

la forma de lenguaje corporal congruente con nuestros sentimientos positivos. Observe a alguien que descansa en una hamaca en un día ventoso. Su cuerpo refleja el alto confort por la que atraviesa su cerebro. Sobre el Por otro lado, cuando nos sentimos angustiados (malestar), el cerebro límbico expresa el comportamiento no verbal que refleja nuestro estado negativo de ser. Sólo ver gente en el aeropuerto, cuando un vuelo se cancela o retrasado. Sus cuerpos dicen todo. Por lo tanto, queremos aprender a mirar más de cerca la comodidad y comportamientos malestar que vemos todos los días y el uso themto evaluar los sentimientos, los pensamientos y las intenciones.

En general, cuando el cerebro límbico está en un estado de comodidad, esta mental y bienestar fisiológico

se refleja en las pantallas no verbales de la satisfacción y la *confianza alta*. Cuando, sin embargo, el límbico

cerebro está experimentando malestar, el lenguaje corporal correspondiente se caracteriza por comportamientos

emblemático de estrés o *bajo nivel de confianza*. El conocimiento de estos "marcadores de comportamiento" o dice le ayudará

a determinar lo que una persona puede estar pensando, o cómo actuar o qué esperar cuando se trata de otras personas en cualquier contexto social o laboral.

La importancia de la pacificación de Comportamientos

La comprensión de cómo la congelación del sistema límbico, el vuelo, y combatir las respuestas no verbales influyen

comportamiento es sólo parte de la ecuación. A medida que estudia el comportamiento no verbal, usted descubrirá que

cada vez que hay una respuesta, especialmente límbico a un negativo o amenazante experiencia será seguido de lo que llamo *comportamientos pacificadores* (Navarro, 2007, 141-163).

Estas acciones, a menudo se hace referencia en la literatura como *adaptadores*, sirven para calmarse después de que

experiencia algo desagradable o francamente desagradable (Knapp y Hall, 2002, 41-42). En su intento de

restaurarse a "condiciones normales", el cerebro se alista el cuerpo para proporcionar reconfortante (pacificación)

comportamientos. Dado que estos son señales externas que se pueden leer en tiempo real, podemos observar y decodificar

themimmediately y en su contexto.

CAJA

9: Abrain QUE NO SE OLVIDE

El cerebro límbico es como una computadora que recibe y retiene los datos del mundo exterior. En

Al hacerlo, se compila y mantiene un registro de eventos y experiencias negativas (un dedo quemado

de una estufa caliente, un asalto por un depredador humano o animal, o incluso comentarios hirientes), así como

encuentros agradables. Con esta información, el cerebro límbico nos permite navegar un peligroso y con frecuencia mundo implacable (Goleman, 1995, 10-21). Por ejemplo, una vez que el sistema

límbico

registra un animal tan peligroso, esa impresión se incrusta en nuestra memoria emocional

para que la próxima vez que vemos a ese animal, vamos a reaccionar instantáneamente. Del mismo modo, si nos encontramos con el "Matón de la clase" veinte años más tarde, los sentimientos negativos de hace mucho tiempo se filtrarán a la superficie una vez.

Además, gracias a que el cerebro límbico. La razón es a menudo difícil de olvidar cuando alguien nos ha herido se debe a que la experiencia registra en el sistema límbico más primitivo, que es la parte del cerebro no diseñado para la razón, sino de reaccionar (Goleman, 1995, 207). Recientemente me encontré con una persona con la que yo estaba nunca en el mejor de los términos. Habían pasado cuatro años desde que había visto por última vez esta persona, sin embargo, mi viscerales (límbico) reacciones eran tan negativo como lo habían sido hace años. Mi cerebro estaba recordándome que este individuo se aprovecha de los demás, por lo que me estaba advirtiendo que se mantenga alejado.

Este fenómeno es precisamente lo que Gavin de Becker estaba hablando en su libro profundo, *El valor del miedo*.

Por el contrario, el sistema límbico funciona de manera eficiente para registrar y conservar un registro de positivo eventos y experiencias (por ejemplo, la satisfacción de las necesidades básicas, alabar y agradable interpersonal relaciones). Por lo tanto, una cara amable o familiarizados causará una reacción de una inmediata sensación de placer y bienestar. Los sentimientos de euforia cuando vemos a un viejo amigo o reconocer una olor agradable desde la infancia se produce porque estos encuentros se han registrado en el "Zona de confort" del banco de memoria asociada con nuestro sistema límbico.

Pacificador no es exclusivo de nuestra especie. Por ejemplo, los gatos y los perros se lamen unos a otros y para apaciguar. Los seres humanos se involucran en mucho más diversos comportamientos de pacificación. Algunos son muy obvios, mientras que otros son mucho más sutiles. La mayoría de las personas fácilmente pensar en chuparse el dedo de un niño cuando les pidió que identificaran un comportamiento pacificadora, pero no se dan cuenta de que después de que nos queda pequeña que la pantalla de la comodidad, adoptamos formas más discretas y socialmente aceptables para satisfacer la necesidad de calmar a nosotros mismos (por ejemplo, goma de mascar, morder lápices). La mayoría de las personas no notan los comportamientos pacificadora más sutiles o están conscientes de su importancia en la revelación de los pensamientos y sentimientos de una persona. Eso es desafortunado. Ser éxito en la lectura de la conducta no verbal, aprender a reconocer y decodificar los chupetes humano es absolutamente crítico. ¿Por qué? Debido a que los comportamientos pacificadores revelan mucho sobre el estado actual de una persona de la mente, y lo hacen con una precisión asombrosa (véase el recuadro 10).

Busco pacificación de comportamientos en las personas que me diga cuando no están a gusto o cuando están reaccionar negativamente a algo que he hecho o dicho. En una situación de entrevista, una fuerza tal pantalla ser en respuesta a una pregunta o comentario específico. Comportamientos que señalan el malestar (por ejemplo, apoyándose

de distancia, el ceño fruncido, y se cruzó de brazos o de tensión) están generalmente seguidos por el cerebro alistar las manos para apaciguar (ver figura 8). Busco estos comportamientos para confirmar lo que está pasando en la mente de la persona con *amdealing whom*.

Como ejemplo específico, si cada vez que pido un tema, "¿Sabe usted Sr. Hillman?", Le responde, "No", pero inmediatamente después se toca el cuello o la boca, sé que él está pacificando a esa pregunta específica (Véase la figura 9). No sé si es que se ha quedado, porque el engaño es muy difícil de detectar. Pero yo si sabe que está preocupado por la investigación, tanto es así que él tiene que tranquilizar a sí mismo después de lo escucha. Esta

se me impulsan a investigar más en esta área de investigación. Pacificar comportamientos son importantes para una investigador a tener en cuenta, ya que a veces ayudan a descubrir una mentira o información oculta. Me parece pacificación indicadores de mayor relevancia y fiabilidad de tratar de establecer la veracidad. Ellos ayudan a identificar qué temas específicos problemas o angustia a una persona. Conociendo estos a menudo puede conducir a la evidenciando información oculta previamente que podría darnos nuevas ideas.

CAJA

10: Capturado EN EL CUELLO DEL TIEMPO

tocar el cuello y / o caricias es uno de los comportamientos más importantes y frecuentes que pacificadora utilizar en la respuesta al estrés. Cuando las mujeres pacifican utilizando el cuello, a menudo lo hacen cubriendo o tocarse la *horquilla esternal* con la mano (ver figura 7). La horquilla esternal es la zona hueca entre la nuez de Adán y el esternón que se refiere a veces como el *hoyuelo cuello*. Cuando una mujer toca esta parte de su cuello y / o la cubre con su mano, es normalmente porque se siente angustiado, amenazado, incómodo, inseguro o temeroso. Esto es un pista de comportamiento relativamente importante que puede utilizarse para detectar, entre otras cosas, la incomodidad experimentada cuando una persona está mintiendo u ocultando información importante. Una vez trabajé en una investigación donde pensábamos que un fugitivo armado y peligroso podría ser escondido en la casa de su madre. Otro agente y yo fuimos a la casa de la mujer, y cuando llamó a la puerta, ella accedió a dejarnos entrar. Demostramos nuestra identificación y comenzó a hacer de ella una serie de preguntas. Cuando me preguntaba, "¿Es el hijo en la casa?", Se llevó la mano a su horquilla esternal y dijo: "No, no lo es." He observado su comportamiento, y continuamos con nuestra interrogatorio. Después de unos minutos me preguntó: "¿Es posible que mientras estaba en el trabajo, su hijo podría haber colado en la casa?" Una vez más, se llevó la mano a la hoyuelo cuello y respondió: "No, yo sé." Ahora estaba segura de que su hijo estaba en la casa, ya que el único vez que se movía su mano a su cuello era cuando me sugirió esa posibilidad. Para verificar con exactitud

seguro de que mi hipótesis era correcta, continuamos a hablar con la mujer hasta que, mientras nos preparábamos para dejarlo, hice una última consulta. "Sólo para que pueda finalizar mis registros, usted es *positivo* que no está en el casa, ¿verdad?" Por tercera vez, su mano fue a su cuello mientras ella afirmó su respuesta anterior. yo ahora estaba seguro de que la mujer estaba mintiendo. Pedí permiso para registrar la casa y, por supuesto lo suficiente, su hijo estaba escondido en un armario debajo de unas mantas. Era una suerte que no fue acusado obstrucción de la justicia. Su malestar en mentir a la policía sobre su hijo fugitivo causado su sistema límbico generar un comportamiento de apaciguamiento que inclinó la mano y se la entregó.

Tipos de pacificación de Comportamientos

comportamientos pacificar toman muchas formas. Cuando estamos estresados, podemos calmar el cuello con un suave masaje, accidente cerebrovascular nuestras caras, o jugar con nuestro cabello. Esto se hace de forma automática. Nuestro cerebro envían la mensaje "Por favor apaciguar a mí ahora", y nuestras manos una respuesta inmediata, proporcionando una acción que se

página 36

ayudar a hacer sentir cómodos de nuevo. A veces nos pacifiquemos por el roce de las mejillas o los labios de la en el interior con la lengua, o exhalamos lentamente con carrillos hinchados de calmar a nosotros mismos (véanse las figuras 10 y 11). Si una persona estresada es un fumador, él o ella se fuman más; si la persona mastica goma de mascar, él o ella va a masticar más rápido. Todos estos comportamientos pacificadores satisfacen el mismo requisito del cerebro; es decir, el cerebro requiere el cuerpo para hacer algo que va a estimular las terminaciones nerviosas, liberando calmante endorfinas en el cerebro, por lo que el cerebro se puede calmar (Panksepp, 1998, 272). Higo. 7 Revestimiento de la concavidad del cuello pacifica inseguridades, malestar emocional, el miedo, o preocupaciones en tiempo real. Jugando con un collar a menudo sirve para el mismo propósito. Higo. 8 El frotamiento de la frente suele ser un buen indicador de que una persona está luchando con algo o está siendo sometido a una ligera molestia severa. Higo. 9 cuello tacto tiene lugar cuando hay malestar emocional, la duda, o

página 37

inseguridad. Higo. 10 Cheek o tocando la cara es una manera de apaciguar cuando está nervioso, irritado, o preocupado. Higo. 11 Exhalando con las mejillas hinchadas es una gran manera de liberar el estrés y para apaciguar. Tenga en cuenta la frecuencia con la que la gente hace esto después de un accidente cerca. Para nuestros propósitos, cualquier contacto de la cara, cabeza, cuello, hombro, brazo, mano, pierna o en respuesta a un estímulo negativo (por ejemplo, una pregunta difícil, una situación embarazosa, o el estrés como

resultado de algo oído, visto o pensado) es un comportamiento pacificador. Estos comportamientos caricias no nos ayudan a resolver problemas; más bien, que nos ayudan a mantener la calma mientras lo hacemos. En otras palabras, nos calman. Hombres prefieren tocar sus caras. Las mujeres prefieren a tocar su cuello, ropa, joyas, armas, y el cabello. Cuando se trata de chupetes, la gente tiene favoritos personales, algunos optan por masticar chicle, fumar cigarrillos, comer más alimentos, lamen sus labios, frotan sus barbillas, accidente cerebrovascular sus caras, jugar con objetos (bolígrafos, lápices, lápiz labial, o relojes), tire de su pelo, o se rascan los antebrazos. A veces es la pacificación aún más sutil, como una persona cepillado de la parte delantera de su camisa o ajustando la corbata (ver figura 12). Él aparece simplemente ser preening mismo, pero en realidad se está calmando su nerviosismo por su dibujo brazo a través de su cuerpo y las manos dando algo que ver. Estos comportamientos, también, son pacificadores en última instancia, gobernada por el systemand límbico exhibido en respuesta al estrés.

página 38

Higo. 12 hombres ajustan sus lazos para hacer frente a la inseguridad o incomodidad. También cubre el horquilla esternal.

A continuación se presentan algunos de los comportamientos pacificadores más comunes y pronunciados. Cuando los ves, deténgase y pregúntese: "¿Por qué es esta persona pacificadora?" La posibilidad de enlazar con un comportamiento pacificador el factor estresante específico que causó que puede ayudar a entender los pensamientos de una persona, los sentimientos, y intenciones con más precisión.

Pacificar comportamientos relacionados con el cuello

tocar el cuello y / o caricias es uno de los comportamientos más significativos y frecuentes pacificadora que utilizamos

en la respuesta al estrés. Una persona puede frotar o masajear la parte posterior de su cuello con los dedos; otro

mayo accidente cerebrovascular los lados de su cuello o justo debajo de la barbilla por encima de la nuez de Adán, tirando de la carnosa

área del cuello. Esta zona es rica en terminaciones nerviosas que, cuando acarició, reducen la presión arterial,

bajar el ritmo cardíaco, y calmthe individuo hacia abajo (véanse las figuras 13 y 14).

Higo. 13 Los hombres tienden a dar masajes o un derrame cerebral el cuello para apaciguar la angustia.

Esta zona es rica

con los nervios, como el nervio vago, que cuando se masajeo se ralentizará el

Ritmo cardíaco.

página 39

Higo. 14 Los hombres suelen cubrir sus cuellos con mayor fuerza de la mujer como una manera de tratar

con incomodidad o inseguridad.

Durante las décadas que he estudiado los comportamientos no verbales, he observado que hay entre los géneros

las diferencias en la forma en que hombres y mujeres usan el cuello para apaciguar a sí mismos. Por lo general, los hombres son más

robustos en su pacificación de comportamientos, agarrar o ahuecando el cuello justo debajo de la barbilla con su

manos, estimulando así los nervios (específicamente, los nervios vagos o el seno carotídeo) del cuello, que a su vez disminuir la frecuencia cardíaca y tener un efecto calmante. A veces los hombres se derrame cerebral el

lados o la parte posterior del cuello con sus dedos, o ajustar su nudo de corbata o cuello de la camisa (ver figura 15).

Las mujeres pacifican diferente. Por ejemplo, cuando las mujeres pacificar utilizando el cuello, lo harán veces

toque, toque, o de otra manera manipular un collar, si están usando una (véase el recuadro 11). Como se mencionó,

la otra gran manera las mujeres pacify cuello está cubriendo su horquilla esternal con la mano.

Las mujeres tocan sus manos a esta parte de su cuello y / o lo cubren cuando se sienten estresados, insegura,

amenaza, miedo, incómodo o ansioso. Curiosamente, cuando una mujer está embarazada, no tengo observó que su mano se mueve inicialmente hacia su cuello, pero en el último momento desviará a su vientre, como para cubrir el feto.

CAJA

11: EL PÉNDULO Pacificadora

Ver una pareja mientras conversan en una mesa. Si la mujer comienza a jugar con su collar, la mayor parte

probable es que ella es un poco nervioso. Pero si hace la transición dedos a la concavidad del cuello (supraesternal

muesca), es probable que exista un motivo de preocupación para ella o ella se siente muy inseguro. En la mayoría

casos, si está usando su mano derecha en su horquilla esternal, lo hará ahuecar su codo derecho con la mano izquierda. Cuando la situación de estrés haya pasado o si hay una interrupción en el parte incómoda de la discusión, su mano derecha bajará y relajarse a través de su izquierda plegada brazo. Si la situación se vuelve tensa de nuevo, su mano derecha se elevará, una vez más, a la supraesternal

muesca. Desde la distancia, el movimiento del brazo se ve como la aguja en un medidor de tensión, pasando de

en reposo (en el brazo) para el cuello (en posición vertical) y de nuevo, de acuerdo con el nivel de estrés

experimentado.

Higo. 15 Incluso un breve contacto del cuello servirá para calmar la ansiedad o malestar. tocar el cuello o el masaje es un potente y universal para aliviar el estrés y el chupete.

Pacificación de comportamientos que implican la cara

Tocar o acariciar la cara es una respuesta frecuente pacificadora humana al estrés. Los movimientos tales como

frotando la frente; tocar, frotar, o lamer el labio (s); tirar o dar masajes en el lóbulo de la oreja con

pulgar y el índice; acariciando la cara o de la barba; y jugando con el pelo todo puede servir para tranquilizar a una persona cuando se enfrenta a una situación estresante. Como se mencionó antes, algunos individuos apaciguar por hinchando sus mejillas y luego, lentamente, exhalando. El suministro abundante de las terminaciones nerviosas de la cara que sea una zona ideal del cuerpo para el cerebro límbico para reclutar a la comodidad en sí.

Pacificación de comportamientos que implican Sonidos

Silbar puede ser un comportamiento de apaciguamiento. Algunas personas silbato para calmar a sí mismos cuando están

caminando en una zona extraña de una ciudad o de un pasillo oscuro, abandonado o por carretera.

Algunas personas incluso hablan

a sí mismos en un intento de apaciguar durante momentos de estrés. Tengo un amigo (como estoy seguro de que todos lo hacemos)

¿quién puede hablar a mil por hora cuando está nervioso o molesto. Algunos comportamientos combinan táctil y auditiva

pacificación, tales como el golpeteo de un lápiz o el tamborileo de los dedos.

El bostezo excesivo

A veces vemos a las personas bajo estrés bostezar en exceso. El bostezo no sólo es una forma de "Tomando una respiración profunda", pero durante el estrés, como la boca se seca, un bostezo puede ejercer presión sobre el

glándulas salivales. El tramo de diversas estructuras en y alrededor de la boca hace que las glándulas para liberar

humedad en la boca seca durante los momentos de ansiedad. En estos casos no es la falta de sueño, sino más bien

el estrés, que provoca que el bostezo.

La Pierna Limpiador

Pierna de limpieza es una conducta de pacificación que a menudo pasa desapercibido, ya que se produce con frecuencia

debajo de un escritorio o una mesa. En esta actividad calmar o apaciguar, una persona pone la mano (o manos) de palma

hacia abajo en la parte superior de la pierna (o piernas) y, a continuación, se desliza themdown los muslos hacia la rodilla (véase la figura 16).

Algunas personas van a hacer el "limpiador de la pierna" sólo una vez, pero a menudo se lleva a cabo de forma repetida o la pierna

simplemente se masajea. También se puede hacer para secar las manos sudorosas asociados con la ansiedad, pero

principalmente se trata de deshacerse de la tensión. Este comportamiento no verbal es la pena buscar, porque es una

buena indicación de que una persona está bajo estrés. Una forma de tratar de ver este comportamiento es ver a la gente

que ponen uno o ambos brazos debajo de la mesa. Si están haciendo limpieza de la pierna, que normalmente ver el

hombro Armand superior se mueve en conjunto con la mano, ya que se frota a lo largo de su pierna.

Higo. 16 Cuando estresado o nervioso, la gente va a "limpiar" sus palmas de las manos en el regazo de para tranquilizar a sí mismos. A menudo perderse bajo tablas, es un indicador muy preciso de

malestar o ansiedad.

En mi experiencia, creo que el limpiador de la pierna a ser muy importante, ya que se produce tan rápidamente en reacción a un evento negativo. He observado esta acción desde hace años en los casos en que son sospechosos presentado con pruebas contundentes, tales como imágenes de una escena del crimen con el que ya están familiarizados (conocimiento culpable). Esta *limpieza / pacificar comportamiento* se logran dos cosas a la vez. Eso se seca las manos sudorosas y pacifica a través de caricias táctil. También se puede ver que cuando una pareja sentada es molestado o interrumpido por un intruso, o cuando alguien está luchando para recordar una nombre. En el trabajo policial, esté pendiente de los chupetes de la mano / de la pierna para que aparezca cuando se inicia la sesión de la entrevista, y a continuación, observe si aumentan progresivamente cuando surjan preguntas difíciles. Un aumento ya sea en el número o el vigor de los limpiadores de la pierna es un muy buen indicador de que una pregunta ha causado algún tipo de molestias para la persona, ya sea porque no tiene conocimiento culpable, está mintiendo, o debido a que está recibiendo cerca de algo que no quiere discutir (véase el recuadro 12). El comportamiento también puede ocurrir debido el entrevistado está angustiado por lo que se requiere para responder en respuesta a nuestras preguntas. Así que, mantener un ojo en lo que sucede debajo de la mesa mediante el control de los movimientos de los brazos. Tú serás sorprendido por la cantidad que puede deducir comportamientos fromthese. Prestar atención a esta nota de advertencia acerca de la limpieza de la pierna. Aunque sin duda es visto en las personas que están siendo engañosa, también he observado que en individuos inocentes que no son más que nervioso, por lo que tener cuidado de no para saltar a conclusiones demasiado rápido (Frank et al., 2006, 248-249). La mejor manera de interpretar una pierna limpiador es reconocer que refleja la necesidad del cerebro para pacificar y, por lo tanto, las razones de la

el comportamiento del individuo debe investigarse más a fondo.

el Ventilador

Este comportamiento implica una persona (generalmente un hombre) poniendo sus dedos entre el cuello de la camisa y el cuello y tirando de la tela de distancia fromhis piel (véase la figura 17). Esta *acción de ventilación* es a menudo una reacción a el estrés y es un buen indicador de que la persona no está contento con algo que está pensando o experimentando en su entorno. Una mujer puede performthis actividad no verbal más sutilmente por el mero ventilar la parte delantera de su blusa o lanzando la parte posterior de su pelo en el aire para ventilar su

cuello.

CAJA

12: desde Facebook hasta DISGRACEBOOK

Durante una entrevista para un puesto de trabajo, el solicitante estaba siendo interrogado por su posible empleador.

Todo iba bien hasta que, hacia el final de la entrevista, el candidato empezó a hablar acerca de las redes y de la importancia de Internet. El empleador lo felicitó por esta comentario e hizo una pequeña referencia sobre cómo la mayoría de los graduados universitarios utilizan la Internet para

la red de una manera destructiva, utilizando sitios como Facebook para enviar mensajes e imágenes que lo haría

llegar a ser una vergüenza más tarde en la vida de la persona. En ese momento, el empresario se dio cuenta de que

el candidato hizo una limpieza vigorosa pierna con su mano derecha, limpiando a lo largo de su muslo varios

veces. El empresario dijo nada en ese momento, agradeció al joven para la entrevista, y él salió de la oficina. A continuación, regresó a su ordenador su sospecha suscitada por la comportamiento y pacificación de los candidatos seleccionados para ver si el perfil de la joven era en Facebook. Efectivamente, así fue. Y no era favorecedor!

El Cuerpo-abrazo auto-administrados

Cuando enfrentan situaciones estresantes, algunos individuos apaciguar mediante el cruce de sus brazos y frotando

sus manos contra sus hombros, como si experimenta un escalofrío. Observación de una persona emplea esta pacificación

comportamiento es una reminiscencia de la forma en que una madre abraza a un niño pequeño. Es una acción protectora y calmante

adoptamos para apaciguar a nosotros mismos cuando queremos que se sienta seguro. Sin embargo, si usted ve una persona con sus brazos

cruzados delante, inclinándose hacia adelante, y que le da una mirada desafiante, esto es, *no* un comportamiento pacificador!

Higo. 17 de ventilación de la zona del cuello alivia el estrés y el malestar emocional. Rodney Dangerfield, el comediante, era famoso por hacer esto cuando no estaba recibiendo ningún "el respeto."

Usaban el chupete leer a la gente MÁS EFECTIVO

Con el fin de adquirir conocimientos acerca de una persona a través de los chupetes no verbales, hay algunas pautas que usted necesitará seguir:

(1) Reconocer la pacificación de comportamientos cuando se producen. Yo te he proporcionado con todos los principales

chupetes. A medida que realice un esfuerzo concertado para detectar estas señales corporales, se convertirán

cada vez más fáciles de reconocer en las interacciones con otras personas.

(2) Establecer una línea de base pacificación para un individuo. De esta manera se puede observar cualquier aumento y / o

la intensidad de los comportamientos pacificadora de esa persona y reaccionar en consecuencia.

(3) Cuando ves a una persona a hacer un gesto de apaciguamiento, deténgase y pregúntese: "¿Qué le

hizo

hacer eso? "Usted sabe que el individuo se siente incómodo por algo. Su trabajo, como un colector de la inteligencia no verbal, es averiguar qué es ese algo.

(4) Entender que los comportamientos pacificadores se utilizan casi siempre a persona calma después de un estresante

evento ocurre. Por lo tanto, como principio general, se puede asumir que si un individuo se dedica a la pacificación, algún acontecimiento estresante o estímulo ha precedido y han causado que suceda.

(5) La posibilidad de vincular un comportamiento pacificación con el factor estresante específico que causó que puede ayudarle

entender mejor la persona con whom you están interactuando.

(6) En determinadas circunstancias, en realidad se puede decir o hacer algo para ver si se hace hincapié en una

individuo (como se refleja en un aumento en la pacificación de comportamientos) para entender mejor sus pensamientos

e intenciones.

(7) Tenga en cuenta qué parte del cuerpo de una persona pacifica. Esto es significativo, ya que la más alta es la

el estrés, mayor será la cantidad de acariciar la cara o el cuello está involucrado.

(8) Se recuerda que, cuanto mayor es el estrés o incomodidad, mayor es la probabilidad de pacificación conductas a seguir.

Los chupetes son una gran manera de evaluar para la comodidad y el malestar. En un sentido, los comportamientos son pacificadores

"actores de reparto" en nuestras reacciones límbicas. Sin embargo, revelan mucho sobre nuestro estado emocional y cómo

verdaderamente estamos sintiendo.

Una nota final sobre nuestro legado LÍMBICO

Usted está ahora en posesión de información que es desconocido para la mayoría de la gente. Usted es consciente de que

tener un mecanismo de supervivencia muy robusto (congelación, huida o lucha) y poseer un sistema de pacificación para hacer frente

con el estrés. Tenemos la suerte de tener estos mecanismos, no sólo para nuestra propia supervivencia y el éxito,

sino también para utilizar en la evaluación de los sentimientos y pensamientos de los demás.

En este capítulo, también aprendimos que (con la excepción de ciertos reflejos) todo comportamiento es

gobernado por el cerebro. Hemos examinado dos de los tres grandes "cerebros" dentro de nuestra bóveda- craneal

el pensamiento del cerebro neocórtex y el cerebro límbico y más automático en qué se diferencian en términos de

sus roles. Ambos cerebros realizan funciones importantes. Sin embargo, para nuestros propósitos, el sistema límbico es

más importante, porque es el más honesto cerebro responsable de producir la más significativa señales no verbales para la determinación de los pensamientos y sentimientos (Ratey, 2001, 147-242)

verdaderos.

Ahora que está familiarizado con los conceptos básicos de cómo el cerebro reacciona ante el mundo, es

posible que preguntándose si la detección y decodificación de los comportamientos no verbales es tan fácil de hacer. Esta es una frecuencia pregunta formulada. La respuesta es sí y no. Una vez que haya leído este libro, algunas señales no verbales del cuerpo se destacan. Ellos literalmente gritar para llamar la atención. Por otro lado, hay muchos aspectos de lenguaje que son más sutiles y, por lo tanto, más difíciles de detectar. Nos centraremos en tanto la mayor evidente y los comportamientos más sutiles que el cerebro límbico provoca del cuerpo. Con el tiempo y con la práctica, la decodificación de ellos llegarán a ser natural, como mirar a ambos lados antes de cruzar una calle concurrida. Esto nos lleva a las piernas y los pies, que nos impulsan a través de la intersección y proporcionan el punto focal de nuestra atención en el siguiente capítulo.

página 45

TRES

página 46

Consiguiendo una ventaja en el lenguaje corporal

No verbales de los pies y piernas

yo

n el primer capítulo, les pidió que adivinar cuál es la parte más honesta del cuerpo, la parte que está más probable que revelan las verdaderas intenciones de una persona y, por lo tanto, ser un lugar privilegiado para buscar no verbal señales que reflejen con exactitud lo que él o ella está pensando. Puede que te sorprenda, pero la respuesta es la pies! Así es, los pies, junto con las piernas, ganan las manos o los premios honestidad debería decir-pies abajo.

Ahora voy a explicar cómo medir los sentimientos y las intenciones de los demás, centrándose en el pie y las acciones de las piernas. Además, aprenderá a buscar signos reveladores que ayudan a revelar lo que está pasando debajo de la mesa, incluso cuando usted no puede ver directamente las extremidades inferiores. En primer lugar, sin embargo, quiero compartir con ustedes por qué los pies son la parte más honesta de su cuerpo, por lo que obtendrá una mejor apreciación de Por eso los pies son tan buenos indicadores de los verdaderos sentimientos e intenciones de las personas.

Evolutivo "pie" NOTA

Durante millones de años, los pies y las piernas han sido el principal medio de locomoción para el ser humano especies. Ellos son el medio principal por el cual hemos maniobrados, escaparon y sobrevivieron. Ya que el tiempo de nuestros antepasados comenzaron a caminar erguidos a través de las praderas de África, el

pie humano tiene
nos lleva, literalmente, todo el mundo. Maravillas de la ingeniería, nuestros pies nos permiten sentir, a pie,
girar, correr, giratoria, el equilibrio, la patada, subida, juego, manos, e incluso escribir. Y aunque no es tan eficiente en
ciertas tareas como nuestras manos (carecemos de un dedo gordo oponible), sin embargo, como Leonardo da Vinci, una vez
comentado, los pies y lo que pueden llevar a cabo son un testimonio de la exquisita ingeniería (Morris, 1985, 239).
El escritor y zoólogo Desmond Morris observaron que nuestros pies se comunican exactamente lo que pensar y sentir de manera más honesta que cualquier otra parte de nuestro cuerpo (Morris, 1985, 244).
¿Por qué los pies
y las piernas tales reflectores precisas de nuestros sentimientos? Durante millones de años, mucho antes que los humanos hablaban,
nuestras piernas y pies reaccionaron a las amenazas ambientales (por ejemplo, arena caliente, serpientes serpenteantes, malos templado
leones) de forma instantánea, sin necesidad de un pensamiento consciente. Nuestro cerebro límbico se aseguró de que nuestra
pies y piernas reaccionaron como sea necesario, ya sea por cesar el movimiento, huyendo, o patear a un potencial
amenaza. Este régimen de supervivencia, conservado de nuestra herencia ancestral, nos ha servido bien y continúa
haciéndolo en la actualidad. De hecho, estas reacciones de vejez son todavía tan cableados en nosotros que cuando se nos presentan
con algo peligroso o incluso desagradable, los pies y las piernas todavía reaccionan como lo hicieron en la prehistoria
veces. En primer lugar se congelan, a continuación, en su intento de distanciarse y, por último, si no hay otra alternativa disponible,
se preparan para luchar y patear.
Este mecanismo de congelación, huida o lucha no requiere el procesamiento cognitivo de orden superior. Es reactivo.
Este desarrollo evolutivo importante benefició del individuo, así como el grupo. Los seres humanos sobrevivido por ver y responder a la misma amenaza simultáneamente o por reacción a la vigilante las acciones de los demás y comportarse en consecuencia. Cuando el grupo se vio amenazada, sea o no que todos
vio el peligro, que fueron capaces de reaccionar en sincronía observando los movimientos de los demás. En nuestro
mundo contemporáneo, los soldados en patrulla fijará su atención en el "hombre clave". Cuando se congela,

todos ellos congelación. Cuando se lanza por el lado de la carretera, también se ponen a cubierto. Cuando se cobra una emboscada, reaccionan en especie. Con respecto a estos comportamientos del grupo de salvamento, poco ha cambiado en cinco millones de años.
Esta capacidad de comunicarse de manera no verbal ha asegurado nuestra supervivencia como especie, y aunque

hoy tenemos a menudo cubren las piernas con la ropa y los pies con los zapatos, nuestros miembros inferiores todavía no reaccionan-
Sólo a las amenazas y los factores de estrés, sino también a las emociones, tanto negativas y positivas. Por lo tanto, nuestros pies y piernas transmiten información acerca de lo que están sintiendo, pensar y sentir. El baile y saltos arriba y abajo que hacemos hoy son extensiones de las personas exuberancia de celebración exhibieron millones de
Hace años tras haberse completado una búsqueda del éxito. Ya sean guerreros Masai salto alto en el lugar o parejas bailando encima de una tormenta, en todo el mundo, los pies y las piernas comunican la felicidad. Nosotros incluso pisar los pies al unísono en los juegos de pelota para que nuestra teamknow estamos alentando a ellos. Otra evidencia de estos "sentimientos pie" abunda en nuestra vida cotidiana. Por ejemplo, ver a los niños y sus movimientos del pie para una verdadera educación en pies honestidad. Un niño puede ser sentarse a comer, pero si quiere salir a jugar, observe cómo sus pies giros, el tramo para llegar al piso de una silla alta incluso cuando el niño aún no ha terminado con su comida. Un padre puede tratar de mantenerla en su lugar, sin embargo, los pies de la niña pulgada de distancia de la mesa. Su torso puede estar ocupada por ese padre amoroso, pero el hijo se tuerza y retorcerse las piernas y los pies siempre tan diligente en la dirección de la puerta de una reflejo exacto de donde se quiere ir. Esta es una señal de la intención. Como adultos, estamos, por supuesto, más contenida en estas exposiciones límbicas, pero por poco menos.

LA PARTE MÁS HONESTO DE NUESTRO CUERPO

Al leer el lenguaje corporal, la mayoría de las personas comienzan su observación en la parte superior de una persona (la cara) y trabajar su camino hacia abajo, a pesar del hecho de que la cara es una parte del cuerpo que con mayor frecuencia es utilizado para engañar y ocultar los verdaderos sentimientos. Mi enfoque es exactamente lo contrario. Después de haber llevado a cabo miles de entrevistas para el FBI, he aprendido a concentrarse en los pies y las piernas del sospechoso en primer lugar, se mueve hacia arriba en mis observaciones hasta que leí la cara anterior. Cuando se trata de la honestidad, la veracidad *disminuye* a medida que avanzamos desde los pies a la cabeza. Por desgracia, la literatura sobre la aplicación de la ley últimos sesenta años, incluyendo algunas obras contemporáneas, ha hecho hincapié en un enfoque facial cuando se realizan entrevistas o tratar de leer a la gente. Para complicar aún más una lectura honesta es el hecho de que la mayor parte entrevistadores agravan el problema al permitir a los entrevistados para ocultar sus pies y piernas debajo mesas y mostradores. Cuando le das un poco de pensamiento, hay una buena razón para la naturaleza engañosa de nuestra facial expresiones. Nos acostamos con nuestros rostros, porque eso es lo que nos han enseñado a hacer desde la primera infancia.

"No pongas esa cara," nuestros padres gruñen cuando reaccionamos con honestidad a la comida que se coloca delante de nosotros.

"Por lo menos *mirar* feliz cuando sus primos detienen por," instruyen, y aprenden a forzar una sonrisa.

Nuestra

los padres y la sociedad son, en esencia, que nos dice que ocultar, engañar, mentir y con el rostro en aras

de la armonía social. Así que no es de extrañar que tienden a ser bastante bueno en ello, tan bueno, de hecho, que cuando

ponemos una cara feliz en una reunión familiar, podríamos ver como si amamos a nuestros suegros cuando, en

realidad, estamos fantaseando acerca de cómo acelerar su salida.

Piénsalo. Si nosotros *no pudimos* controlar nuestras expresiones faciales, ¿por qué el término *cara de póquer* tienen

algún significado? Sabemos cómo poner en una llamada cara del partido, pero pocos prestamos atención a su propia

pies y las piernas, y mucho menos a las de otros. Nerviosismo, el estrés, el miedo, la ansiedad, la precaución, el aburrimiento,

inquietud, la felicidad, la alegría, el dolor, la timidez, la timidez, la humildad, la torpeza, la confianza, la sumisión,

depresión, letargo, la alegría, la sensualidad y la rabia pueden manifestarse a través de los pies y las piernas. UN

toque significativa de las piernas entre los amantes, los pies tímidos de un muchacho joven que satisfacen los extraños, la postura

del enojo, la estimulación nerviosa de un padre expectante; todo esto marcará nuestro estado emocional y puede

observarse fácilmente en tiempo real.

Si quiere descifrar el mundo que le rodea e interpretar con precisión el comportamiento, ver los pies y las piernas; que son verdaderamente notable y honesto en la información que transmiten. Las

extremidades inferiores deben estar

visto como una parte importante de todo el cuerpo en la recogida de inteligencia no verbal.

Comportamientos no verbales que han afectado los pies y las

PIERNAS

Pies felices

Pies felices son los pies y las piernas que de maniobra y / o rebotan de alegría. Cuando la gente muestra repente

feliz pies, sobre todo si esto ocurre justo después de que han escuchado o visto algo de significances porque les ha afectado de una manera emocional positivo. Pies felices son una *alta confianza diga*, una

una señal de que una persona siente que está recibiendo lo que quiere o se encuentra en una posición ventajosa para ganar

algo de valor de otra persona o de alguna otra cosa en su entorno (véase el recuadro 13).

Los amantes de vernos después de una larga separación obtendrán pies felices en su reencuentro aeropuerto.

No es necesario mirar debajo de la mesa para ver pies felices. Basta con mirar a la camisa de una persona y / o su

espalda. Si sus pies se mueve o se despide, la camisa y los hombros se vibrando o elevación de

y abajo. Estos son movimientos no exageradas; de hecho, son relativamente sutil. Pero si mirar para ellos, son discernibles. Prueba esta pequeña demostración por sí mismo. Sentarse en una silla frente a un espejo de cuerpo entero y comenzar se mueve o se despiere de sus pies. Mientras lo hace, usted comenzará a ver a su camisa y / o los hombros se mueven. Mientras con los demás, si no se está observando con cuidado encima de la mesa para estos signos reveladores de las extremidades inferiores comportamientos, que podrían pasar por ellos. Pero si usted está dispuesto a tomar el tiempo y esfuerzo para buscar, podrás capaz de detectarlas. La clave para usar los pies felices como una señal no verbal eficaz es el primero en observar una el comportamiento del pie de la persona, y luego para observar cualquier cambio repentino que tienen lugar (véase el recuadro en la página 14 59).

Permítaseme expresar dos puntos de precaución. En primer lugar, al igual que con todos los comportamientos no verbales, pies felices deben deben tomarse en su contexto para determinar si representan un verdadero contar o simplemente un comportamiento nervioso exceso. por ejemplo, si una persona tiene las piernas naturalmente nerviosos (una especie de síndrome de piernas inquietas), entonces podría ser difícil para distinguir pies felices energía nerviosa normal del individuo Froman. Si la velocidad o la intensidad de jiggling aumenta, sin embargo, particularmente justo después de que una persona oye o testigos algo de importancia, me podría ver como una señal potencial que él o ella ahora se siente más confiado y satisfecho con el Estado actual de las cosas.

CAJA

13: HAPPY FEET significar la vida es dulce

página 49

Hace un tiempo, yo estaba viendo un torneo de póquer en la televisión y vi a un tipo sacando una escalera (una poderosa mano). Por debajo de la mesa, sus pies iban salvaje! Fueron wiggling y rebotando como los pies de un niño que acaban de aprender que él va a Disney World. La cara del jugador fue estoico, su comportamiento por encima de la mesa estaba en calma, pero abajo cerca del piso había una gran cantidad de Shakin 'Goin' On! Mientras tanto, yo estaba apuntando hacia el televisor e instando a los otros jugadores de plegar sus manos y salir del juego. Es una lástima que no me podían oír, porque dos jugadores llamados sus apuestas y perdieron su dinero a la mano inmejorable. Este jugador ha aprendido a poner su mejor cara de póquer. Obviamente, sin embargo, tiene una larga camino a seguir cuando se trata de poner en sus mejores pies de póquer. Afortunadamente para él, su opponents- como la mayoría de la gente, han pasado la vida haciendo caso omiso de las tres cuartas partes del cuerpo humano (de la pecho hacia abajo), sin prestar atención a la no verbal crítico dice que se puede encontrar allí. salas de póquer no son el único lugar donde se ven los pies felices. Los he visto en un montón de

habitaciones y salas de juntas y casi todos los demás sitios de reunión. Mientras escribía este capítulo, fue en el aeropuerto y por casualidad a una madre joven que se sienta a mi lado mientras ella estaba hablando por su celular teléfono a los miembros de su familia. Al principio, tenía los pies apoyados en el suelo, pero cuando su hijo se en el teléfono, sus pies comenzaron a rebotar hacia arriba y abajo con efusión. No la necesito que me dijera cómo que sentía por su hijo o su prioridad en su vida. Sus pies gritaron a mí. Recuerde, si usted está jugando a las cartas, hacer negocios, o simplemente está involucrado en una conversación con amigos, feliz pies son una de las maneras más honestos nuestros cerebros con la verdad exclamo, "Me amelated."

CAJA

14: ASIGN de los pies

Julie, un ejecutivo de recursos humanos de una gran empresa, me dijo que ella comenzó a notar los pies comportamientos después de asistir a uno de mis seminarios para ejecutivos del banco. Ella puso su nuevo conocimiento para buen uso tan sólo unos días después de regresar a su trabajo. "Yo era responsable de la selección de la empresa empleados para misiones en el extranjero ", explicó. "Cuando le pregunté a un potencial candidato si que quería trabajar en el extranjero, ella respondió con rebote, pies felices y un afirmativa, '¡Sí!' Sin embargo, la próxima vez que mencionó que el destino era Mumbai, India, sus pies se detuvo movimiento completo. Observando el cambio en su comportamiento no verbal, le pregunté por qué no quería ve allí. El candidato se quedó asombrado. "¿Es tan notable? No he dicho *nada*. Hizo alguien ha dicho algo? '-preguntó con voz de sorpresa. Me dijeron que la mujer pudiera 'Sentido' que no estaba contento con el lugar de trabajo previsto. "Tienes razón," admitió, "me pensaba que estaba siendo considerado para Hong Kong, donde tengo algunos amigos '. Era obvio que ella no quieren ir a la India, y sus pies no dejan dudas acerca de sus sentimientos sobre el asunto ".

página 50

En segundo lugar, los pies y las piernas en movimiento pueden significar simple impaciencia. Nuestros pies a menudo se agitan o cuando rebotan crecemos impaciente o sentir la necesidad de mover las cosas. Ver una clase llena de estudiantes y notificación ¿con qué frecuencia sus piernas y pies se contorsionan, se agitan, mover y saque toda la clase. Esta actividad por lo general aumenta a medida que la clase llega a su fin. Más a menudo que no, esto es un buen indicador de impaciencia y la necesidad de acelerar las cosas, *no* un signo de pies felices. Tal actividad alcanza una crescendo mientras se acerca la hora de salida en mis clases. Tal vez los estudiantes están tratando de decirme alguna cosa.

Cuando cambie de dirección en los pies, especialmente hacia o lejos de una persona o

Objeto

Tenemos la tendencia a girar hacia cosas que nos gustan o están de acuerdo con nosotros, y que incluye a las personas con quienes

estamos interactuando. De hecho, podemos utilizar esta información para determinar si los demás están felices de ver nosotros, o si prefiere que los dejemos solos. Suponga que usted está acercando a dos personas que participan en una conversación. Estas son las personas que se han reunido antes, y que desea participar en el debate, por lo camina hacia ellos y decir "Hola". El problema es que no está seguro de si realmente quieren que su empresa. ¿Hay una manera de averiguarlo? Sí. Ver a sus pies y el comportamiento del torso. Si se mueven sus pies -junto con sus torsos de la admisión, a continuación, la acogida es plena y genuina. Sin embargo, si no lo hacen mover sus pies para darle la bienvenida, pero, en cambio, solamente girar en las caderas para saludar, entonces Sería bastante dejado solo. Tenemos la tendencia a alejarse de las cosas que no nos gustan o que son desagradables para nosotros. Los estudios de comportamiento tribunal revelan que cuando los miembros del jurado no les gusta un testigo, que a su vez sus pies hacia el salida más cercana (Dimitrius y Mazzarella, 2002, 193). De la cintura para arriba, los miembros del jurado se enfrentan al cortésmente testigo que está hablando, pero a su vez, sus pies hacia el natural "ruta de escape" -como la puerta que conduce al pasillo o la sala del jurado. Lo que es cierto para los miembros del jurado en un tribunal es también cierto para las interacciones de persona a persona en general. Del caderas hacia arriba, vamos a hacer frente a la persona con la que estamos hablando. Pero si estamos descontentos con la conversación, nuestros pies se alejará, hacia la salida más cercana. Cuando una persona se convierte en sus pies de distancia, normalmente es una señal de *desconexión*, un deseo de distanciarse de donde se encuentra actualmente posicionado. Cuando usted está hablando con alguien y usted nota que poco a poco o de repente cambia su pies de distancia de usted, esto es información que necesita para procesar. ¿Por qué el comportamiento tenga lugar? A veces es una señal de que la persona llega tarde a una cita y realmente tiene que ir; otras veces es una señal de que la persona ya no quiere estar cerca de ti. Tal vez has dicho algo ofensivo o hecho algo molesto. El comportamiento del pie desplazamiento es una señal de que la persona quiere salir (ver la figura 18). Sin embargo, ahora se depende de usted-basa en las circunstancias que rodean el comportamiento de determinar *por qué* el individuo está ansioso por ir (véase el recuadro 15).

CAJA

15: pies, ¿cómo decir adiós

Cuando dos personas hablan entre sí, que normalmente hablan cara a cara. Si, sin embargo, una de las

los individuos se vuelve un poco lejos de sus pies o repetidamente mueve un pie en una dirección hacia fuera (en una formación de L con un pie hacia usted y uno hacia la derecha), puede estar seguro de que quiere

tomar vacaciones o desea que él estuviera en otro lugar. Este tipo de comportamiento del pie es otro ejemplo de una señal de la intención (Givens, 2005, 60-61). El torso de la persona que puede permanecer mirando hacia fuera de diligencia social, pero los pies pueden reflejar de manera más honesta necesidad del cerebro límbico o el deseo de escapar (ver figura 18).

Hace poco estuve con un cliente que había pasado casi cinco horas conmigo. A medida que nos estábamos despidiendo de

Por la noche, se refleja en lo que habíamos cubierto ese día. A pesar de que nuestra conversación era muy colegial, me di cuenta de que mi cliente estaba sosteniendo una pierna en un ángulo recto a su cuerpo, al parecer

para despegar por sí mismo. En ese momento me dijo: "Usted realmente tiene que salir ahora, no lo hacen

usted? "" Sí ", admitió. "Lo siento mucho. Yo no quiero ser grosero, pero tengo que llamar a Londres y yo

sólo tienen cinco minutos! "Aquí había un caso en el que el lenguaje y la mayor parte de su cuerpo de mi cliente

nada más que sentimientos positivos revelado. Sus pies, sin embargo, eran los comunicadores más honestos,

y me dijeron claramente que todo lo que quería quedarse, deber estaba llamando.

Higo. 18 Cuando uno puntos y el pie se desvía luego durante una conversación, esto es una señal de que la

persona tiene que salir, precisamente en esa dirección. Esta es una señal de la intención.

El corchete de la rodilla

Hay otros ejemplos de *los movimientos de intención* de las piernas que están asociados con un individuo

que quiere dejar a su ubicación actual. Tome en cuenta que si una persona que está sentada lugares ambas manos

de rodillas en un broche de rodilla (ver figura 19). Esta es una señal muy clara de que en su mente, él está listo para

la conclusión de la reunión y tomar una licencia. Por lo general, este gesto manos contra las rodillas es seguido por un delantero

magra del torso y / o un desplazamiento de la parte inferior del cuerpo hasta el borde de la silla, ambos movimientos intencionales.

Cuando se tenga en cuenta estas señales, sobre todo cuando provienen de sus superiores, es el momento de poner fin a su

Interacción; ser astuto y no se detienen.

Higo. 19 juntando las de las rodillas y el cambio de peso en los pies es una señal de que la intención la persona quiere levantarse y salir.

Comportamientos que desafían la gravedad de los Pies

Cuando estamos felices y emocionados, caminamos como si estamos flotando en el aire. Esto lo vemos con los amantes

cautivado a ser uno alrededor del otro, así como con los niños que están deseosos de entrar en un parque temático.

La gravedad parece ser el caso no hay límites para los que están contentos. Estos comportamientos son

bastante obvias,
y sin embargo, todos los días, a nuestro alrededor, *comportamientos que desafían la gravedad* aparentemente eluden nuestra observación.
Cuando estamos entusiasmados con algo o sentir muy positivo acerca de nuestras circunstancias, que tienden a desafiar la gravedad, haciendo cosas tales como mecerse arriba y hacia abajo sobre las puntas de los pies, o caminar con un poco de un rebote en nuestro paso. Este es el cerebro límbico, una vez más, que se manifiesta en nuestros comportamientos.
Hace poco estaba viendo una charla extraño en su teléfono celular. Mientras escuchaba, con el pie izquierdo, que tenía sido apoyados en el suelo, cambiado de posición. El talón del pie se mantuvo en el suelo, pero la resto de su zapato mueve hacia arriba, de modo que sus dedos de los pies apuntaban hacia el cielo (ver figura 20). Para la media persona, que el comportamiento habría pasado desapercibido o se ha hecho caso omiso de tan insignificante. Pero a la observador entrenado, que el comportamiento del pie que desafía la gravedad puede ser decodificada fácilmente en el sentido de que el hombre en el teléfono acababa de oír algo positivo. Efectivamente, mientras caminaba por el que podía oírlo decir, "En realidad, eso es estupendo!" Sus pies ya habían dicho en silencio lo mismo.
Incluso cuando está parado, una persona puede contar una historia de pulgada hasta una posición más alta, elevándose a enfatizar sus puntos, y puede hacerlo de forma repetida. El individuo hace esto inconscientemente; por lo tanto estos comportamientos elevadoras son señales muy honesto, ya que tienden a ser verdaderas expresiones de la emoción unido a la historia. Aparecen en tiempo real junto con la línea de la historia y se refieren a lo largo de sus sentimientos con sus palabras. Del mismo modo que mover los pies al ritmo y el tempo de una canción que nos gusta, por lo que también lo hará mover los pies y las piernas en congruencia con algo positivo que decimos.

Figura 20 Cuando los dedos de los pies apuntan hacia arriba, como en esta fotografía, por lo general significa que la persona se encuentra en un buen estado de ánimo o está pensando o escuchar algo positivo. Higo. 20
Curiosamente, desafía a la gravedad de los comportamientos de los pies y las piernas se ven raramente en personas que sufren de depresión clínica. El cuerpo refleja con precisión el estado emocional del individuo. Así que cuando la gente se excitan tendemos a ver muchos más comportamientos que desafían la gravedad.
Se pueden falsificar los comportamientos que desafían la gravedad? Supongo que puede ser, sobre todo por muy buenos actores y mentirosos perennes, pero el promedio de personas simplemente no saben cómo regular sus comportamientos límbicas.
Cuando las personas tratan de controlar sus reacciones límbicas o comportamientos que desafían la gravedad, parece artificial.

O bien se parecen demasiado pasiva o restringido por la situación o no lo suficientemente animada. Un falsificada al alza

armgreeting simplemente no es suficiente. Se ve falso, porque las armas no son para muy largo, y por lo general la

codos están doblados. El gesto tiene todas las características de haber sido ideado. Los verdaderos comportamientos que desafían la gravedad

son por lo general un muy buen barómetro del estado emocional positivo de una persona y su aspecto genuino.

Un tipo de comportamiento que desafía la gravedad que puede ser muy informativa para el observador astuto es conocida

como la *posición de arranque* (véase la figura 21). Se trata de una acción en la que una persona mueve sus pies

desde una posición de reposo (en el suelo) a la posición de un "de arranque" listo o con talón elevado y peso sobre las puntas de los pies. Esta es una señal de la intención que nos dice que la persona se está preparando para *hacer*

algo físico, lo que requiere el movimiento del pie. Esto podría significar que el individuo tiene la intención de participar se

además, es realmente interesado, o quiere dejar. Al igual que con todas las señales no verbales de intención, una vez que se aprende

persona está a punto de hacer algo, tiene que depender del contexto y de lo que sabe acerca de la individuo haga su mejor evaluación de lo que algo va a ser.

pierna Splay

Los pies y las piernas comportamientos más inconfundibles y fácilmente manchados son *exhibiciones territoriales*. Más

mamíferos, humanos o no, puede llegar a ser territoriales cuando están estresados o molesto, cuando están siendo

amenazado, o, a la inversa, cuando están amenazando otros. En cada caso, se usará exhibir comportamientos

lo que indica que están tratando de restablecer el control de su situación y su territorio. Cumplimiento de la ley

y el personal militar utilizan estos comportamientos, ya que están acostumbrados a estar al mando.

A veces, van a tratar de superarse unos a otros, y en ese momento se convierte en una farsa, ya que cada persona trata

a ensancharse hacia fuera más ancho que sus colegas en un intento subconsciente para claimmore territorio.

Higo. 21 Cuando los pies cambian de pies planos a la "posición de arranque," esto es una intención Indicación de que la persona quiere ir.

Cuando las personas se encuentran en situaciones de confrontación, los pies y las piernas se ensancharse hacia fuera, no

sólo para un mayor equilibrio, sino también para claimgreater territorio. Esto envía un mensaje muy fuerte a la

observador cuidadoso que como mínimo hay cuestiones en curso de realización o que existe la posibilidad de un verdadero problema.

Cuando dos personas se enfrentan en desacuerdo, que nunca se verá las piernas cruzadas para que estén fuera

equilibrar. El cerebro límbico, simplemente no va a permitir que esto ocurra.

Si se observa pies de una persona al pasar de estar juntos para que se separen, puede ser bastante confía en que el individuo es cada vez más infeliz. Esta postura dominante comunica muy claramente, "Algo está mal y yo estoy dispuesto a tratar con él." ensancha las piernas territoriales señalan la potencial de tensiones que se reflejaban; Por lo tanto, si usted se encuentra la observación o el uso de este tipo de conducta no verbal, usted debe estar alerta a posibles problemas.

Debido a que las personas a menudo asumen una postura más extendidas cuando una discusión se intensifica, le digo a los ejecutivos así como agentes de la ley que una manera de difundir una confrontación es evitar el uso de tales exhibiciones territoriales. Si nos sorprendemos en una postura de piernas ensanchamiento durante un acalorado intercambio y traer de inmediato las piernas juntas, a menudo disminuye el nivel de confrontación y reduce la tensión. Hace algunos años, mientras que yo estaba llevando a cabo un seminario, una mujer del público habló sobre cómo su ex marido utiliza para intimidarla durante una discusión por el pie en la puerta de su casa, las piernas abocinada, bloqueando su salida. Esto no es un comportamiento que ser tomada a la ligera. Resuena tanto visual como visceral y se puede utilizar para controlar, intimidar y amenazar. De hecho, los depredadores (por ejemplo, los psicópatas, antisociales) a menudo usan este comportamiento piernas ensanchamiento en conjunción con el comportamiento del ojo-mirada de controlar a otros.

Como un interno de la prisión me dijo una vez, "Aquí, es todo acerca de la postura, cómo estamos, cómo nos vemos. Nosotros no puede parecer débil, ni por un momento. "Sospecho que en cualquier lugar, podríamos encontrarnos con los depredadores, debemos ser conscientes de nuestra postura y la postura.

Hay, por supuesto, los tiempos cuando un splay pierna se puede utilizar a su ventaja-específicamente, cuando desea establecer autoridad y control sobre los demás por una razón positiva. He tenido que entrenar los agentes del orden femeninos para usar el ensanchamiento de la pierna para establecer una postura más agresiva cuando responder a las multitudes rebeldes en el cumplimiento del deber. De pie con los pies juntos (que se percibe como sumisa) envía el tipo equivocado de la señal a un antagonista de los posibles. Al mover sus pies separados, los agentes de sexo femenino pueden darse un más dominante, "estoy a cargo" postura, que se percibe como más autoritario y por lo tanto ayudan a ser más eficaces en el control de los individuos rebeldes. Puedes desee hacer hincapié en que un hijo adolescente cómo se siente acerca de fumar y no por el aumento de su voz, sino más bien mediante el uso de una pantalla territorial.

El imperativo territorial

Cuando se habla de ensanchamiento pierna y reivindicaciones territoriales, hay que reconocer el trabajo de Edward Hall, quien estudiado el uso de espacio en los seres humanos y otros animales. Mediante el estudio de lo que llamó

la territorial

imperativo, que fue capaz de documentar nuestras necesidades espaciales, que se refirió como *la proxémica* (Hall,

1969). Hall encontró que los más favorecidos que son socioeconómica o jerárquicamente, más territorio que demandamos. También encontró que las personas que tienden a ocupar más espacio (territorio) a través

sus actividades diarias también tienden a ser más segura de sí misma, más confianza, y por supuesto más probable que

ser de un estatus más alto. Este fenómeno se ha demostrado a lo largo de la historia humana y en la mayoría

culturas. De hecho, los conquistadores fueron testigos de que cuando llegaron en el nuevo mundo. Una vez aquí,

vio la misma muestra territoriales en las personas nativas de las Américas que habían visto en Queen la corte de Isabel; a saber, por regalías en cualquier país, puede mandar y se otorga mayor espacio

(Díaz, 1988).

Mientras que los CEOs, presidentes y personas de alto estatus pueden reclamar un mayor espacio, para el resto de nosotros, es

No tan fácil. Todos nosotros, sin embargo, son muy protectores de nuestro espacio personal, independientemente de su tamaño. Nosotros

no me gusta cuando la gente se acerca demasiado. En su investigación, Edward Hall encontró que cada uno de nosotros tiene una

necesidad de espacio que llamó la proxémica, que es a la vez personal y cultural de origen. Cuando las personas

violar ese espacio, tenemos reacciones límbicas potentes indicativos de estrés. Violaciones de personal espacio causa que seamos hipervigilantes; nuestro pulso se acelera y que se puede presentar

enrojecimiento (Knapp y Hall,

2002, 146-147). Basta con pensar en cómo se siente cuando alguien se acerca demasiado, ya sea en un concurrido

ascensor o mientras se está llevando a cabo una transacción en un cajero automático. Menciono estos temas espaciales

que la próxima vez que alguien está demasiado cerca o que violen el espacio de alguien, usted es consciente de la

la excitación límbico negativa que se llevará a cabo.

Pies / Muestra de ida de alta Comfort

La observación cuidadosa de las piernas y los pies puede ayudar a determinar qué tan cómodo se siente en torno

otra persona y viceversa. *Pierna de cruce* es un barómetro particularmente precisa de lo cómodo

nos sentimos alrededor de otra persona; no usamos si nos sentimos incómodos (ver figura 22). Nosotros también

cruzar las piernas en presencia de los demás cuando estamos seguros-y la confianza es parte de la comodidad.

Vamos a examinar por qué este es un comportamiento inferior extremidad tan honesta y reveladora.

Cuando se cruza una pierna delante de la otra mientras está de pie, se reduce significativamente el equilibrio.

punto de vista de la seguridad física, si hubiera una amenaza real, que no podía ni congelar muy fácilmente ni huir

porque, en esa posición, que está básicamente en equilibrio sobre un pie. Por esta razón, el cerebro límbico

nos permite realizar este comportamiento sólo cuando nos sentimos cómodos o confianza. Si una persona está de pie por sí sola en un ascensor con una pierna cruzada sobre la otra, ella inmediatamente descruza sus piernas y planta de ambos pies firmemente en el suelo cuando un extraño entra en el ascensor. Este es un signo que el cerebro límbico está diciendo: "No se puede correr ningún riesgo; puede que tenga que hacer frente a un potencial amenaza o problemnow, así que pon ambos pies firmemente en el suelo! "

Cuando veo a dos colegas hablando el uno al otro y ambos tienen sus piernas cruzadas, sé que son cómodos unos con otros. En primer lugar, esto muestra un *reflejo* de comportamientos entre dos individuos (una señal de comodidad conoce como *isopraxism*) y en segundo lugar, porque cruzar las piernas es una pantalla de alta comodidad

página 56

(Véase la figura 23). Esto no verbal pierna cruzada se puede utilizar en las relaciones interpersonales para que la otra persona sepa que las cosas están bien entre los dos de usted, así que bueno, de hecho, que puede permitirse el lujo de relajarse totalmente (limbically) en torno a ese individuo. Pierna de cruce, a continuación, se convierte en una gran manera de comunicar una sentimiento positivo.

Higo. 22 Normalmente cruzar las piernas cuando nos sentimos cómodos. La presencia repentina de alguien que no nos gusta nos hará descruzar las piernas.

Recientemente asistí a una fiesta en Coral Gables, Florida, donde me presentaron a dos mujeres, tanto de los cuales estaban en sus primeros años sesenta. Durante la introducción, una de las mujeres de repente la cruzaron

piernas para que ella estaba en un pie inclinado hacia su amiga. Me comentó: "Ustedes, señoras deben tener

conocemos desde hace mucho tiempo. "Sus ojos se iluminaron y caras, y uno le preguntó cómo sabía esto. Dije,

"A pesar de que se reunían me-a-extraño, por primera vez, uno de los que cruzaron las piernas para favorecer la otra. Eso es muy inusual a menos que realmente te gusta y confiar en los demás ". Ambos se rieron

y se informó, "¿Se puede leer la mente, también?" A lo que me reí y respondí: "No" Después de que tuve

explicó lo que dio su amistad a largo plazo de distancia, una de las dos mujeres que tenían confirmada conocen desde que estaban en la escuela primaria en Cuba en los años cuarenta. Una vez más, la cruz de la pierna

demostrado ser un barómetro preciso de los sentimientos humanos.

Higo. 23 Cuando dos personas están hablando y ambos han cruzado sus piernas, se trata de una indicación de que son muy cómodos el uno con el otro.

página 57

He aquí una característica interesante del cruce de piernas. Por lo general, hacemos inconscientemente a favor de la persona que más me gusta. En otras palabras, cruzamos las piernas de tal manera para que nos inclinamos hacia

la persona que favor. Esto puede proporcionar algunas revelaciones interesantes durante las reuniones familiares. En las familias en las que hay varios niños, no es inusual tener un padre que revela una preferencia por un niño de más de otra cruzando las piernas para que se incline hacia el niño que favorecen. Tenga en cuenta que a veces los delincuentes, cuando son para nada buenos, se inclinan contra una pared con sus piernas cruzadas cuando ven a la policía por conducir, pretendiendo ser cool. Debido a que este comportamiento va en contra de la amenaza del cerebro límbico está detectando, estos criminales generalmente manifiestan que no tienen este comportamiento para muy largo. oficiales con experiencia en la jurisdicción pueden ver inmediatamente que estos sujetos están planteando, no reposando, pero a los que no saben, que puede parecer erróneamente benigna.

Pies / Muestra de la pierna durante el cortejo

Durante las interacciones sociales de alto confort, los pies y las piernas serán similares a las de la otra persona que somos con (isopraxis) y permanecerá lúdico. De hecho, en las etapas extremas de la comodidad durante el cortejo, la los pies también se dedicarán a la otra persona a través de toques sutiles pie o caricias (véase el recuadro 16). Durante el cortejo, y en particular mientras se está sentado, una mujer a menudo jugar con sus zapatos y cuelgan desde la punta de los dedos de los pies cuando se siente cómodo con su compañera. Este comportamiento, Sin embargo, dejará rápidamente si la mujer de repente se siente incómodo. Un pretendiente potencial puede obtener una bonita buena lectura sobre cómo van las cosas basan en este comportamiento "zapato-play". Si, al acercarse a la mujer (o después de hablar con ella por un tiempo), su juego zapato se detiene, se ajusta el zapato espalda pies, y sobre todo si se sigue esta girando un poco lejos del pretendiente y tal vez la recopilación su bolso, así, en el lenguaje del béisbol, que tiene pretendiente más probable es que sólo se ponchó. Incluso cuando una mujer no está en contacto con su pretendiente con el pie, este tipo de juego que cuelga del pie y el zapato es movimiento, y el movimiento llama la atención. Por lo tanto, este comportamiento no verbal dice, "Aviso de mí", que es sólo lo contrario de la respuesta de congelación, y es parte del *reflejo de orientación* que es instintivo y nos atrae cerca de las cosas y personas que nos gustan o deseo y lejos de aquellas cosas que no nos gustan, no confían, o de los cuales no estamos seguros.

CAJA

16: Llegar ATOEHOLD en el romance

Yo estaba en Los Ángeles este año dando formación en comunicación no verbal a un cliente que trabaja en la industria de la televisión. Él fue tan amable de llevarme a cenar a un popular restaurante mexicano cerca de su casa. Una vez allí, él quería seguir aprendiendo sobre el lenguaje corporal y señaló una

pareja sentada en una mesa cercana. Él preguntó: "Sobre la base de lo que se ve, ¿cree que van a obtener junto con los demás? "Como observamos los dos comensales, hemos observado que en un principio se inclinaban en el uno al otro, sino como la cena y la conversación avanzaba, ambos se apoyaron en su Sillas de distancia el uno del otro, en realidad no dice mucho. Mi cliente pensaba que las cosas iban agria entre ellos. Le dije: "No se limite a mirar por encima de la mesa, mira debajo de la mesa también." Esta era

fácil de hacer, ya que no había tela de mesa u otro obstáculo que bloquea la parte inferior de la tabla. "Observe cómo sus pies están muy cerca unos de otros," señalé. Si no se llevaban bien, sus pies no serían tan cerca juntos. El cerebro límbico simplemente no lo permitiría. Ahora eso Hice que se centró en los pies de la pareja, nos dimos cuenta de que cada vez en cuando sus pies tocaron o rozaban entre sí y las piernas de ninguna de las personas retraídas. "Ese comportamiento es importante", me célebre. "Esto demuestra que todavía se sienten conectados." Cuando la pareja se levantó para irse, el hombre puso su brazo alrededor de la cintura de la mujer y salieron sin decir una palabra más. los no verbales dicho todo, a pesar de que no estaban en un estado de ánimo de hablar. Si alguna vez se preguntó por qué hay tanto tocando la pierna y que liga debajo de las mesas o en piscinas, que probablemente está relacionada con dos fenómenos. En primer lugar, cuando partes de nuestro cuerpo están fuera de la vista, tales como debajo de una mesa o bajo el agua (o bajo las sábanas), que parecen fuera de la mente, o al por lo menos fuera de la esfera de la observación. Hemos visto todas las personas actuar en una piscina pública como si eran en privado. En segundo lugar, nuestros pies contienen un enorme número de receptores sensoriales, la caminos de los cuales terminan en un área del cerebro que está cerca del lugar en el que las sensaciones de los genitales están registrados (Givens, 2005, 92-93). La gente juega footsies debajo de la mesa porque se siente bien y puede ser muy excitante sexual. Por el contrario, cuando no nos gusta alguien o no se sienta cerca de ellos, nos movemos nuestros pies de distancia de inmediato si accidentalmente tocar debajo de la mesa. A medida que una relación se desvanece, un claro signo parejas a menudo pierden es que habrá cada vez menos de sus pies tocando de ningún tipo. cruces de piernas sentada también son reveladoras. Cuando las personas se sientan de lado a lado, la dirección de su pierna cruces se vuelven significativas. Si están en buenas condiciones, la pierna superior cruzó apuntará hacia el otra persona. Si una persona *no* le gusta un tema a su compañero trae, va a cambiar la posición de las piernas de modo que el muslo se convierte en una barrera (ver las figuras 24 y 25). Tal comportamiento es otro bloqueo ejemplo significativo del cerebro límbico que nos protege. Si hay congruencia en la forma en que ambas partes

se sienta y cruza sus piernas, entonces hay armonía.

Higo. 24 En esta foto el hombre ha puesto su pierna derecha, de tal manera que los actos de rodilla como una barrera entre él y la mujer.

Higo. 25 En esta foto el hombre se ha posicionado la pierna de modo que la rodilla está más lejos, la eliminación de las barreras entre él y la mujer.

Nuestra necesidad de espacio

Alguna vez se preguntó qué clase de primera impresión que usted ha hecho a alguien? Ya sea que se parecen como usted desde el principio o, más bien, si podría haber dificultades de elaboración de la cerveza? Una forma de averiguar es el "agitar y espere enfoque ". Así es como funciona.

Pies y el comportamiento de la pierna es especialmente importante observar cuando por primera vez a las personas. Revela una mucho acerca de cómo se sienten acerca de usted. Personalmente, cuando me encuentro con alguien, me inclino por lo general en, dar el persona un fuerte apretón de manos (dependiendo de las normas culturales apropiadas en la situación), hacer un buen el contacto visual y, a continuación, dar un paso atrás y ver lo que sucede a continuación. Una de las tres respuestas es probable que llevará a cabo: (a) la persona permanecerá en su lugar, lo que me permite saber que él o ella se siente cómoda en ese distancia; (B) el individuo va a dar un paso atrás o girar un poco lejos, lo que me permite saber que él o ella necesita más espacio o quiere estar en otra parte; o (c) la persona realmente dar un paso más cerca de mí, lo que significa que él o ella se siente cómodo y / o favorable hacia mí. No tomo ninguna ofensa a la el comportamiento del individuo porque simplemente estoy usando esta oportunidad para ver cómo él o ella realmente se siente sobre mi.

Recuerde, los pies son la parte más honesta del cuerpo. Si una persona necesita espacio adicional, se lo doy. Si él o ella se siente cómoda, que no tiene que preocuparse por lidiar con un problema de proximidad. Si alguien toma un paso hacia mí, sé que se sienten más cómodos cerca de mí. Esta información es útil en cualquier sociales entorno, sino que también hay que recordar que debe establecer límites en cuanto a lo que hace *que* cómodo cuando se trata de espacio.

caminar Estilo

Cuando se trata de los pies y las piernas, sería negligente si no mencionara las señales no verbales emitidos por diferentes estilos de caminar. Según Desmond Morris, los científicos reconocen aproximadamente cuarenta estilos diferentes de pie (Morris, 1985, 229-230). Si eso parece mucho, simplemente recordar lo que saber acerca de la marcha de estos individuos como aparece en varias películas: Charlie Chaplin, John Wayne,

Mae West, o Groucho Marx.

Cada uno de estos personajes de la película tenía un distintivo estilo de caminar, y sus personalidades eran

puesto de manifiesto, en parte, a través de sus andares. ¿Cómo andamos a menudo refleja nuestro estado de ánimo y actitudes. Podemos caminar rápidamente y deliberadamente, o poco a poco en un estado desconcertado. Podemos pasear, deambular, paseo, paso pesado, contoneo, cojera, shuffle, el acecho, el bullicio, marcha, paseo, punta del pie, fanfarronería, y así sucesivamente, por nombrar sólo

Algunos de los estilos reconocidos para caminar (Morris, 1985, 233-235).

Para los observadores de no verbales, estos estilos de caminar son importantes debido a cambios en la manera de

Normalmente caminar puede reflejar los cambios en sus pensamientos y emociones. Una persona que es normalmente feliz

y sociable podría cambiar repentinamente su estilo de caminar cuando se le dice a un ser querido ha sido

lesionado. Malo o trágicas noticias puede hacer que una persona correr a toda velocidad fuera de una habitación en la desesperación de ayudar al equipo o

puede hacer que la persona a salir flemáticamente como si el peso del mundo está en su espalda.

Los cambios en el estilo de caminar son importantes comportamientos no verbales, ya que nos advierten que algo

podría estar mal, que un problemmight estar al acecho, que las circunstancias pueden haber cambiado, en una palabra, que

algo significativo podría haber ocurrido. Un cambio nos dice que tenemos que evaluar *qué* la persona de

la marcha ha cambiado de repente, sobre todo porque esa información a menudo nos puede ayudar en el tratamiento más

eficazmente con ese individuo en las próximas interacciones. a pie de una persona puede ayudarnos a detectar cosas que él

o ella está revelando sin saberlo (véase el recuadro 17).

Cooperativa vs Pies no cooperativas

Si se trata de una persona que está socializando o cooperativa con usted, sus pies deben reflejar su propio. Sin embargo, si los pies de alguien están apuntando en dirección opuesta fromyou mientras su cuerpo se enfrenta hacia

usted, usted debe preguntarse por qué. A pesar de la dirección del cuerpo, esto no es una verdadera cooperación

perfil y es indicativo de varias cosas que deben ser exploradas. una pose, refleja bien la

necesidad de una persona a salir o escapar pronto, una falta de interés en lo que se discute, una falta de voluntad

además ayudar, o una falta de compromiso con lo que se dice. Tenga en cuenta que cuando alguien que no sabemos

nos acerca en la calle, por lo general dirigimos nuestra atención a los mismos desde las caderas hacia arriba, pero mantenemos los pies

apuntado en la dirección de desplazamiento. El mensaje que estamos enviando es que socialmente

estaré atento

brevemente; personalmente me ampared seguir o huir.

CAJA

17: Los compradores CRIMEN

Los criminales no siempre se dan cuenta de la cantidad de información que regalan. Cuando trabajaba en Ciudad de Nueva York, mis compañeros de los agentes y yo a menudo observaban los depredadores de la calle, ya que trató de mezclar en la multitud. Una de las maneras en las que no tuvieron éxito al hacerlo, sin embargo, fue que con frecuencia se camina sobre la parte interior de la acera, habitualmente cambiando su velocidad al caminar, ya que sin rumbo hizo compras ventana. La mayoría de la gente tiene un lugar para ir a una tarea que cumplir, por lo que caminar con propósito. Depredadores (asaltantes, traficantes de droga, ladrones, estafadores) están al acecho sobre esperar su próxima víctima; por lo tanto, sus posturas y ritmo son diferentes. No hay dirección propósito para su desplazamiento hasta que estén a punto de golpear. Cuando un depredador vectores hacia usted, si una mendigo o un asaltante, la incomodidad que siente se debe a los cálculos de su cerebro límbico es

Página 61

realizando para tratar de impedir que se convierta en el próximo objetivo. Así, la próxima vez que esté en una gran ciudad, mantener un ojo hacia fuera para los depredadores. Si ve una persona que camina por ahí con ningún propósito que de repente hace una línea recta hacia usted, mire hacia fuera! Mejor aún, obtenga fuera lo más rápido posible. Incluso si sólo sentido de que esto está sucediendo, escucha tu voz interior (de Becker, 1997, 133). Con los años, he llevado a cabo la capacitación de los inspectores de aduanas en los Estados Unidos y en el extranjero. yo han aprendido una cantidad increíble fromthem, y espero que les haya cogido un fromme algunos indicadores. Una cosa que les he enseñado es la búsqueda de los pasajeros que apuntan sus pies hacia la salida mientras girando al oficial para hacer su declaración de aduanas (véase la figura 26). Mientras que simplemente podrían estar en prisa para coger un vuelo, este comportamiento se debe realizar el inspector sospechoso. En los estudios, se encontró que las personas que hacen declaraciones positivas tales como "no tengo nada que declarar, oficial," pero que tienen su los pies hacia fuera son más propensos a estar ocultando algo que deberían haber declarado. En esencia, sus rostros son complaciente, sus palabras son definitivos, pero sus pies revelan que están siendo menos de cooperativa.

Higo. 26 Cuando una persona habla con usted con los pies apuntando en dirección opuesta, es una buena indicación de esto persona quiere estar en otro lugar. Esté atento a las personas que hacen declaraciones formales en este posición, ya que esta es una forma de distanciamiento.

Cambios significativos en la intensidad de los pies y / o las patas se muevan

Pierna retorció y el movimiento es normal; algunas personas lo hacen todo el tiempo, otros nunca. No lo es indicativo de la mentira, como algunos erróneamente creen, ya que tanto la gente honesta y deshonestas se contorsionan y se agitan. El factor clave a considerar es en qué momento empiezan o cambian estos comportamientos. por ejemplo, años atrás Barbara Walters estaba entrevistando a premios de la Academia nominado Kim Basinger antes a la entrega de premios. A lo largo de la entrevista, la Sra Basinger movió sus pies y sus manos parecía estar muy nervioso. Cuando la señora Walters empezó a preguntar sobre algunos Basinger financiera

Página 62

dificultades y una inversión cuestionable que ella y su entonces marido había hecho, el pie de Basinger fue fromjiggling a patadas. Se fue instantánea y notable. Una vez más, esto no quiere decir que ella era mintiendo o incluso destinada a estar en respuesta a la pregunta, pero era claramente una reacción visceral a una

estímulo negativo (la pregunta hecha) y que refleja su desdén por la investigación.

Higo. 27 Cuando un pie de repente comienza a patear, por lo general es un buen indicador de incomodidad. Usted ve esto con personas que están siendo entrevistados, tan pronto como se hace una pregunta a ellos no les gusta.

Cada vez que hay un cambio sacudan un pie a patadas en una persona sentada, de acuerdo con el Dr. Joe

Kulis, que es un muy buen indicador de que la persona ha visto u oído algo negativo y no es feliz por eso (véase la figura 27). Mientras balanceándose puede ser una muestra de nerviosismo, patadas es una

manera subconsciente de la lucha contra el desagradable. La belleza de este comportamiento es que es automático, y

la mayoría de la gente ni siquiera reconocen que lo están haciendo. Se puede utilizar esta señal corporal no verbal a su

ventaja mediante la creación de preguntas que evidenciar la *respuesta de la pierna tiro* (o cualquier otro cambio dramático

en no verbales) para determinar qué preguntas o temas específicos son problemáticos. De esta manera, incluso

hechos ocultos pueden ser provocados frompeople, ya sea que responden a la pregunta o no (véase el recuadro 18).

CAJA

18: OLVIDE BONNIE, FIND CLYDE

Recuerdo vívidamente una entrevista que mantuve con una mujer que se pensaba que era un testigo de un

delito grave. Durante horas de la sesión de la entrevista iba a ninguna parte; era frustrante y tedioso. El entrevistado no reveló comportamientos significativos; Sin embargo, me di cuenta de que su jiggled

pagar todo el tiempo. Debido a que era una constante relativa, este comportamiento no tenía importancia hasta que

hecho la pregunta, "¿Sabe usted Clyde?" Inmediatamente después de enterarse de que se trate, e incluso aunque ella no respondió (al menos no de manera verbal), el pie de la mujer se sacudan a una

elevado movimiento de patada hacia arriba y hacia abajo. Esta era una pista importante que este nombre tenía un negativo efecto en ella. En un nuevo interrogatorio, ella admitió más tarde que "Clyde" la había participado en el robo documentos del gobierno desde una base en Alemania. La reacción de la pierna tiro era una pista importante a nosotros que había algo más que explorar, y al final de su confesión que se demuestre que la sospecha ser preciso. Irónicamente, ese comportamiento traicionero probablemente le daba ganas de patear a sí misma, porque en última instancia costar sus veinticinco años en una prisión federal.

pie Freeze

Si una persona menea constantemente o rebota sus pies o piernas (s) y de repente se detiene, es necesario prestar atención. Esto generalmente significa que el individuo está experimentando el estrés, un cambio emocional, o se siente amenazado de alguna manera. Pregúntese por qué el sistema límbico de la persona inició su supervivencia instintos en el modo de "congelación". Tal vez algo que se dijo o preguntó que podría conducir a revelar información de la persona no quiere que usted sepa. Posiblemente la persona ha hecho algo y es miedo de que lo encontrará a cabo. La *congelación de los pies* es otro ejemplo de una respuesta de límbico controlada, el tendencia de un individuo a detener la actividad tantas situaciones de peligro.

El bloqueo de la base y Dejar

Cuando un individuo se convierte de repente sus dedos de los pies hacia adentro o entrelaza sus pies, es una señal de que está inseguros, ansiosos, y / o se siente amenazado. Al entrevistar a los sospechosos de delitos, a menudo me di cuenta de que Bloquean sus pies y los tobillos cuando están bajo estrés. Mucha gente, especialmente las mujeres, se les ha enseñado a sentarse esta manera, especialmente cuando se lleva un faldón (ver figura 28). Sin embargo, para bloquear el tobillos de esta manera, sobre todo durante un período prolongado, es natural y debe ser considerado sospechoso, sobre todo cuando es hecho por los hombres.

Higo. 28 Una repentina enclavamiento de las piernas puede sugerir la incomodidad o la inseguridad. Cuando

personas se sienten cómodas, tienden a abrir sus tobillos.

Enclavamiento tobillos es de nuevo parte de la respuesta límbica para congelar en la cara de una amenaza. Experimentado

observadores no verbales han observado con qué frecuencia las personas que están mintiendo no se moverán sus pies en una

entrevista, pareciendo congelado, o se entrelazan sus pies de una manera tal como para restringir el movimiento. Esto es

consistentes con investigaciones que indican que las personas tienden a restringir los movimientos de brazos y piernas cuando está acostado

(Vrij, 2003, 24-27). Habiendo dicho esto, quiero advertirle que la falta de movimiento no es en sí

mismo

indicativa de engaño; es indicativo de auto-cuidado y respeto, que tanto nervioso y la mentira los individuos utilizan para calmar sus preocupaciones.

Algunas personas toman los pies o los tobillos entrelazados un paso más allá; que en realidad cierran sus pies

alrededor de las piernas de su silla (véase la figura 29). Se trata de una *restricción* (congelación) *el comportamiento* que nos dice,

una vez más, algo que es preocupante la persona (véase el recuadro 19).

Higo. 29 El bloqueo repentino de los tobillos alrededor de las patas de una silla es parte de la congelación

respuesta y es indicativo de malestar, ansiedad o preocupación.

CAJA

19: HAZ QUE FIJA adouble

Siempre debe estar en la búsqueda de múltiples le dice (decirle agrupaciones) que apuntan a la misma conclusión de comportamiento. Refuerzan la probabilidad de que su conclusión es correcta. En el caso del bloqueo de la base, esté atento a la persona que se encierra sus pies alrededor de sus patas de la silla y luego se mueve

su mano a lo largo de la pernera del pantalón (como si el secado de la mano en los pantalones). El

bloqueo de la base es una congelación

respuesta y el roce de la pierna es un comportamiento pacificadora. Los dos, en conjunto, hacen que sea más

probable que la persona ha sido descubierto; teme algo que ha hecho será descubierto y

él está experimentando estrés debido a esto.

A veces, una persona será una señal de estrés al tratar de ocultar los pies por completo. Cuando estás hablar con alguien, ver para ver si esa persona mueve sus pies desde el frente de la silla

de debajo de la silla. No hay ninguna investigación científica (aún) para documentar lo que voy a decir.

Sin embargo,

lo largo de los años, he observado que cuando se hace una pregunta de alta tensión, el demandado a menudo se

retirar sus pies debajo de la silla, lo que podría ser visto como una reacción distanciamiento y una que

los intentos para reducir al mínimo las partes expuestas del cuerpo. Esta señal se puede utilizar para evidenciar el malestar acerca

un determinado aspecto y el canal de ayuda de investigación de investigación. Como los relojes de observación, el entrevistado

-a través de sus pies y piernas, le dirá esas cosas sobre las que no desea hablar. A medida que la sujeto cambia y se vuelve menos estresante, los pies emergerán de nuevo, expresando del cerebro límbico

alivio que ya no se está discutiendo el tema estresante.

Resumirlo

Debido a que han sido tan directamente fundamental para nuestra supervivencia a lo largo de la evolución humana, y nuestros pies

las piernas son las partes más honestos del cuerpo. Nuestros miembros inferiores proporcionan la información más precisa, sin censura

información para el observador de alerta. Se utiliza con habilidad, esta información puede ayudar a obtener una mejor lectura de otros en todo tipo de entornos. Cuando se combina su conocimiento de pie y la pierna no verbales con señales fromother partes del cuerpo, se vuelven aún más capaz de entender lo que la gente pensar, sentir, y con la intención de hacer. Por lo tanto, vamos a centrar nuestra atención a esas otras partes del cuerpo ahora. La siguiente parada, el torso humano.

LAS CUATRO

Consejos torso

No verbales del torso, caderas, pecho y hombros

T

su capítulo cubrirá las caderas, el abdomen, el pecho y los hombros, colectivamente conocido como el *torso* , o *tronco* . Al igual que con las piernas y los pies, muchos de los comportamientos asociados con el torso reflejan la verdadera sentimientos del cerebro emocional (límbico). Debido a que el torso alberga muchos órganos internos vitales, tales como el corazón, los pulmones, el hígado y el tracto digestivo, podemos anticipar que el cerebro tratará de diligencia proteger esta zona cuando se ven amenazados o puestos en cuestión. Durante los momentos de peligro, ya sea real o percibida, el cerebro recluta al resto del cuerpo para proteger estos órganos cruciales en formas que van desde lo sutil a la más obvia. Veamos algunas de las señales no verbales más comunes del torso y algunos ejemplos de cómo estos comportamientos proyectan lo que está pasando en el cerebro, particularmente el cerebro límbico.

Comportamientos no verbales que han afectado el torso, las caderas,

Pecho y hombros

El torso de Lean

Al igual que gran parte de nuestro cuerpo, el torso va a reaccionar a los peligros percibidos por el intento de distanciarse de nada estresante o no deseado. Por ejemplo, cuando un objeto se lanza a nosotros, nuestro sistema límbico envía señales al torso para alejan al instante de esa amenaza. Normalmente esto ocurrirá independientemente de la naturaleza del objeto; si tenemos la sensación de movimiento en dirección a nosotros, vamos a tirar de lejos, ya sea desde una béisbol o un coche en movimiento. De un modo similar, cuando una persona está de pie junto a alguien que es ser desagradable o alguien que no le gusta, su torso se incline lejos de ese individuo (ver cuadro 20). Porque el torso lleva una gran parte de nuestro peso y lo transmite a los miembros inferiores, cualquier reorientación de nuestra troncos requiere energía y equilibrio. Por lo tanto, cuando uno de torso hace inclinarse lejos de algo, es

porque el cerebro lo exige; por lo que podemos contar con la honestidad de estas reacciones. esfuerzo extra y la energía se requiere para mantener estas posiciones. Sólo trate de mantener cualquier posición descentrada conscientemente, si inclinarse o inclinarse distancia, y se dará cuenta de que su cuerpo se cansa pronto. Sin embargo, cuando tal comportamiento fuera de balance se realiza debido a que su cerebro subconsciente decide que es una necesidad, que casi no se sentirá o notarlo. No sólo nos inclinamos alejado de personas que nos hacen incómodo, es posible que también la hoja de distancia (a su vez un poco) por grados de lo que no le gusta a nosotros o que crecen a rechazar. No mucho tiempo después de que se abierto, llevé a mi hija al Museo del Holocausto en Washington, DC, que es algo que cada visitante a DC debe hacer. A medida que caminaba por las exposiciones memorables, me di cuenta de lo joven y viejo primero se acercó a cada exposición. Algunos caminaron hasta, apoyándose en ella mientras trataba de absorber cada matiz. Algunos se acercó vacilante, mientras que otros se acercará, y luego comience a girar lentamente y ligeramente a medida que la inhumanidad del régimen nazi invadido sus sentidos. Algunos, aturdido por el depravación que estaban presenciando, gira 180 grados y se enfrentó a la inversa, mientras esperaban por su amigos para terminar el examen de la pantalla. Sus cerebros fueron, diciendo: "No puedo controlar esto", por lo que su

órganos rechazados. La especie humana ha evolucionado hasta el punto de que no sólo la proximidad física a una persona que no nos gusta nos puede causar a inclinarse lejos, pero incluso las imágenes de las cosas desagradables, tales como fotografías, pueden causar un torso delgado.

CAJA

20: WILY o extraño?

Hace años estaba destinado en la oficina de Nueva York del FBI. Durante mi permanencia allí, tuve numerosas oportunidades para montar los trenes y metros dentro y fuera de la ciudad. No pasó mucho tiempo para reconocer las técnicas de muchas personas diferentes que se utilizan para reclamar el territorio, mientras que en el transporte público.

Parecía que siempre había alguien que estaba sentado en el asiento, pero cuyo cuerpo podría oscilar de un lado

a lado con el fin de imponer a los demás o cuyos brazos se desgranado a veces violentamente mientras se mantiene una de

las correas. Estos individuos siempre parecía poseer más espacio a su alrededor, porque nadie querido acercarse a ellos. Cuando se ven obligados a sentarse o estar de pie al lado de estos "bichos raros", la gente se incline

en el torso medida de lo posible a fin de no entrar en contacto con ellos. Usted tiene que viajar en el

el metro de Nueva York para apreciar esto. Estoy convencido de que algunos pasajeros actuaron deliberadamente

extraño y exagerado sus movimientos corporales para mantener a la gente a distancia, lejos de sus torsos. De hecho, un residente de largo plazo de Nueva York me dijo una vez, "Si desea mantener las hordas en

bahía, actuar como si estuviera loco! "Tal vez él tenía razón.

Como observador cuidadoso del comportamiento humano, es necesario tener en cuenta que a veces lleva a distanciarse

colocar bruscamente o muy sutil; un simple cambio de ángulo del cuerpo de sólo unos pocos grados es suficiente para expresar

sentimiento negativo. Por ejemplo, las parejas que están separando emocionalmente también comenzarán a tirar

separados físicamente. Sus manos no se tocan tanto, y sus torsos realmente evitan entre sí. Cuando que se sientan de lado a lado, van a apoyarse unos de otros. Crean un espacio silencioso entre ellos, y cuando se ven obligados a sentarse uno junto al otro, como por ejemplo en la parte trasera de un automóvil, sólo se

gire hacia la otra con la cabeza, no sus cuerpos.

La negación y ventral ventral Fronting

Estas pantallas torso que reflejan la necesidad del cerebro límbico distanciarse y evitar son muy buenos indicadores de sentimientos verdaderos. Cuando una persona en una relación se siente que algo está mal en el

Como van las cosas, él o ella es más probable detectar un grado sutil de distanciamiento físico o en su su pareja. El distanciamiento también puede tomar la forma de lo que llamo *la negación ventral* .

Nuestra ventral (parte delantera)

lado, donde nuestros ojos, la boca, el pecho, los senos, los genitales, etc se encuentran, es muy sensible a las cosas que

me gusta y no me gusta. Cuando las cosas van bien, exponemos nuestro lado ventral hacia lo que estamos a favor, incluyendo

aquellas personas que nos hacen sentir bien. Cuando las cosas van mal, las relaciones cambian, o incluso cuando

se tratan los temas que desfavorecen, vamos a participar en la negación ventral, desplazando o dándose la vuelta.

La parte ventral es la parte más vulnerable del cuerpo, por lo que el cerebro límbico tiene una necesidad inherente de

protegerla de las cosas que hieren o nos molestan. Esta es la razón, por ejemplo, inmediatamente y

Página 69

subconsciente comenzará a girar ligeramente hacia un lado cuando alguien que no nos gusta nos acerca a una de las partes.

Cuando se trata de cortejo, un aumento en la negación ventral es uno de los mejores indicadores de que el

la relación está en problemas.

Además de la información visual, el cerebro límbico también puede tener una reacción a las conversaciones que encontramos

desagradable. Ver cualquier programa de televisión con el volumen apagado y observe cómo los clientes se inclinan lejos

el uno del otro, ya que presentan argumentos contrarios. No hace mucho tiempo, yo estaba viendo el republicano

debates presidenciales y señaló que a pesar de que los candidatos estaban espaciados bastante separadas, todavía se apartó *fronting* otra cuando los problemas se habían criado con la que no estaban de acuerdo. Lo opuesto a la negación ventral es la exposición ventral o como me gusta llamar- *fronting ventral* .

Nosotros mostrar nuestro lado ventral a los favorecemos. Cuando nuestros hijos vienen corriendo a nosotros para un abrazo, nos movemos objetos, incluso nuestros brazos, fuera del camino para que podamos darles acceso a nuestros lados ventrales. Nosotros ventral del frente, porque aquí es donde nos sentimos más calor y comodidad. De hecho, usamos la frase *dando la espalda* a expresar negatividad hacia alguien o algo, porque ofrecemos nuestra ventral lados a los que cuidamos y la espalda a los que no lo hacen.

Del mismo modo, se demuestra la comodidad mediante el uso de nuestros torsos y los hombros a inclinarse en la dirección de ese lo que estamos a favor. En un salón de clases, no es raro ver a los estudiantes que se inclina hacia un maestro favorito sin darse cuenta de que están dobladas hacia adelante, casi fuera de sus sillas, pendiente de cada palabra. Recuerda la escena de la película *En busca del arca perdida* , cuando los estudiantes se inclina hacia adelante para oír su profesor? Su comportamiento no verbal indica claramente que lo admiraban.

Los amantes pueden verse inclinándose sobre una mesa de café, sus caras que vienen cerca unos de otros para ganar más íntimo contacto visual. Ellos mismos frente a sus ventrales uno hacia el otro, dejando al descubierto su mayor parte partes vulnerables. Esta es una respuesta natural, evolutiva del cerebro límbico que tiene el beneficio social.

Al mover más juntos y exponer nuestro lado ventral (más débil) cuando nos gusta alguien o algo, nos muestran que estamos dando a nosotros mismos de una manera desenfrenada. este movimiento alternativo posicionamiento mediante la duplicación, o isopraxism, demuestra la armonía social, premiando la intimidad y mostrando que es apreciado.

comportamientos no verbales límbicas del torso, como se inclina, el distanciamiento, y la exposición o ventral negación, sucede todo el tiempo en las salas de juntas y otras reuniones. Colegas que comparten un punto similar de vista se sentará más juntos, girar más hacia la otra ventral, y se apoyará en armonía más cerca unos de otros. Cuando las personas no están de acuerdo, se llevará a cabo su firme cuerpos, evitar *fronting ventral* (A no ser desafiados), y lo más probable es inclinarse lejos el uno del otro (ver figuras 30 y 31). Esta comportamiento dice subconscientemente otros, "no estoy de acuerdo con su idea." Al igual que con todos los no verbales, estas acciones deben ser analizados en su contexto. Por ejemplo, las personas nuevas a un puesto de trabajo puede parecer rígido y inflexibles en una reunión. En lugar de reflejar desagrado o desacuerdo, esta postura rígida y limitada armactivity puede indicar simplemente que ellos están nerviosos en un nuevo entorno.

No sólo podemos utilizar esta información para leer el lenguaje corporal de los demás, pero también

hay que siempre

Recordemos que estamos proyectando nuestros propios no verbales. Durante las conversaciones o reuniones, como información y opiniones fluyen, nuestros sentimientos acerca de las noticias y puntos de vista también fluir y ser reflejado en nuestros comportamientos no verbales siempre cambiantes. Si escuchamos algo de mal gusto de un minuto y algo favorable al siguiente, nuestros cuerpos reflejará este cambio en nuestros sentimientos.

página 70

Higo. 30 personas se inclinan hacia la otra cuando hay un alto confort y el acuerdo. Esta reflejo o isopraxis se inicia cuando somos bebés.

Higo. 31 Nos apoyamos lejos de las cosas y personas que no nos gustan, incluso de colegas cuando dicen cosas con las que no estamos de acuerdo.

Una forma muy poderosa para que los demás sepan que usted está de acuerdo con ellos, o está contemplando conscientemente

lo que están diciendo, es inclinarse hacia ellos o para ventralmente delante de ellos. Esta táctica es especialmente

efectivo cuando usted está en una reunión y no tener la oportunidad de hablar.

El escudo del torso

Cuando no es práctico o socialmente inaceptable para inclinarse lejos de alguien o algo que no nos gusta,

utilizamos a menudo inconscientemente nuestras armas u objetos para actuar como barreras (ver figura 32). La ropa o en sus cercanías

objetos (véase el recuadro 21) también sirven para el mismo propósito. Por ejemplo, los hombres de negocios pueden decidir pronto

al botón de su chaqueta cuando se habla con alguien con el que es incómoda, sólo para deshacer la chaqueta

tan pronto como la conversación ha terminado.

página 71

Higo. 32 Un repentino cruce de los brazos durante una conversación podría indicar incomodidad.

CAJA

21: conversaciones de almohada

Cuando vemos que protegen a los individuos de repente sus torsos, podemos suponer que no son cómoda y que tienen la sensación de que estaban en algún tipo de amenaza o peligrosos situación. En 1992, mientras trabajaba con el FBI, entrevisté a un joven y su padre en una habitación del hotel en el área de Boston. El padre había aceptado, a regañadientes, para llevar al joven a la

entrevista. Mientras está sentado en el sofá del hotel, el joven agarró una de las almohadas del sofá y la sostuvo cerca de su pecho durante la mayor parte de la entrevista de tres horas. A pesar de la presencia de su padre,

este joven sentía vulnerable y, por lo tanto, tenía que agarrarse firmemente a While "manta de seguridad".

la barrera fue sólo una almohada, que debe haber sido bastante eficaz para este individuo, porque hay Simplemente no había comunicarse con él. Me pareció notable que cuando el sujeto era neutral, tales

como cuando hablamos acerca de su participación en el deporte, que pondría a un lado de la almohada. Sin embargo, cuando hablamos de su posible complicidad en un delito grave, que recuperaría la almohada y presione con fuerza contra su torso. Estaba claro que el único momento en el cerebro límbico sintió la necesidad de proteger su torso era cuando se sentía amenazado. Él jamás reveló nada en esta reunión, pero la próxima vez que fue entrevistado, las almohadas eran reconfortantes brilla por su ausencia! Abotonarse la chaqueta, por supuesto, no siempre es una indicación de incomodidad; a menudo los hombres botón de su chaquetas para la formalización de un ajuste o para mostrar deferencia a su jefe. Es *no* el tipo de comodidad total que nosotros podríamos encontrar en, por ejemplo, una barbacoa, pero tampoco indicar desasosiego. Prendas de vestir y la forma en que asistimos a nuestra ropa pueden influir en la percepción e incluso son indicativos de cómo accesible o abiertos estamos a otros (Knapp y Hall, 2002, 206-214).

página 72

Siempre ha sido mi impresión de que los presidentes suelen ir a Camp David para lograr en el polo camisas lo que parece que no puede llevar a cabo en los negocios se adapta a cuarenta millas de distancia en la Casa Blanca. Por revelando a sí mismos ventral (con la eliminación de capas) que están diciendo, "Estoy abierto a ti." Los candidatos presidenciales enviar este mismo mensaje no verbal en las reuniones cuando se deshacen de sus chaquetas (Sus escudos, si se quiere) y se suban las mangas de la camisa en frente de la "gente común". Tal vez no sea sorprendente que las mujeres tienden a cubrir sus torsos incluso más que los hombres, especialmente cuando se sienten inseguros, nerviosos o prudentes. Una mujer puede cruzar los brazos sobre su estómago, justo por debajo de los pechos, en un esfuerzo para proteger a su torso y confort a sí misma. Ella puede cruzar un brazo a través de su delante y agarrar el brazo opuesto en el codo, formando una barrera contra su pecho. ambos comportamientos subconscientemente servir para proteger y aislar, especialmente en situaciones sociales en las que hay una cierta incomodidad. En el campus, a menudo veo mujeres colocan sus cuadernos sobre el pecho, ya que caminar en la clase, especialmente durante los primeros días. A medida que aumenta su nivel de confort, pues desplazarán para llevar a su cuadernos en sus lados. En los días de prueba, este *pecho de blindaje* comportamiento tiende a aumentar, incluso entre estudiantes de sexo masculino. Las mujeres también usan mochilas, maletines, carteras o para protegerse a sí mismos, especialmente cuando está sentado solo. Del mismo modo que es posible que tirar de un edredón de mientras ve la televisión, poner algo sobre el torso ventral protege y nos alivia. Los objetos que atraen hacia nosotros, especialmente ventral, son por lo general colocado allí para proporcionar la comodidad que necesitamos en ese momento,

cualquiera que sea la situación. Cuando tú los testigos que protegen sus torsos en tiempo real, se puede utilizar como un indicador preciso de malestar en sus partes. Al evaluar cuidadosamente las circunstancias, la fuente de ese malestar puede permitirte ayudar a alguien al menos entenderlos mejor.

Los hombres, por lo que la razón (tal vez sean menos visibles), protegerá a sus torsos, pero con mayor maneras sutiles. Un macho puede llegar a través de la parte frontal del mismo a tocar con su reloj, o, como Prince Carlos de Inglaterra Con qué frecuencia cuando está en público, llegar a más y ajustar su camisa o jugar con sus gemelos. Un hombre también puede fijar su nudo de corbata, quizá más de lo habitual, ya que esto permite que el brazo cubrir la zona ventral del tórax y el cuello. Estas son las formas de protección que transmiten que la persona es ligeramente inseguro en ese momento.

Yo estaba en una cola del supermercado a la espera de la mujer frente a mí para concluir su transacción. Ella fue, evidentemente, utilizando una tarjeta de débito, y la máquina mantiene rechazarla. Cada vez que ella birlado la tarjeta y entró en su número de PIN, se esperaría la respuesta de la máquina con los brazos cruzados sobre el pecho, hasta que finalmente se dio por vencida y se alejó, exasperada. Cada vez que la tarjeta fue rechazada, con los brazos y agarre consiguieron más fuerza, una clara señal de que su molestia e incomodidad eran escalada (ver figuras 33 y 34).

Los niños se pueden ver cruzar o bloquear los brazos a través de sus cuerpos cuando está alterado o ser desafiante, incluso a una edad temprana. Estos comportamientos de blindaje vienen en una variedad de formas-de brazos entrecruzado sobre el vientre para cruzar los brazos altos con las manos agarrando los hombros opuestos. Los estudiantes a menudo me preguntan si esto significa que hay algo mal con ellos si se sientan en clase y cruz sus brazos delante de sí mismos. La cuestión no es si algo está mal, ni lo hace postura significa que están bloqueando al profesor a cabo; brazos entrelazados a través del frente es una muy cómoda pose para muchas personas. Sin embargo, cuando una persona cruza de repente brazos y luego entrelaza herméticamente, con un agarre apretado con la mano, esto es indicativo de incomodidad. Recuerde, es por medir los cambios de posturas básicas con las que podemos tener en cuenta cuando surge la inquietud. Mira a ver si el persona abre ventralmente a medida que estén más relajados. Me parece que cuando doy conferencias, muchas de las

participantes inicialmente sentarse con sus brazos cruzados y, a continuación, aflojar con el tiempo. Obviamente, ocurre algo para provocar este comportamiento; probablemente mayor comodidad con su entorno y su instructor.

Higo. 33 En público, muchos de nosotros cruzar cómodamente los brazos mientras espera o escuchar un altavoz. Alrededor de la casa rara vez nos sentamos esta manera a menos que algo nos está

molestando,
como esperando un paseo tarde.
Higo. 34 brazos cruzados con las manos con fuerza de agarre de los brazos es definitivamente una indicación de incomodidad.
Se podría argumentar que las mujeres (u hombres) se cruzan de brazos, simplemente porque son fríos. Pero esto no niega el significado no verbal, ya que el frío es una forma de malestar. Personas que son incómodas mientras era entrevistado (por ejemplo, sospechosos en investigaciones criminales, los niños con problemas con sus padres, o un empleado siendo interrogados por conducta impropia) a menudo se quejan de sentirse frío durante la entrevista. Independientemente de la razón, cuando estamos angustiados que encaje el cerebro límbico diversos sistemas del cuerpo en preparación para la respuesta de supervivencia de congelación / huida o lucha. Uno de los efectos es que la sangre se canaliza hacia los grandes músculos de las extremidades y de la piel, en caso de que esos músculos tendrá que ser utilizado para escapar o combatir la amenaza. Cuando la sangre se desvía a estos áreas vitales, algunas personas pierden su tono de piel normal y en realidad se ven pálidos o como si se encuentran en choque. Puesto que la sangre es la principal fuente de nuestro calor corporal, desviando la sangre lejos de la piel y en los músculos más profundos hace que la superficie del cuerpo se sienta más fresco (véase el recuadro 22) (LeDoux, 1996, 131-133). por ejemplo, en la entrevista se mencionó anteriormente en el que el joven se agarró la almohada, quejado de ser fría todo el tiempo que estuvimos allí, a pesar de que me di el acondicionador de aire. Tanto su padre y yo estaban bien; él era el único que se quejan de la temperatura.

El arco del torso

Inclinándose en la cintura se realiza casi universalmente como un signo de sumisión, respeto o humildad cuando se siente honrado, como por ejemplo con un aplauso. Nótese, por ejemplo, cómo los japoneses y, en menor medida en los tiempos modernos, los chinos, arco por respeto y deferencia. Mostramos que somos subordinados o de estatus más bajo cuando asumimos automáticamente un arqueadas o *Kowtow* posición, lograda principalmente doblando el torso.

CAJA

22: por qué no puede estómago TEMAS DE CIERTAS

¿Se ha preguntado por qué un problema estomacal si hay una discusión en la mesa?

Cuando usted está molesto, su sistema digestivo ya no tiene tanta sangre como sea necesario para el buen digestión. Del mismo modo que la congelación de su sistema límbico, el vuelo o respuesta de lucha desvía la sangre desde la piel, del mismo modo desvía la sangre de su sistema digestivo, el envío de sangre a su corazón y músculos de las extremidades (especialmente las piernas) para prepararse para su escape. El malestar

estomacal se siente es una
síntoma de que la excitación límbico. La próxima vez que se produce una discusión durante una
comida, se quiere
reconocer la respuesta límbica de angustia. El niño cuyos padres luchar en la mesa de la cena realmente
no puede terminar su comida; su sistema límbico le ha ganado a la alimentación y la digestión para
prepararlos
para escapar y sobrevivir. En este sentido, es interesante observar cómo muchas personas vomitan
después de
experimentar un evento traumático. En esencia, en situaciones de emergencia el cuerpo está diciendo
que no hay
tiempo para la digestión; la reacción es aligerar la carga y prepararse para el escape o conflicto físico
(Grossman, 1996, 67-73).
Para los occidentales, doblegarse no es fácil, sobre todo cuando se trata de un acto consciente. Sin
embargo,
a medida que ampliamos nuestros horizontes e interactuar con más y más personas de diversos países
de la
Oriente Próximo y Lejano Oriente, nos corresponde aprender a inclinarse ligeramente nuestros torsos,
sobre todo cuando se reunió
aquellos que son mayores y se han ganado el respeto. Se reconocerá este simple gesto de reverencia
por aquellos cuyas culturas mostrar deferencia por dicha postura y les conferirá una ventaja social en
aquellos occidentales dispuestos a demostrarlo (véase el recuadro 23). Por cierto, los europeos del este,
especialmente
los mayores, todavía como para hacer clic en sus talones y el arco ligeramente por respeto. Cada vez
que veo esto, creo
lo encantador que es que la gente todavía muestran amabilidad y deferencia en el mundo actual. ya sea
hecho
consciente o inconscientemente, el arco del torso es un gesto no verbal de consideración por los demás.

CAJA

23: ASUPREME Kowtow

La universalidad de los arcos del torso se ilustra de manera espectacular a mí en un viejo noticiario del
general
Douglas MacArthur, mientras que se le asignó al gobierno de Filipinas antes de la Segunda Guerra
Mundial

página 75

estalló. Muestra a un oficial del Ejército de Estados Unidos sale de la oficina de MacArthur después de
dejar a algunos
documentos. Al salir, el oficial kowtows en su salida, dar marcha atrás en la habitación. Nadie
le pidió que lo haga; el comportamiento fue impulsado automáticamente por el cerebro del agente para
que el
persona de mayor estatus sabe que su posición era clara: era un reconocimiento de que era MacArthur
en cargo. (Gorilas, perros, lobos y otros animales no humanos también demuestran esto
postura servil.) Notablemente, el oficial inclinándose fuera de la habitación no era otro que el
el hombre que un día se convertiría en el comandante supremo aliado de Europa, arquitecto de la
invasión de Normandía, y nuestro trigésimo cuarto presidente Dwight David Eisenhower. De paso,
años más tarde, al enterarse de que Eisenhower era candidato a presidente, comentó que MacArthur
Eisenhower era el "mejor empleado" que hemos probado (Manchester, 1978, 166).

Los adornos del torso

Dado que la comunicación no verbal también incluye símbolos, tenemos que prestar cierta atención a la ropa y otros accesorios que se usan en el torso (incluyendo el cuerpo, en general). Se dice que la ropa hace al hombre, y yo estaría de acuerdo, al menos en términos de las apariencias. Numerosos estudios han establecido que lo que usamos, ya sea un traje o casuales ropa-incluso los colores de nuestros trajes, de un azul adaptarse a diferencia de un traje se marrón influir en otros (Knapp y Hall, 2002, 206-214). Prendas de vestir dice mucho de nosotros y puede hacer mucho por nosotros. En cierto sentido, nuestros torsos son vallas publicitarias sobre que promocionamos nuestros sentimientos. Durante el cortejo, nos disfrazamos para encantar; mientras trabaja vestirse para el éxito. Del mismo modo, la chaqueta de la escuela secundaria letra, la placa de policía y los militares la decoración son todos lleva en el torso como una forma de llamar la atención sobre nuestros logros. Si queremos otros nos aviso, el torso es en donde está. Cuando el presidente da su Estado de la Unión ante el Congreso, las mujeres vestidos de rojo se notan en un mar de azul y gris son aquellos que, como los pájaros mostrando su plumaje, están usando colores vibrantes para hacerse notar. La ropa puede ser muy tenue, muy siniestro (considere vestimenta "cabezas rapadas" o una mirada "gótico"), o muy extravagante (como la de los músicos Liberace o Elton John), lo que refleja el estado de ánimo y / o de la personalidad de la usuaria. Nosotros podemos usar alternativamente adornos torso o partes desnudas de nuestros torsos para atraer a otros, para mostrar cómo musculares o adaptarse a nosotros, o para anunciar dónde encajamos en términos sociales, económicos o ocupacionalmente. Esto puede explicar por qué tantas personas se preocupan en exceso por lo que para usar cuando asistir a una función de alto perfil o ir a una cita. Nuestros adornos personales nos permiten mostrar nuestra pedigrí o nuestra lealtad a un grupo particular, por ejemplo, el uso de los colores de nuestro favorito equipo. La ropa puede ser muy descriptivo, como revela cuando la gente está celebrando, ni llanto, si que son del estado alto o bajo, si se ajustan a las normas sociales o forman parte de una secta (por ejemplo, Hasidic Judío, granjero amish, o Hare Krishna). En cierto modo, somos lo que vestimos (véase el recuadro 24). por años la gente me dijeron que vestido como un agente del FBI, y tenían razón. Me puse el agente estándar uniforme: traje azul marino, camisa blanca, corbata burdeos, zapatos negros y el pelo corto. Obviamente, porque tenemos ciertos papeles de trabajo que requieren una vestimenta específica y ya que tomar decisiones conscientes cuando se trata de ropa, tenemos que ser cuidadosos en nuestra evaluación de lo que se significa. Después de todo, el tipo de pie fuera de su puerta vestido con uniformjust de un reparador de teléfonos

podría ser un criminal que compró o robó el equipo para tener acceso a su hogar (véase el recuadro en la página 25 100).

Incluso con las salvedades acaba de mencionar, la ropa debe ser considerado en el esquema general de evaluación no verbal. Por esa razón, es importante que usar ropa que sea congruente con la mensajes que quieren enviar a los demás, suponiendo que queremos influir en su comportamiento de una manera que es positivo o beneficioso para nosotros.

CAJA

24: usted es lo que usted usa

Imagínese este escenario. Usted está caminando por una baja densidad de población calle una noche y se escuchar a alguien que venía detrás de usted. No se puede ver la cara o en las manos de la persona claramente en el oscuro, pero se puede determinar que lleva puesto un traje y corbata y con un maletín. Ahora, imaginemos la misma acera oscura, pero esta imagen vez que todo se puede ver detrás de ti es el contorno de una persona que lleva despeinado y holgada ropa, los pantalones caídos, una tapa inclinada, una camiseta manchada, y zapatillas de tenis que están desgastadas y andrajoso. En cualquiera de los casos, no se puede ver a la persona lo suficientemente bien para discernir cualquier otro detalle, y usted está asumiendo que es un hombre, basada simplemente en la ropa. Pero basado en el traje solo, es probable que sacar conclusiones diferentes acerca de la amenaza potencial cada persona representa para su seguridad. Incluso si el ritmo se acerca de cada hombre es el mismo, ya que la persona se acerca, el cerebro límbico se activará, a pesar de que su reacción a estos individuos basarse exclusivamente en su reacción a su ropa. Su evaluación de la situación ya sea que se sienta cómodo o incómodo, incluso potencialmente asustado. No voy a decirte quién sería el *que* se sienta más cómodo; Eso es para ti para decidir. Pero bueno o malo, todos en igualdad de circunstancias, es la ropa que a menudo grandemente influye en lo que piensan de los individuos. Aunque la ropa, en sí, no nos puede hacer daño físicamente, nos puede afectar socialmente. Tenga en cuenta cómo prejuicios y sospechas se han convertido en algunos estadounidenses desde el 11 de septiembre de 2001, cuando ven a una persona en la ropa que refleja una de Oriente Medio fondo. Y por otra parte, imaginar cómo se han hecho algunos de Oriente Medio para los estadounidenses sentir como resultado. Yo digo a los estudiantes universitarios que la vida no siempre es justa y que, por desgracia, que serán evaluados por su atuendo; por lo tanto, tienen que pensar cuidadosamente acerca de sus opciones de la ropa y los mensajes al que se envía a los demás.

CAJA

25: no siempre es lo que parece que estamos

Está claro que tenemos que tener cuidado cuando se evalúa a una persona sobre la base de la ropa única, ya que puede a veces llevar a la conclusión equivocada. Yo estaba en Londres el año pasado en un hotel muy agradable sólo cuatro

fromBuckinghamPalace bloques, donde todo el personal, incluyendo la limpieza, llevaba trajes de Armani. Si

Los había visto en el tren que va a trabajar, Me podría haber sido engañado en cuanto a su relación estatus social. Así que recuerda, porque está culturalmente prescrito y fácilmente manipulable, ropa es sólo una parte de la imagen no verbal. Evaluamos la ropa para determinar si se está enviando una mensaje, no juzgar a las personas por su atuendo.

Al elegir el vestuario y los accesorios, siendo siempre conscientes del mensaje que está enviando con su ropa y el significado que otros pueden percibir de su vestido. Ten en cuenta también que si bien es posible que desee utilizar deliberadamente su atuendo para enviar una señal a una persona o grupo de

personas en un determinado tiempo y lugar, es posible que tenga que pasar un montón de otras personas que no son tan

receptivos a su mensaje a lo largo del camino!

En los seminarios que con frecuencia la pregunta: "¿Cuántos de ustedes fueron atendido por su madre hoy?"

Por supuesto, todos se ríen, y *nadie* levanta la mano. Entonces digo: "Bueno, entonces, que todos-You eligió para vestir a la manera que lo hizo. "Eso es cuando todos miran a su alrededor y, tal vez por primera

tiempo, se dan cuenta de que podrían hacer un mejor trabajo de vestir y presentarse a sí mismos.

Después de todo, antes de

dos personas encuentran por primera vez, la única entrada cada uno tiene que seguir sobre la otra es la apariencia física y

otras comunicaciones no verbales. Tal vez es hora de considerar la forma *que* se perciben.

acicalarse

Cuando estamos bien física y mentalmente, nos ocupamos de nuestra apariencia, acicalarse y aseo personal

en consecuencia nosotros mismos. Los seres humanos no son únicos en este sentido, ya que las aves y los mamíferos, como se involucran en

comportamientos. Cuando estamos física o mentalmente enfermo, por otro lado, la postura del torso y hombros, así como nuestra apariencia en general, puede ser señal de nuestra mala salud (American Psychiatric

Asociación, 2000, 304-307, 350-352). Muchas personas sin hogar desafortunados están afectados esquizofrenia y rara vez asisten a su atuendo. Sus ropas están sucias y sucio, y muchos de estos individuos incluso luchar contra los intentos de otros para conseguir que se bañan o usan ropa limpia. los

mentalmente persona deprimida se rebajará a medida que camina o permanece de pie, el peso del mundo aparentemente trayendo himdown.

El fenómeno de la mala aseo durante la enfermedad y la tristeza se ha observado en todo el mundo por antropólogos, trabajadores sociales y profesionales de la salud. Cuando el cerebro está triste o que están enfermos,

aseo con el pico y la presentación son una de las primeras cosas que ir (Darwin 1872, cap. 3, passim).
por

ejemplo, los pacientes que se recuperan de la cirugía pueden caminar por el pasillo del hospital con el pelo despeinado

y en vestidos con sus traseros expuestos, no preocuparse por la apariencia personal. Cuando estás realmente enfermo, es posible que se encuentran alrededor de la casa buscando más descuidado de lo que nunca sería normalmente.

Cuando una persona está muy enferma o muy traumatizada, el cerebro tiene otras prioridades, y es de acicalarse

simplemente no es uno de ellos. Por lo tanto, dentro de contexto, podemos utilizar una falta general de higiene personal

y / o aseo que hacer suposiciones acerca del estado de ánimo o estado de salud de una persona.

torso se ensancha

Extendiendo a cabo en un sofá o una silla es normalmente una señal de comodidad. Sin embargo, cuando existen serias

temas a tratar, extendiendo a cabo una exhibición territorial o la dominancia (ver figura 35).

Adolescentes,

en particular, a menudo se sentará extendidas hacia fuera en una silla o un banco, como una forma no verbal de dominar su

medio ambiente al tiempo que se castigó por sus padres. Este *comportamiento chaflán* es una falta de respeto y espectáculos

indiferencia a las autoridades. Es una pantalla territorial que debería *no* ser alentado o tolerado.

Si usted tiene un niño que hace esto cada vez que él o ella está en serios problemas, es necesario para neutralizar

este comportamiento de inmediato pidiéndole a su niño a sentarse y, si eso no funciona, por violar su forma no verbal

o su espacio (por sentado a su lado o de pie cerca detrás de él o ella). En poco tiempo, su hijo tener una respuesta límbica a su "invasión" espacial que él o ella hará que sentarse. Si usted permite

a su hijo que se salga con la ensancha torso durante los grandes desacuerdos, no se sorprenda si él o ella

pierde respeto por usted a través del tiempo. ¿Y por qué no? Al permitir que este tipo de pantallas, que son básicamente diciendo,

"Está bien que me falta de respeto". Cuando estos niños crecen, pueden seguir ensancharse de manera inapropiada

en el lugar de trabajo, cuando deberían estar sentados hasta atentamente. Esto no es propicio para la longevidad en el

trabajo, ya que envía un fuerte mensaje no verbal negativo de la falta de respeto a la autoridad.

Higo. 35 extendiendo a cabo una exhibición territorial, lo cual está bien en su propia casa, pero no en el lugar de trabajo, especialmente durante una entrevista de trabajo.

Inflando el pecho

Los seres humanos, al igual que muchas otras criaturas (incluyendo algunos lagartos, pájaros, perros y nuestros compañeros primates),

inflar el pecho cuando se trata de establecer un dominio territorial (Givens, 1998-2007). Vea dos

las personas que están enojados unos con otros; van a hinchar el pecho al igual que los gorilas plateada.

Aunque pueda parecer casi cómico cuando vemos a otros hacerlo, hinchando el pecho no debe ser ignorado, ya que la observación ha demostrado que cuando las personas están a punto de golpear a

alguien sus pechos se hinche. Usted ve esto en los terrenos de la escuela cuando los niños están a punto de luchar. También se puede ver entre los boxeadores profesionales, ya que toreo verbalmente unos a otros antes de una pelea grande, el pecho hacia fuera, apoyándose una en la otra, proclamando su certeza de ganar. La gran Muhammad Ali hizo esto mejor que nadie durante eventos prefight. No sólo estaba amenazando también era divertido, todo parte del show-lo que hizo para el buen teatro y, por supuesto, la venta de entradas.

Dejando al descubierto el torso

A veces en peleas callejeras, las personas que se preparan para atacar a un oponente se desvistan de eliminación una prenda de vestir como una camisa o un sombrero. Si esto se hace simplemente para flexionar los músculos de uno, para proteger la ropa desechada, o para robar el oponente de algún tipo de retención que puede utilizar a su favor, sin uno está seguro. En cualquier caso, si debe entrar en una discusión con alguien y él o ella se quita un sombrero, camisa, u otro artículo de la ropa, lo más probable es una pelea a la vista (véase el recuadro 26).

Comportamiento de respirar y el torso

Cuando una persona está bajo estrés, el pecho puede ser visto al pair o expandirse y contraerse rápidamente. Cuando el sistema límbico se despierta y comprometida para la lucha o huida, el cuerpo trata de tomar tanto oxígeno como sea posible, ya sea por la respiración sea más profunda o jadeo. El pecho del individuo estresado es agitado porque el cerebro límbico está diciendo, "problema a paso hasta el consumo potencial de oxígeno en el caso De repente tenemos que escapar o luchar! "Cuando vea este tipo de comportamiento no verbal en una persona sana, se debe considerar por qué él o ella está tan estresado.

CAJA

26: UNA VEZ NO QUIERES su camisa

ESPALDA

Hace años fui testigo de dos vecinos verbalmente el combate sobre un sistema de rociadores que tenía accidentalmente rociado un vehículo recién encerado. Como las cosas se intensificaron, uno de los vecinos comenzaron desabrocharse la camisa. Fue entonces cuando supe puños iban a volar. Efectivamente, la camisa vino apagado y el bumping pecho comenzó entre ellos. Este fue un simple precursor de la perforación, que pronto seguido. Parecía increíble que hombres adultos se peleaban por las manchas de agua en una coche. Lo que fue realmente notable, sin embargo, era el pecho chocar entre los dos chicos, como si fueran gorilas. En realidad, fue embarazoso para verlas incurran en las mencionadas una ridícula torso pantalla. Es algo que no debería ocurrir.

encogimiento de hombros

se encoge de hombros completos y ligeras hombro puede significar mucho en su contexto. Cuando el jefe le pide a un empleado, "Lista saber nada acerca de la queja de este cliente? ", y las respuestas de los empleados, "no ", al tiempo que una la mitad encogimiento de hombros, es probable que el hablante no se ha comprometido a lo que se

acaba de decir. Un honesto y verdadero
respuesta hará que los dos hombros a subir bruscamente y por igual. Esperan que la gente dé plena
(alto)
se encoge de hombros cuando se apoyan con confianza lo que están diciendo. No hay nada malo con
diciendo: "No sé!", mientras que los dos hombros se elevan hacia la oreja. Como se discutió
anteriormente, esta es
un comportamiento que desafía la gravedad, que normalmente significa que la persona se sienta
cómodo y confiado con su o
sus acciones. Si ve los hombros de una persona sólo parcialmente aumentando o si solo hombro se
eleva, lo más probable

página 80

son el individuo no está límbicamente comprometido con lo que él o ella está diciendo y es,
probablemente, siendo
evasiva o incluso engañosa (ver figuras 36 y 37).

Higo. 36 encogimientos de hombros parciales indican la falta de compromiso o la inseguridad.

Higo. 37 Utilizamos el hombro encoge de hombros para indicar la falta de conocimiento o la duda.

Busque tanto

hombros se levanten; cuando sólo un lado se eleva, el mensaje es dudosa.

Muestra de hombro débiles

Hablando de los hombros, estar al tanto de la persona que, durante la conversación o en reacción a un
negativo

evento, mueve su cuerpo por lo que los hombros comienzan a elevarse lentamente hacia las orejas de
una manera que

hace que el cuello parecen desaparecer (véase la figura 38). La acción clave aquí es que los hombros se
elevan

despacio. La persona que muestra este lenguaje corporal es, básicamente, tratando de hacer desaparecer
la cabeza, al igual

una tortuga. Tal individuo se carece de confianza y es muy incómodo. He visto este

el comportamiento en reuniones de trabajo cuando el jefe entra y dice: "Está bien, quiero escuchar lo
que todos

ha estado haciendo. "A medida que diferentes personas alrededor de la habitación con orgullo hablar de
sus logros, la

empleados marginales aparentemente se hunden más y más, sus hombros cada vez más alto en
un intento subconsciente para ocultar sus cabezas.

página 81

Higo. 38 hombros hacia las orejas aumento hace que el "efecto de tortuga"; debilidad,
la inseguridad, y las emociones negativas son el mensaje. Piense en la pérdida de los atletas caminar
volver a los vestuarios.

Este comportamiento turtlelike también aparece en las familias cuando el padre dice: "Realmente me
dolió

para encontrar a alguien que me rompió la lámpara de lectura sin decírmelo. "Como el padre se ve en
cada uno de sus

hijos, uno se busca abajo, los hombros subiendo hacia las orejas. También verá éstos débil

pantallas de hombro demostradas por un equipo de fútbol de perder, ya que caminar de regreso a los
vestuarios-su

hombros pareciendo tragarse a sus cabezas.

UNO comentario final sobre el torso y HOMBROS

Hay una gran cantidad de libros sobre el comportamiento no verbal que dejar de mencionar el torso y los hombros.

Eso es lamentable, ya que una gran cantidad de información valiosa nos viene de esta parte de nuestra físico. Si usted ha descuidado observar esta zona del cuerpo en busca de pistas no verbales, espero que el

material de este capítulo le ha convencido para ampliar su gama de observación para incluir el "Cartelera" del cuerpo. Sus reacciones son particularmente honesto, ya que, con tantos de nuestra vitales

órganos alojados allí, el cerebro límbico tiene mucho cuidado en proteger a nuestros torsos.

página 82

CINCO

Página 83

El conocimiento objetivo a nuestro alcance

No verbales de las armas

yo

n términos de observación del lenguaje corporal, los brazos son en gran parte poco apreciada.

normalmente ponemos mucho

más énfasis en la cara y las manos al tratar de leer el comportamiento no verbal. En la observación de los signos

de comodidad, el malestar, la confianza, u otras manifestaciones de sentimiento, los brazos sirven así como emotiva

transmisores.

Desde el momento en que nuestros ancestros primates comenzaron a caminar erguidos, los brazos humanos eran libres para ser utilizados en

de una manera notable. Nuestras armas son capaces de llevar cargas, golpes elenco, agarrar objetos, y nos levante la

suelo. Son simplificado, ágil, y proporcionan una primera respuesta formidable para cualquier amenaza exterior,

especialmente cuando se utiliza en conjunción con los miembros inferiores.

Si alguien lanza un objeto contra nosotros, nuestros brazos se elevan para bloquearlo, instintivamente y con precisión. Nuestros brazos,

al igual que los pies y las piernas, son tan reactivos y así orientado para protegernos de que se levantarán para defendernos

aun cuando hacerlo es ilógico o desacertada. En mi trabajo en el FBI, que he visto en individuos dispararon

el brazo, ya que utiliza sus extremidades superiores en un intento de defenderse de fuego arma de fuego. los

pensando cerebro se daría cuenta de que un brazo, simplemente no puede detener una bala, sin embargo, el cerebro límbico causará

nuestros brazos para levantar y bloquean precisamente un proyectil que viaja a 900 pies por segundo.

En la ciencia forense,

este tipo de lesiones se conocen como *las heridas de defensa* .

Cada vez que te encuentras con el brazo, sobre todo si llegas a tener algo afilado-Consideramos que

puede
acaban de ser protegida su torso de un golpe potencialmente letal. Una vez, mientras sostiene un
paraguas por encima de
mi cabeza durante una tormenta de la Florida, el filo de la puerta de mi coche se abrió de nuevo en mí y
me llamó la atención
en el lado, romper una costilla que fue dejado sin protección por mi brazo levantado. Desde ese
momento, tengo una
recuerdo doloroso que me recuerda a apreciar mis brazos y la forma en que me proteja.
Debido a que nuestros brazos, al igual que nuestros pies están diseñados para ayudar con nuestra
supervivencia, pueden ser contados
sobre para revelar sentimientos verdaderos o intenciones. Por lo tanto, a diferencia de la cara más
variable y engañosa,
las extremidades superiores proporcionan las señales no verbales sólidas que retratan con mayor
precisión lo que-y aquellos
que nos rodea, piensan, sienten o que se proyecte. En este capítulo vamos a examinar la interpretación
de
algunos de los armdisplays más comunes.

Comportamientos no verbales que han afectado LOS BRAZOS

Los movimientos del brazo de gravedad relacionados

El grado en el que nos movemos nuestros brazos es un indicador significativo y preciso de nuestras
actitudes y

sentimientos. Estos movimientos pueden ser desde moderada (restringido y limitado) de exuberante
(Sin restricciones y expansiva). Cuando estamos felices y contentos, nuestros brazos se mueven
libremente, incluso con alegría.

Vigilar a los niños en el juego. Sus brazos se mueven sin esfuerzo mientras interactúan. Los verás que
señala,

gesticulando, la celebración, el levantamiento, abrazar, y agitando.

Cuando es excitado, no restringimos nuestros movimientos de los brazos; de hecho, nuestra tendencia
natural es la de desafiar la gravedad

y levantar los brazos por encima de la cabeza (véase el recuadro 27). Cuando la gente está realmente
lleno de energía y feliz,

sus movimientos de brazos desafían la gravedad. Como se mencionó anteriormente, los
comportamientos que desafían la gravedad se asocian
con sentimientos positivos. Cuando una persona se siente bien o confianza, se balancea sus brazos
afirmativamente, tales
como al caminar. Es la persona insegura que subconscientemente refrena sus brazos, aparentemente
incapaz
desafiar el peso de la gravedad.

CAJA

27: "GET sus manos en el aire!"

Usted no necesita un arma para que la gente que levanten la mano por encima de sus cabezas. Hacerlos
felices y

lo harán de forma automática. De hecho, durante un atraco es, probablemente, los *únicos* individuos
tiempo se

al mismo tiempo mantener sus manos en alto y ser infeliz. Piense en cómo los atletas intercambian
cinco años de alta

tras una buena jugada; miran los aficionados al fútbol levantan los brazos hacia el cielo después de que el equipo anota una ciudad aterrizaje. acciones que desafían la gravedad de los brazos son una respuesta común a la alegría y la emoción. Si

en Brasil, Belice, Bélgica, Botswana o, ondeo brazo es una muestra verdaderamente universal de cómo eufórico

nosotros sentimos.

Francamente decirle a un colega sobre un error drástico y costoso que acaba de hacer en el trabajo y su hombros y brazos se hundirán hacia abajo y decaer. Alguna vez has tenido que "sensación de hundimiento"? Es un límbico

respuesta a un evento negativo. Las emociones negativas nos traen abajo físicamente. No sólo son estos límbico

respuestas honestas, pero que ocurren en tiempo real. Dar el salto, y meter los brazos en el aire en el momento de la

punto se anotó, o nuestros hombros y los brazos se hunden cuando un árbitro reglas en contra de nosotros. Estos gravedad relacionada

comportamientos comunican emociones con exactitud y en el momento preciso que se ven afectados. Además, estos

manifestaciones físicas pueden ser contagiosas, ya sea en un estadio de fútbol, un concierto de rock, o en una

reunión de grandes amigos.

Retirada del brazo

Cuando estamos molestos o temeroso, retiramos nuestros brazos. De hecho, cuando estamos heridos, amenazados,

abusado, o preocupados, nuestros brazos vienen directamente a nuestro lado o se cierran a través de nuestros pechos. Esto es un

táctica de supervivencia que ayuda a proteger al individuo cuando se detecta un peligro real o percibida. Tomar por

ejemplo, la madre que está preocupada por su hijo mientras él está jugando con los niños más ásperas. Ella lo hará

menudo cruzar los brazos y doblarlas a través de su abdomen. Ella quiere intervenir, pero se encuentra a un lado y

restringe a sí misma mediante la celebración de sus brazos, esperando que las ganancias de juego sin lesiones.

Cuando dos personas están discutiendo, ambos pueden participar en esta *conducta en los brazos-retraimiento*, una muy

los comportamientos de protección de que las partes no puede ser consciente. Esta restricción tiene un valor de supervivencia; protege

el cuerpo al tiempo que presenta una posición nonprovocative. En esencia, se están manteniendo a sí mismos de nuevo,

puesto que extender los brazos podría ser interpretado como un intento de atacar y dañar a la otra parte, haciendo

una pelea a derivarse.

El autocontrol nos puede ayudar no sólo en el trato con los demás, sino también en el trato con nosotros mismos cuando

tenemos que ser consolada. Por ejemplo, las lesiones o dolor en los brazos y torso a menudo nos causa para restringir

el movimiento del brazo en un intento de auto-calmarse o apaciguar. Podemos retirar los brazos hacia el doloroso región del cuerpo. Si alguna vez ha experimentado problemas intestinales graves, sus brazos eran más probable dibujado a su abdomen para mayor comodidad. En momentos como este, los brazos no se mueven hacia el exterior; el límbico systemrequires que asisten a nuestras necesidades más cerca de casa.

Restricción del movimiento del brazo

La restricción de los movimientos del brazo, *el brazo de congelación*, sobre todo cuando se produce en los niños, a veces puede tener implicaciones más siniestros. En el estudio de indicadores de maltrato infantil, que ha sido mi experiencia que estos niños van a restringir sus armmovements en presencia de los padres abusivos u otros depredadores. Esto tiene sentido perfecto de supervivencia, ya que todos los animales, especialmente los depredadores, se orientan hacia el movimiento. Instintivamente, el niño abusado se entera de que cuanto más se mueve, más probable es que se dio cuenta, y a continuación, potencialmente utilizado por un abusador. Por lo tanto el sistema límbico del niño instintivamente autorregula para asegurarse de que sus brazos no atraen la atención. conducta en los brazos de congelación puede servir para advertir a los adultos que cuidan, si los maestros, vecinos, familiares o amigos, que un niño puede ser víctima de abuso (véase el recuadro 28).

CAJA

28: TODOS LOS GUARDIANES

Para el ejercicio, nado regularmente en una piscina local. Hace años, me di cuenta de una joven que, mientras que normalmente sociable y saliente, frenaría sus brazos cada vez que su madre estaba alrededor. Me di cuenta de esta respuesta en varios días diferentes. Además, he observado que la madre con frecuencia se dirigió a esta chica joven que usa palabras severas, cáusticos y degradantes. En la física interacciones que fui testigo, a menudo se maneja más o menos a su hija en vez de amor, que se muy inquietante, pero no hasta el grado de ser criminal. En el último día que vi a la chica, notado algunas contusiones justo por encima de los codos en la parte ventral de los brazos (la parte del brazo que se enfrenta el torso cuando el brazo está colgando normalmente al lado). En este punto, que ya no podía mantener mis sospechas a mí mismo. Me notificó miembros del personal de la piscina que sospecha de abuso infantil y themto pregunté por favor mantenga un ojo en la niña. Un empleado me dijo que era un "necesidades especiales" del niño, y los moretones podría ser causada por la falta de coordinación. Sentí que la gravedad de mi desasosiego no era registrarse, así que fui a la directora de la instalación y mi preocupación. Le expliqué que heridas de defensa de la caída no se manifiestan en la cara ventral de los brazos, sino más bien en el lado de los codos o dorsal (el exterior) de los brazos. Además, yo sabía que no era coincidencia que este

niño miraba como un autómatas cada vez que su madre se acercaba. Me sentí aliviado al saber que este cuestión se sometió posteriormente a las autoridades, después de que otros en la instalación de baño hechos de la misma

Observaciones.

Permítanme hacer un punto muy importante. Si usted es un padre, maestro, consejero de campamento, o en la escuela

oficial de recursos y ves a los niños gravemente cambian o limitar su comportamiento en torno a su padres u otros adultos, como mínimo debe despertar su interés y promover aún más la

observación. El cese del movimiento del brazo es parte de la respuesta de congelación del sistema límbico. Al

niño maltratado, este comportamiento adaptativo puede significar la supervivencia.

Puede que simplemente no puedo conseguir el FBI fuera de mí, pero cuando veo a los niños en un patio de recreo, no puedo evitar

mirada a sus brazos a tener en cuenta cualquier moretones o lesiones. Por desgracia, hay tanto abuso de niños en el mundo,

y durante mi formación me dio instrucciones para buscar los signos de abandono y abuso en niños y otros. No sólo como resultado de mi carrera en la aplicación de la ley, sino también de mis años como padre,

saben qué caerse o tropezarse con contusiones ven y dónde se producen en el cuerpo. contusiones recibidas

a través del abuso no son los mismos. Su ubicación y la apariencia son diferentes, y estas diferencias puede ser detectada por el ojo entrenado.

Como se dijo anteriormente, los seres humanos utilizan sus armas para defenderse, una reacción predecible límbico.

Dado que los niños usan sus brazos para bloquear sus cuerpos como su principal medio de defensa (los adultos pueden

objetos de uso), agitando un brazo es a menudo la primera cosa que un padre abusivo se agarra. Los padres que

agresivamente aprovechar los niños de esta manera dejará marcas de presión en el lado ventral (el interior) de

los brazos. Especialmente si el padre sacude el niño en esta posición, las marcas serán más profundos en el color de

(De mayor presión) y tienen la forma más grande de la mano de un adulto o de la forma alargada de la pulgar o los dedos.

Mientras que los médicos y los agentes de seguridad pública rutinariamente ver marcas como ésta en las víctimas jóvenes o

pacientes, muchos de nosotros no son sólo conscientes de su prevalencia o importancia. Si todos aprendemos a observar

los niños y miran cuidadosamente los signos evidentes de maltrato, todos podemos contribuir a proteger a inocentes

niños. Al decir esto, no estoy tratando de hacer paranoico o irrazonablemente sospechoso, simplemente consciente.

Los adultos que cuidan todo con más conocimientos son la aparición de heridas de defensa y otros lesiones por abuso en niños, y cuanto más se observan para este tipo de lesiones, más seguros nuestros hijos serán.

Queremos themto ser feliz y balancear los brazos con alegría, y no restringir themin miedo.

comportamiento brazo restringido no se limita a los niños. También se puede ver en los adultos para una variedad de razones (véase, por ejemplo, el recuadro 29).

Un amigo mío, que era un inspector de aduanas en Yuma, Arizona, me dijo que una de las cosas que él notado en la frontera fue cómo las personas llevan sus bolsos y carteras cuando entraron en el país. Una persona que estaba preocupado por el contenido de su bolso de mano, ya sea debido a su valor o su ilegalidad-tendían a aferrarse a la bolsa con más fuerza, especialmente en lo que se acercaba a las costumbres escritorio. No sólo los elementos importantes tienden a estar mejor protegidos con las armas, sino también aquellas cosas que los no quieren notada.

CAJA

29: SHOPLIFTERS'TELL

Una de mis primeras experiencias con el comportamiento del brazo restringido ocurrieron más de treinta y cinco

Hace años en una librería en la que se empleó para detectar ladrones. Desde una posición elevada por encima de la

piso de ventas, que pronto se dio cuenta de que estos delincuentes eran relativamente fáciles de detectar. Una vez yo

entendido el lenguaje corporal típica de los ladrones, que podía identificarlos diaria-sorprendentemente, incluso a medida que entramos en la puerta. En primer lugar, estas personas tienden a mirar a su alrededor un montón. Segundo,

Página 87

tendían a utilizar un menor número de movimientos del brazo que los compradores regulares. Era como si estuvieran tratando

que se dieran a objetivos más pequeños a medida que avanzaban sobre la tienda. Sin embargo, su falta de brazo

movimientos en realidad hacen que se destaquen de manera más prominente y esencialmente me permitió

centrarse mejor en temas que se ocupaban de sus formas larcenous.

USO DE SEÑALES PARA EVALUAR ARM para el humor o sentimientos

Si establecer una línea de base adecuada mediante la observación de los comportamientos de los brazos de un individuo específico sobre una

periodo de tiempo, se puede detectar cómo se siente por sus movimientos de brazos. Por ejemplo, el brazo movimientos

le permite saber cómo alguien se siente al volver a casa del trabajo. Después de un día duro o cuando sentirse desanimado o triste, los brazos serán bajos al lado de la persona, los hombros caídos. Armado con

este entendimiento, se puede aliviar al paciente y ayudarlo a recuperarse de un duro día de trabajo. En Por el contrario, observar a la gente que se reunieron después de una larga ausencia. Llevan a cabo sus brazos abiertos hacia fuera.

El significado es claro: "Ven aquí, quiero abrazarte!" Esta hermosa vista es una reminiscencia de cuando

nuestros propios padres con gusto se acercaron a nosotros y nos respondieron de la misma. Nuestros brazos alcanzan hacia fuera, desafiando

la gravedad y la apertura de todo nuestro cuerpo, porque nuestros sentimientos son tan genuinamente positivo.

¿Qué pasa con nuestros movimientos del brazo cuando en realidad no sentir emociones positivas? Hace años que, cuando mi hija era pequeña, estábamos asistiendo a una reunión familiar, y como un pariente acercamos

yo, en lugar de mantener mis brazos rectos, que sólo estaban extendidos desde los codos, con mi superior de los brazos a los lados estrechos. Curiosamente, mi hija ajusta asimismo sus brazos cuando este respecto

acercado a abrazarla. Inconscientemente, había transmitido que esta persona era bienvenido, pero que yo era

No muy emocionados de verla. Mi hija respondió de la misma, más tarde me decía que no le gustaba este respecto, tampoco. Si los sentimientos de mi hija eran originales o si se habían recogido en mis sentimientos hacia este respecto, que habían demostrado tanto inconscientemente, con nuestro menos-que-

brazos estirados, la forma en que realmente sentía.

comportamientos de los brazos también ayudan a comunicar dichos mensajes cotidianos como: "hola", "tanto tiempo", "vienen

aquí ", " No sé ", " allá ", " aquí abajo ", " arriba ", " stop ", " volver ", " sal de mi

la vista ", y " No puedo creer lo que acaba de ocurrir! "Muchos de estos gestos podría entenderse

en cualquier parte del mundo y, a menudo se emplean para superar las barreras del idioma. También hay

numerosos gestos obscenos que involucran los brazos, algunos específicos de una determinada cultura, y otros que son

universalmente entendido.

Señales de brazo que aíslan

Ciertos comportamientos brazo transmitir el mensaje, "No vengas cerca de mí; no toque! "Por ejemplo, ver

algunos profesores universitarios, médicos o abogados, ya que caminar por un pasillo, o para el caso, se ven

en la reina de Inglaterra o de su marido, el príncipe Felipe. Cuando la gente pone sus brazos detrás de su

espalda, en primer lugar que están diciendo, "yo soy de un estatus más alto." En segundo lugar, que están transmitiendo, "Por favor no venga

cerca de mí; No estoy para ser tocado. "Este comportamiento es a menudo mal entendida como una mera pensativa o

actitud de pensamiento, pero a menos que se ve en alguien que estudia una pintura en un museo, por ejemplo, no lo es.

Poner los brazos detrás de la espalda es una clara señal de que quiere decir: "No se acerque; No quiero hacer

en contacto con usted "(ver figura 39). Los adultos pueden transmitir este mensaje a la otra y a niños- incluso los animales domésticos son sensibles a la segregación de los gestos de los brazos (ver cuadro 30). Imaginar cómo debe aislarla

sea para un niño que crece en un hogar donde cada vez que él anhela que tendrá lugar, su madre se retira

sus brazos detrás de su espalda. Tales mensajes no verbales, por desgracia, tienen efectos duraderos sobre un joven

y, con demasiada frecuencia, al igual que otras formas de abandono y el abuso, son ampliamente

imitado y se transmite a la siguiente
Generación.

Higo. 39 A veces llamada la "posición real", los brazos detrás de la espalda significan "no dibujar próximo." "Usted ve libre de utilizar este comportamiento para mantener a la gente a distancia.

CAJA

30: APET Peeve

Los entrenadores de animales me dicen que los perros no pueden soportar que los seres humanos retiren su mirada y sus brazos.

En esencia, nuestro comportamiento está diciendo que el perro, "no voy a tocar." Si usted es dueño de un perro, probar este

experimentar. Párese frente a su mascota con los brazos extendidos y las manos delante de usted, pero sin tocarlo. A continuación, retirar sus brazos detrás de la espalda y ver lo que sucede. creo descubrirá el perro va a reaccionar negativamente.

Los seres humanos no les gusta que cuando nos sentimos indignos de ser tocado. Cuando un par de paseos juntos y uno

o en los brazos del otro están detrás de la espalda, que están restringiendo a sí mismos. Obviamente, la cercanía o

La intimidad no es reflejada por este comportamiento. Tenga en cuenta cómo se siente cuando extiende el brazo para sacudir

la mano de alguien y él no responde. Cuando nos acercamos de contacto físico y no es correspondido, nos sentimos rechazados y abatido.

Existe una amplia investigación científica que sugiere que el tacto es muy importante para el bienestar de

los seres humanos. La salud, el estado de ánimo, el desarrollo mental, e incluso la longevidad se dice que están influenciados por la forma

mucho contacto físico que tenemos con los demás y con qué frecuencia se lleva a cabo tocando positivo (Knapp y

Hall, 2002, 290-301). Hemos leído todo acerca de estudios en los que simplemente acariciando un perro disminuye de una persona

la frecuencia cardíaca y sirve como un agente calmante. Tal vez esto es cierto porque los animales son normalmente tan

incondicional en sus afectos que nunca tiene que preocuparse por el movimiento alternativo.

Como especie, hemos aprendido a usar el tacto como un barómetro de cómo nos sentimos. Alcanzamos hacia el

cosas que realmente les gusta y tienen cosas desagradables con el brazo extendido. Si usted da a alguien un pañal sucio

para su eliminación, observe cómo la reacción inmediata es de comprender que con el menor número posible de los dedos y mantenga

el brazo lejos del cuerpo. Nadie recibe formación en este, sin embargo, todos lo hacemos, porque el límbico

límites del cerebro en contacto con objetos que son desagradables, insalubres o peligrosas para nosotros.

Este *brazo-distanciamiento* fenómeno ocurre no sólo cuando nos encontramos con objetos que no nos gustan, pero

También cuando estamos cerca de la gente no nos gusta. Nuestros brazos actuarán como barreras o cualquiera de bloqueo

mecanismos (como un corredor de dura armar un aspirante a placador) para proteger y / o nos alejan de amenazas o cualquier cosa que consideren negativo en nuestro entorno. Usted puede aprender mucho acerca de cómo una persona siente sobre alguien o algo por el brazo observando si bien se acopla o distancias de la persona u objeto en cuestión. Observar a la gente en el aeropuerto o en una acera empujados y notar cómo usan sus brazos para protegerse o para impedir que otros se acerquen demasiado ya que se abren paso entre la multitud. A continuación, tenga en cuenta cómo las personas con quienes *se interactúa* dará la bienvenida en el social o de negocios situaciones. Creo que usted comenzará a ver que el dicho "mantener a alguien en condiciones de competencia" tiene un verdadero significado y consecuencias prácticas.

Exhibiciones territoriales de los brazos

Además de utilizar nuestras armas para protegernos o alejar a las personas, sino que también puede ser utilizado para marcar territorio. De hecho, mientras escribo este párrafo, estoy en un vuelo de Air Canada a Calgary, y mi gran vecino de asiento y he estado compitiendo por territorio reposabrazos casi todo el vuelo. En el momento, me parece estar perdiendo; Tengo una pequeña esquina del reposabrazos, pero él domina el descanso y Por lo tanto, toda mi lado izquierdo. Todo lo que puedo hacer es magra hacia la ventana. Con el tiempo, decidí renunciar a tratando de labrarse un territorio adicional, por lo que ganó y perdió. Pero al menos salvé un ejemplo para este libro de su pantalla territorial. Incidentes como este ocurren a todos nosotros todos los días en los ascensores, puertas, o aulas. Al final, si no hay alojamiento o compromiso, alguien termina siendo el "perdedor" y nadie le gusta sentirse de esa manera. También se puede ver exhibiciones territoriales en las salas de juntas o salas de reuniones donde una persona se extiende su material de información y utilizar los codos para dominar un trozo considerable de la mesa de conferencias en el costa de los demás. Según Edward Hall, territorio, en esencia, es el poder (Hall, 1969; Knapp y Hall, 2002, 158-164). Reivindicación de territorio puede tener consecuencias tanto muy potentes y negativos De corta duración y las batallas resultantes a largo plazo y pueden variar fromsmall a los grandes. Las disputas territoriales abarcar todo, desde un problema de césped en un metro lleno de gente a la guerra librada entre Argentina y Gran Bretaña sobre las Islas Malvinas (Knapp y Hall, 2002, 157-159). Ahora, aquí me siento, meses después de ese vuelo a Calgary, y como edito este capítulo, todavía puedo sentir la incomodidad que sentían cuando mi compañero de asiento hogged el reposabrazos. Claramente, exhibiciones territoriales son importantes para nosotros, y nuestros brazos nos permiten establecer nuestra dominancia a otros con whomwe se solapan en el espacio. Observe cómo los individuos seguros o de alto estatus reclamarán más territorio con sus brazos y no menos personas de confianza, más bajos de estatus. Un hombre dominante, por ejemplo, puede cubrir su brazo

Que todos sepan que esta es su dominio o, en una primera cita, podría lanzar un brazo con confianza a través de una el hombro de la mujer como si fuera de su propiedad. Por otra parte, en relación con "modales en la mesa," tener en cuenta que las personas de mayor estatus suelen reclamar tanto territorio como sea posible inmediatamente después de sentarse, extendiendo sus brazos o sus objetos (cartera, monedero, documentos) sobre la mesa. Si usted es nuevo en una organización, esté atento a aquellas personas que, o bien usan su material personal (cuadernos, calendarios) o de sus brazos para reclamar un pedazo más grande de los bienes inmuebles que la mayoría. Incluso en el mesa de conferencias, los bienes raíces se equipara con el poder y el estatus; así que estén atentos a este no verbal comportamiento y utilizarlo para evaluar el estado real o percibida de un individuo. Alternativamente, la persona que se sienta a la mesa de conferencias con los codos contra su cintura y los brazos cubierta entre sus piernas envía un mensaje de debilidad y la poca confianza.

brazos en jarras

Un comportamiento territorial utiliza para afirmar la dominación y proyectar una imagen de autoridad que se conoce como *brazos jarras*. Este comportamiento no verbal involucra a una persona que se extiende ambos brazos en un patrón de V con el manos colocadas (pulgares hacia atrás) en las caderas. Mira los agentes de policía o personal militar en uniforme cuando están hablando el uno al otro. Casi siempre asumen la postura de los brazos-jarras. A pesar de que esto es parte de su formación autorizada, no resuena bien en el sector privado. Militar personal que sale el servicio para entrar en el mundo de los negocios harían bien para ablandar a que imagen para que no se encuentran con tanta autoridad (ver figura 40). Minimizando los brazos en jarras pueden a menudo aminorar que porte militar que los civiles a menudo se encuentran desconcertante (véase el recuadro 31).

Para las mujeres, los brazos, jarras pueden tener una utilidad particular. He enseñado a los ejecutivos de las mujeres que es una pantalla de gran alcance no verbal que pueden emplear a la hora de afrontar los machos en la sala de juntas. Es un forma efectiva para cualquier persona, especialmente una mujer, para demostrar que ella está de pie en sus trece, confiado y dispuesto a intimidar. Con demasiada frecuencia, las mujeres jóvenes entran en el lugar de trabajo y son intimidados no verbalmente por los hombres que insisten en hablar con ellos con los brazos en jarras en una muestra de territorial dominancia (ver figura 41). Imitando este comportamiento, o usarlo de primera puede servir para nivelar el campo de juego

para las mujeres que pueden ser reacios a ser asertivo de otras maneras. Los brazos en jarras es una buena manera de decir que hay "problemas", "las cosas no son buenas", o "estoy de pie a mi tierra" en un despliegue territorial (Morris, 1985, 195).

Higo. 40 Brazos en jarras es una pantalla territorial potente que se puede utilizar para establecer dominancia o para comunicar que hay "problemas".

CAJA

31: LOS BRAZOS equivocado de la ley

Las personas que cuestionan el poder de no verbales que afectan a los comportamientos de los demás puede ser que desee

considerar lo que sucede cuando la policía utiliza la pantalla brazos en jarras, en el momento equivocado. Existen

situaciones en las que el uso no sólo puede destruir la eficacia de los agentes de policía, sino también poner en peligro

sus vidas.

Subconscientemente, jarras armas es una pantalla de gran alcance de la autoridad y la dominación, así como una

reclamar al territorio. Durante una disputa doméstica, si un agente de la policía lleva a cabo esta pantalla, tiende a

exacerbar los sentimientos de los que están en la casa y puede agravar la situación. Esto es especialmente

cierto si las exposiciones oficiales esta postura en una puerta, bloqueando la salida de los propietarios de viviendas.

exhibiciones territoriales tales como jarras de armas despiertan pasiones, ya que "la casa de cada hombre es su

Castillo, "y no" rey "quiere un extraño control de su espacio.

Otra situación potencialmente peligrosa relacionada con el uso de la pantalla de armas en jarras implica policías jóvenes que se toman fuera de sus funciones regulares de patrulla para trabajar

clandestino. Cuando estos neófitos encubiertos entran en un establecimiento por primera vez, como una bar que están tratando de infiltrarse, y esperen con los brazos en jarras. Si bien esto es algo

que están acostumbrados a hacer, no han ganado el derecho a participar en una o autoritarias tales pantalla territorial entre aquellos que no saben. Se anuncian sin darse cuenta de que son policías

o el calor. Las entrevistas con numerosos criminales han revelado que esta pantalla es el brazo territorial

una de las cosas que buscan en tratar de hacer (identificar) agentes encubiertos. Excepto para aquellos en la autoridad, la mayoría civiles rara vez se colocan con los brazos en jarras. Siempre les recuerdo a

los oficiales de formación y

supervisores sean conscientes de esto y asegurarse de que los agentes encubiertos se rompen de este hábito

por lo que no regalan lo que son y ponen su vida en peligro.

Higo. 41 Las mujeres tienden a usar los brazos en jarras menos que los hombres. Tenga en cuenta la posición de la pulgares en esta fotografía.

Higo. 42 En esta foto los brazos en jarras son, pero tenga en cuenta que los pulgares son hacia adelante. Esta es una posición más curiosos, menos autoritario que en la foto anterior, donde el pulgares están de vuelta en la posición "hay problemas". Hay una variante de la tradicional brazos en jarras (que por lo general se realiza con las manos en las caderas con los pulgares mirando hacia la parte de atrás) en la que se colocan las manos en las caderas, pero la cara pulgares hacia adelante (véase la figura 41 y 42). Se ve a menudo cuando las personas son curiosos, sin embargo, que se trate. Que puede acercarse a una situación con esta curiosa postura brazos en jarras (pulgares hacia adelante, con las manos en las caderas, codos fuera) para evaluar lo que está pasando, y luego gire sus manos para "pulgares hacia atrás" para establecer una mayor

postura dominante de preocupación si es necesario.

Efecto de capuchas

Otra pantalla similar-territorial de los brazos en jarras, a menudo puede ser visto durante las reuniones de negocios y

otros sentados encuentros sociales cuando una persona se inclina hacia atrás y entrelaza sus manos detrás de la cabeza (ver

la figura 43). Hablé con un antropólogo cultural acerca de este comportamiento, y ambos concluyeron que es

recuerda a la forma en que una cobra "campana" para alertar a otros animales de su dominio y poder.

Este *efecto capuchas* nos hace más grande que la vida y le dice a los demás, "estoy a cargo aquí."

También hay una

ley del más fuerte a esta y otras manifestaciones de dominancia. Por ejemplo, a la espera de una reunión para

comience, el supervisor de la oficina puede asumir la pantalla entrelazada con manos detrás de la cabeza-codos-out.

Sin embargo, cuando el jefe entra en la habitación, esta pantalla capuchas territorial se detendrá.

Reclamando

territorio es para aquellos de alto estatus o los responsables. Por lo tanto, es el derecho del jefe para asumir esta

comportamiento mientras se espera que todos los demás a llevar sus manos a la mesa en una

Mostrar apropiado de deferencia.

Higo. 43 manos entrelazadas detrás de la cabeza son indicativos de la comodidad y la dominación.

Por lo general, la persona mayor en una reunión planteará o "campana" de esta manera.

Pose dominante

A menudo, las personas que utilizarán sus brazos para enfatizar al mismo tiempo un punto y reclamar el territorio. Esta

sucede con frecuencia durante las interacciones donde las personas están en desacuerdo sobre un tema.

Recuerdo una

reciente incidente durante una escala en Nueva York, en el que un huésped del hotel se acercó a la recepción con

sus brazos cerca de su cuerpo y le pidió al empleado de turno de un favor. Cuando se rechazó el favor, la

invitados cambió su petición a una demanda, y sus brazos se movió, así propagación cada vez más lejos aparte, reclamando más y más territorio que la conversación se hizo cada vez más acalorado. este *brazo comportamiento diferencial* es una potente respuesta límbica empleado para establecer el dominio y hacer hincapié en un punto de vista de la persona (ver figura 44). Como regla general, los mansos se tire en sus brazos; El fuerte, de gran alcance, o indignados se extenderá a themout claimmore territorio (véase el recuadro 32). En las reuniones de negocios, un orador que lleva (y mantiene) es probable que una gran huella territorial muy seguros de lo que se discute (véase la figura 45). Spread de salida de armas es uno de esos no verbales

página 94

con gran precisión, ya que es límbico en el origen y proclama, "Estoy seguro." Por el contrario, la nota la rapidez con alguien que se extendió a lo largo de varias sillas retirará sus brazos cuando preguntó acerca de algo que hace incómoda himfeel (véase el recuadro 33).

Los comportamientos de los brazos en el cortejo

En el comportamiento de cortejo, el hombre a menudo será el primero en poner su brazo alrededor de su fecha, sobre todo cuando existe la posibilidad de que otros hombres podrían tratar de invadir su mujer. O que va a plantar un brazo detrás de su fecha y el pivote alrededor de ella de modo que nadie puede reclamar o violar este territorio. viendo el cortejo rituales pueden ser muy esclarecedor y entretenido, sobre todo cuando se ve machos subconscientemente replantar su territorio y su fecha, todos a la vez.

Higo. 44 yemas de los dedos plantados separen en una superficie son una muestra significativa territorial de confianza y autoridad.

Higo. 45 armas repartidos en sillas de decirle al mundo que se siente seguro y cómodo.

página 95

CAJA

32: extendiendo los brazos debe separar ALARMAS

Hace varios años yo estaba involucrado en la formación de personal de seguridad de American Airlines en el extranjero.

Uno de los empleados me señaló que los agentes de venta de entradas a menudo pueden identificar a los pasajeros que lo haga

llegar a ser problemática por lo amplio que se posicionan los brazos cuando están en el mostrador. De ese día en adelante he buscado este comportamiento y han sido testigos de innumerables veces durante enfrentamientos.

Yo estaba en el aeropuerto (sí, una vez más!), Cuando oí a un pasajero se le dijo de una nueva regulación que le obligaba a pagar un recargo por su exceso de equipaje. Inmediatamente, como si en el momento justo, este hombre extendió los brazos tan separados en el mostrador de que en realidad lo obligó a doblarse

en la cintura. Durante la discusión que siguió, el empleado de la aerolínea dio un paso atrás y se cruzó los brazos delante de su pecho e informó a los pasajeros de que si no cooperaba y se calmaron

que no se permitiría en el avión. Por cierto, no todos los días uno llega a ver dos armbehaviors notables a la vez, en lo que se convirtió en un partido armwrestling, a una distancia. Otro ejemplo de comportamientos de cortejo de los brazos consiste en cómo de cerca una pareja (o voluntad

No) colocar sus brazos junto a la otra cuando están sentados juntos en una mesa. Hay gran número de receptores sensoriales en nuestros brazos, por lo que el brazo de tocar puede generar placer sensual. De hecho, incluso rozar el vello de los brazos desnudos o un contacto a través de la ropa puede estimular los nervios terminaciones. Así que cuando colocamos nuestros brazos cerca de otra persona, el cerebro límbico está demostrando abiertamente que estamos tan cómoda, el contacto físico es permisible. La otra cara de este comportamiento es que nos eliminará los brazos de las proximidades de los brazos de nuestra compañía cuando la relación está cambiando para el peor o cuando la persona con la que estamos sentados (ya sea una fecha o un extraño) es hacer nos sentimos incómodos.

CAJA

33: EL COMANDANTE SWAT OMS dejó su BRAZOS

Hace años, yo estaba involucrado en la planificación de una operación de SWAT que iba a tener lugar en Lakeland,

Florida. A medida que el planificador de la misión estaba describiendo el orden de operación, que parecía tener

todo cubierto. Tenía los brazos extendidos sobre dos sillas como él con confianza pasó por el plan de detención muy detallada. De repente, alguien le preguntó, "¿Qué pasa con los paramédicos Lakeland,

¿Han sido contactados? "Al instante, el planificador de la misión retiró sus brazos y los dejó caer entre las rodillas, las palmas juntas. Este fue un cambio significativo en el comportamiento territorial.

Él fue

de dominar un espacio grande para ser lo más estrecha posible, todo porque no había hecho la arreglos necesarios. Su nivel de confianza de repente vaporiza. Este es un ejemplo notable de la rapidez con nuestros comportamientos van y vienen dependiendo de nuestro estado de ánimo, nivel de confianza, o

pensamientos. Estos no verbales ocurren en tiempo real y transmiten inmediatamente los datos. Cuando estamos

confiamos en que separamos, cuando estamos menos seguros nos retiramos.

Adornos y artefactos en las armas

En todo el mundo, la riqueza a menudo se demuestra a través del uso de objetos preciosos o adornos en los brazos. En muchas partes del Oriente Medio, todavía es común que las mujeres usen su riqueza en

la forma de los anillos de oro o bandas en sus brazos, lo que indica valor relativo y el estado. Los hombres también lo hará

usar relojes caros para demostrar su condición socioeconómica o nivel de riqueza. En la década de 1980,

hombres en Miami eran fanáticos acerca de usar los relojes de Rolex; que eran el símbolo de estado du

jour y

fueron omnipresente entre los traficantes de drogas y los nuevos ricos por igual.

Otros emblemas sociales, incluyendo las manifestaciones de la propia historia personal o profesional, también puede ser

que aparece en diversas formas en nuestros brazos. Las personas que trabajan en la construcción, los atletas, y lo harán los soldados

a veces revelar las cicatrices de su profesión. Los uniformes se pueden realizar parches en los brazos superiores. Me gusta

el torso, los brazos puede ser vallas publicitarias para anunciar los aspectos de nuestra personalidad.

Basta con mirar a la variedad de

los tatuajes se han estampado en sus brazos o los músculos que exhiben con orgullo con culturistas ceñida camisetas sin mangas.

Para el observador experto, un examen cuidadoso de los brazos de la gente a veces puede revelar información acerca

sus estilos de vida. Los codos suaves y bien cuidados del cuidado en exceso son muy diferentes de los que

se llena de cicatrices o bronceada trabajo al aire libre fromdaily. Las personas que han estado en el ejército o en la cárcel puede

tienen artefactos de sus experiencias en sus brazos, incluyendo cicatrices y tatuajes. Las personas que defienden

odio hacia un grupo determinado o sujetos a menudo se guiñó o un tatuaje evidencia de que el odio en su

brazos. Las personas que utilizan drogas intravenosas pueden tener líneas de vía a lo largo de las venas de sus brazos. Preocupado

los individuos con un trastorno psicológico conocido como *límite de la personalidad* pueden tener cortes y

barras diagonales donde han hecho lesión intencional a sus brazos (Asociación Americana de Psicología,

2000, 706-707).

Específicamente en relación con los tatuajes, este estilo de adorno corporal ha aumentado en los últimos quince años,

particularmente en los países más "modernizados". Sin embargo, este método de decoración personal ha sido

utilizado en todo el mundo por lo menos trece mil años. Como parte de nuestro "cartelera cuerpo," el tatuajes de mensajes transmiten en la cultura actual debe ser discutido. Simultáneamente con la relativamente reciente

aumentar en los tatuajes, yo estaba involucrado en el levantamiento posibles miembros del jurado, específicamente con respecto a cómo una

testigo o contra una persona se percibe si tenía tatuajes. Las encuestas, realizadas varias veces

con varios grupos de hombres y mujeres, llegaron a la conclusión de que los tatuajes fueron percibidas por los miembros del jurado como

de baja categoría (clase baja) adornos y / o vestigios de indiscreción juvenil, que, en general, eran no es muy popular.

Yo digo a los estudiantes que si tienen tatuajes, deben ocultarlos, especialmente cuando se aplica para un trabajo-

y sobre todo si va a trabajar en la industria alimentaria o la profesión médica. Celebrities pueden ser capaz de salirse con tatuajes, pero incluso ellos han enmascarado ellos cuando se trabaja. La línea inferior de la

tema de los tatuajes es que las encuestas muestran que la mayoría de las personas no les gusta ver a

ellos. Mientras que eso puede cambiar una día, por ahora, si usted está tratando de influir en los demás de una manera positiva, que debe ocultarlos.

Brazos como conductos de afecto

Los niños necesitan ser tocados con amor para que puedan crecer sintiéndose seguros y nutridos, pero incluso los adultos pueden usar un buen abrazo de vez en cuando. Doy abrazos libremente porque transmiten el cuidado y afecto de manera mucho más eficaz que las meras palabras. Lo siento por aquellos que no son amantes de los; ellos faltan tanto en sus vidas.

Tan potente y eficaz como un abrazo puede ser en la obtención de favor y lograr interpersonal efectividad con otros, sin embargo, también puede ser visto por algunos como una intrusión no deseada de su espacio personal. En la era de litigio en el que vivimos, donde un abrazo bien intencionado puede haber malinterpretado como un avance sexual-hay que tener cuidado de no dar abrazos donde están molesto. Como siempre, una cuidadosa observación e interpretación del comportamiento de las personas a medida que interactúan con ellos será su mejor indicador de si un abrazo es apropiado o inapropiado de cualquier propuesta circunstancia.

Sin embargo, incluso sin dar un abrazo, la gente puede utilizar sus brazos para demostrar calidez y, en de esta manera aumentar sus posibilidades de ser vista con buenos ojos por otros. Al acercarse a un extraño por primera vez, tratar de demostrar calidez dejando los brazos relajados, preferiblemente con la ventral lado expuesto y tal vez incluso con las palmas de las manos claramente visibles. Este es un muy potente forma de enviar el mensaje, "Hola, no quiero hacer daño" al sistema límbico de la otra persona. Es un gran manera de poner a la otra persona a gusto y facilitar cualquier interacción que sigue.

En América Latina, un *abrazo* (un breve abrazo) es parte de la cultura entre los hombres. Es una forma de decir,

"Me gustas". En la realización de un abrazo, los pechos se juntan y los brazos fagocitar la parte posterior de la

otra persona. Por desgracia, sé que muchas personas que se resisten a hacer esto y / o se siente muy incómoda cuando lo hacen. He visto hombres de negocios norteamericanos en América Latina, que o bien se niegan

para dar un abrazo o cuando lo hacen, aparecen como si estuvieran bailando con su abuela. Mi consejo es hacerlo y hacerlo bien, ya que pequeñas cortesías significan mucho en cualquier cultura. El aprendizaje de una adecuada

abrazo no es diferente de aprender a dar la mano correctamente y sentirse cómodo haciéndolo. Si tu son un hombre de negocios y va a trabajar en América Latina, se le percibe como fría o distante si usted no puede aprender este saludo familiar. No hay necesidad de que cuando un simple gesto puede engendrar por lo

mucha buena voluntad y te hacen simpatico (véase el recuadro 34).

CAJA

34: No se deje Bugged SI LLEGA ha abrazado

Hace años en un juicio de espionaje en Tampa, Florida, el abogado de la defensa me puso en el soporte y, deseen avergonzar o desacreditar a mí, se le preguntó cierto sarcasmo, "Sr. Navarro, ¿no es cierto que utilizó para abrazar a mi cliente, el acusado, cada vez que se reunió con él?" Entonces respondió: "Es No era un abrazo, consejero, que era un abrazo, y hay una diferencia. "Hice una pausa dramática para una segundo y luego continuó: "También fue una oportunidad para mí para ver si su cliente estaba armado, ya que una vez robó un banco. "El abogado de la defensa sobresaltada terminó la línea de provocación consulta en ese momento, ya que no era consciente de que su cliente había cometido previamente un robo con un arma de fuego. Curiosamente, esta historia abrazo salió en los periódicos como si la gente de Tampa y en las inmediaciones Ybor City (resuelta por los latinos) nunca había oído hablar de un abrazo. Desde este juicio, el abogado en

página 98

pregunta y yo se han convertido en amigos cercanos y ahora es un juez federal. Después de casi veinte años, todavía se ríen sobre el "abrazo incidente".

Algunas observaciones finales ACERCA no verbales de los brazos

Nuestros brazos pueden transmitir una gran cantidad de información en la descodificación de las intenciones y sentimientos de los demás. De

mi punto de vista, una de las mejores maneras de establecer una relación con alguien que es tocar esa persona en el

el brazo, en algún lugar entre el codo y el hombro. Por supuesto, siempre es aconsejable para evaluar la preferencias personales y culturales de la persona antes de continuar. Generalmente, sin embargo, el breve contacto I

acabamos de describir es por lo general un lugar bueno y seguro para iniciar el contacto humano y para que los demás sepan

que está recibiendo a lo largo. En el Mediterráneo, América del Sur, y el mundo árabe, es una conmovedora

componente importante de la comunicación y la armonía social. No se sorprenda, sobresaltado, o amenazado

a medida que viajan si la gente te toque en el brazo (suponiendo que lo hacen de forma apropiada, como lo he descrito).

Es su poderosa forma de decir: "Estamos bien". De hecho, desde el toque humano está tan íntimamente involucrado

en la comunicación, cuando no hay tacto entre las personas, usted debe estar preocupado y maravilla por qué.

página 99

SEIS

página 100

Conseguir un apretón

No verbales de las manos y dedos

UN

Entre todas las especies, nuestras manos humanas son únicas, no sólo en lo que pueden lograr, sino también en cómo se comunican. Las manos humanas pueden pintar la Capilla Sixtina, coger una guitarra, maniobrar quirúrgica instrumentos, cincelar un David, forjar el acero, y escribir poesía. Pueden comprender, a los arañazos, empuje, punzón, sentir, sentido, evaluar, mantener y moldear el mundo que nos rodea. Nuestras manos son extremadamente expresiva; ellos pueden señas para sordos, ayudar a contar una historia, o revelar nuestros pensamientos más íntimos. Ninguna otra especie tiene apéndices con una notable variedad de capacidades tales. Debido a que nuestras manos pueden ejecutar movimientos muy delicados, que pueden reflejar matices muy sutiles dentro del cerebro. Una comprensión del comportamiento mano es crucial para la decodificación de los comportamientos no verbales, por no hay prácticamente nada sus manos no que no se dirige, ya sea consciente o inconscientemente -por su cerebro. A pesar de la adquisición del lenguaje hablado a través de millones de años de humano evolución, nuestro cerebro está todavía conectado físicamente para participar en nuestras manos para comunicar con precisión nuestra emociones, pensamientos y sentimientos. Por lo tanto, si las personas están hablando o no, gestos de las manos merecen nuestra atención como una fuente rica de la conducta no verbal para ayudar a comprender los pensamientos y sentimientos de los demás.

COMO ASPECTO Y no verbales de las manos AFECTAN PERCEPCIÓN INTERPERSONAL

No sólo las manos de otros comunican información importante para nosotros, pero nuestros propios movimientos de la mano influir en cómo nos perciben los demás. Por lo tanto, la manera en que usamos nuestros manos, así como lo que aprendemos a partir de los comportamientos de la mano de otros, contribuir a nuestra efectividad interpersonal en general. Vamos a empezar mediante el examen de cómo nuestras acciones afectan a mano lo que los demás piensan de nosotros.

Movimientos de la mano eficaces mejorará nuestra credibilidad y persuasión

El cerebro humano está programado para detectar el movimiento de la mano y el dedo más mínimo. De hecho, nuestro cerebro dar una cantidad desproporcionada de atención a las muñecas, las palmas de las manos, los dedos y las manos, en comparación con el resto del cuerpo (Givens, 2005, 31, 76; Ratey, 2001, 162-165). Desde un punto de vista evolutivo, Esto tiene sentido. A medida que nuestra especie ha adoptado una postura erguida y nuestro cerebro humano se hizo cada vez más grande, nuestras manos se volvieron más hábil, más expresivo, y también más peligroso. Tenemos una necesidad de supervivencia para evaluar las manos del otro rápidamente para ver lo que están diciendo o si no pronostican nada (como en la celebración de una arma). Debido a que nuestro cerebro tiene un sesgo natural centrarse en las manos, artistas exitosos, magos y grandes oradores han sacado provecho de este fenómeno para hacer sus presentaciones más

emocionante o para distraernos (véase el recuadro 35).

La gente responde positivamente a los movimientos efectivos de mano. Si desea mejorar su eficacia como orador persuasivo-en casa, en el trabajo, incluso con amigos-intento de convertirse en el más expresivo

el uso de movimientos de la mano. Para algunas personas, la comunicación efectiva la mano es algo natural; eso

Es un regalo que no tiene en el pensamiento real o la educación. Para otros, sin embargo, se requiere un esfuerzo concentrado y

formación. Ya sea que, naturalmente, habla con las manos o no, reconocer que nos comunicamos nuestra

las ideas con mayor eficacia cuando empleamos nuestras manos.

CAJA

35: mantener bajo control ÉXITO

La mayoría de los oradores exitosos usan muy potentes gestos de las manos. Desafortunadamente, uno de los mejores

ejemplos que pueden ofrecer de un individuo que desarrolló sus gestos de la mano para mejorar su habilidades de comunicación es la de Adolf Hitler. Un mero privado en la Primera Guerra Mundial, un pintor de

tarjetas de felicitación, y de baja estatura, Hitler no tenía precalificación o presencia en el escenario que lo haría

Normalmente se asocia con un orador dotado, creíble. Por su cuenta, Hitler comenzó a practicar hablar delante de los espejos. Más tarde, se filmó a sí mismo mientras se practica gestos de la mano a una mejor

perfeccionar un estilo dramático de hablar. El resto es historia. Un ser humano mal estaba a la altura de prominencia como líder del Tercer Reich a través de su uso de las habilidades retóricas. Algunas de las películas

de Hitler practicando sus gestos de la mano todavía existen en los archivos. Ellos dan fe de su desarrollo como

un orador que capitaliza sobre el uso de las manos para cautivar y controlar su audiencia.

Ocultando sus manos crea una impresión negativa: mantenga visibles

La gente puede considerar con recelo si no pueden ver sus manos mientras está hablando. Por lo tanto, Siempre asegúrese de mantener las manos visibles durante la comunicación cara a cara con los demás. Si usted tiene

Alguna vez ha hablado con alguien cuyas manos están debajo de una mesa, creo que se sentirá rápidamente cómo

incómoda la conversación se siente (véase el recuadro 36). Cuando interactuamos con otros en persona individuos, que esperan ver sus manos, porque el cerebro depende de ellos como parte integrante de la Proceso de comunicación. Cuando las manos están fuera de la vista o menos expresiva, afea el la calidad percibida y la honestidad de la información que transmiten.

CAJA

36: UN EXPERIMENTO solapada

Hace años realicé un estudio informal en tres de mis clases. Le pregunté a los estudiantes para entrevistar

entre sí, instruyendo a la mitad de la clase para mantener sus manos debajo de sus escritorios durante el conversación, mientras que la otra mitad se le dijo que salir de sus manos a la vista. Después de un cuarto de hora

entrevista, descubrimos que las personas con sus manos debajo de la mesa fueron en general percibidas como incómoda, retirada (frenando), disimulada, o incluso engañosa por aquellos con los que estaban hablando. Esos entrevistadores con sus manos a la vista en la parte superior de la mesa fueron percibidos como más abierto y amistoso, y *ninguno* fue percibido como engañoso. No es un experimento muy científica, pero muy instructivo.

Cuando la realización de encuestas del jurado, una cosa que se destaca es la cantidad de miembros del jurado no les gusta cuando abogados esconden detrás del atril. Los miembros del jurado quieren ver las manos de los abogados para que puedan medir el presentación con más precisión. Los miembros del jurado también no les gusta cuando los testigos ocultan sus manos; ellos perciben esta negativa, al comentar que el testigo debe estar frenando, o quizás incluso acostado. Mientras que estos comportamientos no tienen nada que ver con el engaño de por sí, la percepción de la los miembros del jurado es significativo, que nos recuerda que el ocultamiento de las manos debe ser evitado.

El poder de un apretón de manos

Un apretón de manos es generalmente la primera y posiblemente el único físico-contacto que tenemos con otra persona.

Como lo hacemos, incluyendo su fuerza y el tiempo que se mantiene, puede afectar la manera en que somos percibidos

por la persona que estamos saludando. Todos podemos recordar a alguien que sacudió nuestra mano y nos dejó

incómodas sobre ellos o sobre la situación. No descarte el poder de un apretón de manos para dejar una impresión. Es muy significativo.

En todo el mundo, es común el uso de las manos para saludar a los demás, aunque la cultura dicta variaciones

sobre cómo se realizan los saludos de mano, por cuánto tiempo y qué tan fuerte. Cuando me mudé a Utah para

asistir a la Universidad Brigham Young, me presentaron a los compañeros estudiantes de BYU llamado el "Mormón

apretón de manos. "Este es un apretón de manos muy fuerte y prolongado utilizado ampliamente no sólo por la universidad

estudiantes, sino también por miembros de la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días (Mormones). Sobre el

años que yo estaba allí, me di cuenta de cómo los estudiantes extranjeros, en particular, a menudo se sorprendió por esta

apretón de manos en lugar de un exceso de celo, ya que en muchas culturas, especialmente en América Latina, el apretón de manos

es leve (algunos prefiriendo dar un abrazo, como se mencionó anteriormente).

Desde el apretón de manos suele ser la primera vez que dos personas llegan a tocar, puede ser una definición

momento en su relación. Además de ser utilizado para conocer y saludar, ciertas personas lo utilizan para

establecer su dominio. En la década de 1980, se escribió mucho acerca de cómo se puede utilizar el

protocolo de enlace de establecer el control y la dominación por la maniobra de la mano de esta manera y de esa manera, por lo que el suyo siempre estaba en la parte superior. Qué desperdicio de energía! No recomiendo justas para crear la dominancia manual, ya que nuestras intenciones deben ser dejar positiva impresiones cuando nos encontramos con los demás, no los negativos. Si usted siente la necesidad de establecer un dominio, el manos no son la manera correcta de hacerlo. Hay otras tácticas más poderosas, incluyendo violación de el espacio y el comportamiento del ojo-mirada, que son más sutiles. Me he dado la mano a las personas que tratan de establecer su dominio a través de este saludo, y tengo siempre venga con sentimientos negativos. No tuvieron éxito en hacer que me siento inferior, justo incómodo. También están aquellos que insisten en tocar el interior (ventral) lateral de la muñeca con el dedo índice cuando se dan la mano. Si se hace a usted y usted se siente incómodo, no lo hacen sentirse sorprendido, porque la mayoría de la gente reacciona de esa manera. Del mismo modo, se le suelen sentirse incómodos si alguien le da lo que se conoce como una "Apretón de manos de los políticos", en el que la otra parte cubre la parte superior del apretón de manos con su mano izquierda. yo supongamos que los políticos piensan que están siendo más amable con este gesto con las dos manos, sin darse cuenta de que muchas personas no les gusta ser tocado de esa manera. Sé que la gente (en su mayoría hombres) que insisten en agitación manos de esta manera y terminan creando sentimientos negativos en las personas que conocen. Obviamente, usted debe

Página 103

evitar dar cualquiera de estos apretones de manos incómodo a menos que desee alienar a alguien. Como extraño que pueda parecer a los occidentales, en muchas culturas los hombres tienen un comportamiento tomarse de las manos. Esto es muy común en el mundo musulmán, así como en Asia, especialmente en Vietnam y Laos. hombres en los Estados Unidos a menudo son incómodas de la mano unos con otros, porque esto no es común a nuestra cultura más allá de la infancia o tal vez en ciertos rituales religiosos. Cuando enseñé en el FBI Academia, pido a los agentes jóvenes a ponerse de pie y dar la mano a la otra. Ellos no tienen un problema Al hacerlo, aun cuando se le preguntó a participar en un apretón de manos prolongada. Sin embargo, cuando les pregunto para mantener manos de lado a lado en conjunto, las burlas y las objeciones surgen rápidamente; se estremecen con la idea, y sólo hacerlo con mucha vacilación. A continuación, les recuerdo a los nuevos agentes con los que tratamos con personas de muchos culturas y estos individuos a menudo muestran su nivel de comodidad con nosotros mediante la celebración de nuestras manos. Es algo que, como americanos, tenemos que aprender a aceptar, sobre todo cuando se trata de activos humanos (Informantes) from other países (ver cuadro 37). Muchas culturas usan el tacto para cimentar sentimientos positivos entre los hombres, algo que no es generalizada en los Estados Unidos. La historia del caballero búlgara no sólo revela culturales

las diferencias sino también ilustra la importancia del contacto físico para nuestra especie. en interpersonal

relaciones, ya sea entre hombres, mujeres, padres e hijos, o amantes-que es crítico tener el contacto físico y evaluarlo para determinar cómo se encuentra la relación. Uno de los signos de que una

relación se ha deteriorado o se está comprometido un descenso repentino en la cantidad de tocar (suponiendo

existía). En cualquier relación, cuando hay confianza hay más actividad táctil.

Si en la actualidad viaja al extranjero, o plan de hacerlo en el futuro, asegúrese de entender lo cultural las convenciones del país que está visitando, en particular con respecto a los saludos. Si alguien da que un apretón de manos débil, no mueca. Si alguien se lleva el brazo, no una mueca de dolor. Si se encuentra en el Oriente

Medio y una persona quiere tomar tu mano, sostenerlo. Si usted es un hombre que visita a Rusia, no tenga

sorpresa cuando su anfitrión masculino besa la mejilla, en lugar de te da la mano. Todos estos saludos son tan natural una forma de expresar sentimientos genuinos como un apretón de manos de Estados Unidos. Me siento honrado cuando una

Hombre árabe o asiático ofrece para tomar mi mano, porque sé que es una señal de gran respeto y confianza.

La aceptación de estas diferencias culturales es el primer paso para una mejor comprensión y la diversidad que abarca.

CAJA

37: CUANDO ADUANAS E INTELIGENCIA

ACOPIO DE VAN DE LA MANO

Cuando fui asignado a la oficina de Manhattan del FBI, trabajé con un informante (activo) que había desertado de Bulgaria. Él era un señor mayor, y con el paso del tiempo, se convirtió en amigos. Recuerdo que estaba en su casa una tarde, tomando el té, que estaba a favor de última hora de la

día. Nos sentamos en el sofá, y cuando me contó historias de su trabajo y la vida detrás de la cortina de hierro,

él tomó mi mano izquierda y acaba de celebrar, porque prácticamente una media hora. Mientras hablaba de su vida bajo

la opresión soviética, me di cuenta de este encuentro fue más acerca de la terapia de lo que era en el trabajo. Eso

Estaba claro que este señor tomó gran deleite y deriva mucha comodidad de la celebración de la mano de otra persona. Este comportamiento era una muestra de su confianza en mí, ya que hablamos; era mucho más

que un interrogatorio del FBI rutina de un ex oficial de inteligencia. Mi aceptación de su mano estaba

muy propicio para su salida a la luz con la información adicional y vital. Siempre me pregunto cómo mucha menos información que habría recibido si hubiera movido mi mano porque temía tocar o de la mano de otro hombre.

Evitar el uso de gestos con las manos que ofender a los demás

En muchos países de todo el mundo, señalar con el dedo es vista como una de las más ofensivas gestos de una persona puede mostrar. Los estudios demuestran que las personas no les gusta cuando alguien señala con el dedo

ellos (ver figura 46). En las escuelas, así como patios de la cárcel, señalar con el dedo a menudo es el

precursor de muchos

peleas. Al hablar con sus hijos, los padres deben tener cuidado de evitar que señale en ellos mientras diciendo cosas como "Yo sé que lo hizo." El dedo que señala es tan desagradable que en realidad puede desviar

la atención del niño de lo que se dice que procesen el mensaje hostil del gesto (véase Box 38).

Higo. 46 Tal vez uno de los gestos más ofensivos que poseemos es señalar con el dedo. Eso tiene connotaciones negativas en todo el mundo.

señalar con el dedo es sólo uno de muchos gestos ofensivos que una persona puede hacer con la mano o los dedos.

Obviamente, algunos son tan bien conocidos que necesitan más comentarios, como "el pájaro".

Chasquear

con el dedo a alguien también se considera grosero; nunca se debe intentar conseguir la atención de una persona con

el mismo gesto puede usar para llamar a su perro. En el ensayo de Michael Jackson en 2005, los miembros del jurado no lo hicieron

apreciar la madre de una de las víctimas chasqueando los dedos al jurado; esto tuvo un muy negativo efecto. Para aquellos que estén interesados en otras lecturas en gestos de la mano de todo el mundo, lo haría

recomiendo altamente *Bodytalk: El significado de los gestos humanos*, por Desmond Morris y *gestos: El hacer y tabúes del lenguaje corporal en todo el mundo*, por Roger E. Axtell. Estos dos maravillosos libros le abrirá los ojos a la diversidad de gestos de todo el mundo y la elocuencia de la manos en la expresión de las emociones humanas.

CAJA

38: No conseguir su punto

página 105

La investigación con grupos de enfoque ha demostrado que un fiscal tiene que ser muy cuidadoso cuando

apuntando a la parte demandada con el dedo índice durante las declaraciones de apertura. Los miembros del jurado no les gusta ver

tal comportamiento, ya que, en su opinión, el fiscal no ha ganado el derecho a señalar hasta que él o ella ha demostrado ser el caso. Es mucho mejor hacer un gesto con la mano abierta (la palma hacia arriba) a la parte demandada

que con un dedo. Una vez que se ha demostrado el caso, entonces el fiscal puede apuntar a la parte demandada con

el dedo índice durante los argumentos de cierre. Esto puede parecer trivial. Sin embargo, decenas de encuestas

con los miembros del jurado simulacros han demostrado que son muy rigurosos en este punto. Por lo que simplemente digo abogados no

participar en el dedo que señala en la sala. En cuanto al resto de nosotros, no hay que señalar con el dedo

cuando se trata de nuestros cónyuges o hijos, ni con nuestros colegas en el trabajo. Señalar es simplemente

ofensiva sin formato.

Sea cuidadoso al utilizar Preening comportamientos que implican las manos

Nosotros usamos nuestros dedos para acicalarse nuestra ropa, cabello y cuerpo cuando estamos interesados en cómo nos vemos.

Durante el cortejo, los seres humanos se involucran en una mayor cantidad de aseo con el pico, no sólo con respecto a nuestra propia apariencia, sino que también nos cepillamos nuestros compañeros. La intimidad permite el amante para eliminar suavemente un poco de pelusa de la manga de su contraparte masculina así como él puede frotar suavemente un poco de comida de la esquina de su boca. Estos comportamientos también se observan entre la madre y al niño, no sólo en los seres humanos, sino también en otros mamíferos y en las aves-y son indicativos de la intimidad que cuida y se cierran. Cuando se observa dentro de una relación, la cantidad de aseo personal entre los socios es un buen barómetro de su relación y el nivel de intimidad permitido. Acicalarse, sin embargo, también puede crear una percepción negativa. Por ejemplo, es grosero e irrespetuoso para una persona acicalarse a sí misma de una manera auto-atento, desdeñoso, cuando se supone que es escuchar a otra persona (ver figura 47). Además, hay algunos actos de aseo personal que se consideran socialmente más aceptable en público que otros. Es posible elegir un pedazo de pelusa de su suéter en el autobús, pero el recorte de las uñas en público es otra cuestión. Además, lo que es socialmente aceptable acicalándose en una configuración o la cultura no puede ser visto como tal en otro. Es también inadecuado para una persona a preen otro individuo cuando no han alcanzado el nivel de intimidad para garantizar que comportamiento.

Higo. 47 Auto-preening es aceptable, pero no cuando los demás están hablando con usted. Esto es un signo de desdén.

La apariencia física de sus manos

Al mirar a manos de la gente, a veces es posible evaluar el tipo de trabajo que realizan todo tipo de actividades en el que se involucran. Las manos de las personas que realizan labores manuales tendrán un cierto áspero, apariencia callosa. Las cicatrices pueden indicar que trabaja en una granja o heridas atléticas recibido en el campo de juego. De pie con las manos en la cara con los dedos curvados puede indicar militar previa experiencia. Un jugador de la guitarra puede tener callos en las puntas de los dedos de una mano. Las manos también indican cuánto nos preocupamos por nosotros mismos y nuestra forma de ver las convenciones sociales. Manos puede ser tendían a o pueden ser sucio. Las uñas pueden ser cuidados o buscar molestos. Las uñas largas en los hombres son vistos como par o afeminado, y las personas suelen pensar que los de morderse las uñas como un signo de nerviosismo o la inseguridad (ver figura 48). Debido a que nuestro cerebro se centran tanto en las manos, usted debe pagar extra atención a la higiene de las manos, ya que otros lo harán.

Higo. 48 tenso se percibe generalmente como una señal de inseguridad o nerviosismo.

Aprender a manejar las manos sudorosas

En realidad, nadie disfruta agitando una mano que es húmedo, por lo que aconsejan las personas que desarrollan las manos sudorosas cuando se reunió otros (especialmente las personas importantes como los empleadores potenciales, futuros suegros, o individuos en condiciones de conceder favores) para secarse las manos antes de intentar un apretón de manos. Mano sudoración no sólo se produce cuando estamos excesivamente caliente, sino que también sucede cuando estamos nerviosos o bajo estrés. Cuando se ponga en contacto con alguien que tiene las manos sudorosas, se puede asumir que él o ella está bajo estrés (ya que la excitación límbico causa sudoración). Utilice esta oportunidad de ganar algo interpersonal puntos haciendo discretamente lo que puede ayudar a la persona a calmarse. Poner a la gente en la facilidad cuando están estresados es una de las mejores maneras de asegurar más honesto, eficaz y exitoso interacciones.

página 107

Hay personas que creen erróneamente que si tiene las manos sudorosas, debe estar mintiendo. Esta simplemente no es exacta. La misma parte del sistema nervioso que se activa durante la congelación límbico, vuelo o respuesta de lucha (sistema nervioso simpático) también rige nuestras glándulas sudoríparas. Ya que algo tan sencillo como conocer a alguien nuevo puede causar manos sudorosas, este fenómeno *no debe* ser interpretarse como indicativo de engaño. Aproximadamente el 5 por ciento de los sudores de población profusamente, y la transpiración crónica hace que las palmas de las manos sudorosas incómodamente (una condición conocida como hiperhidrosis) (Collett, 2003, 11). las palmas sudorosas no son indicativas de engaño. Ellos son sólo indicativa de la tensión o, en algunos casos, un trastorno genético. Tenga cuidado al evaluar las razones de las manos húmedas. Aunque algunas fuentes indican que una persona está mintiendo si sus manos están sudorosas, esto es simplemente no cierto.

LECTURA no verbales de las manos

Hasta este punto, hemos estado examinando cómo nuestros comportamientos de mano y la apariencia puede influir en el manera en que otros nos perciben. Ahora vamos a examinar algunas de las manos no verbales que nos ayudará a leer lo otras personas están pensando y sintiendo. Voy a empezar con algunos comentarios generales acerca de cómo nuestras manos revelar la información para luego pasar a algunos comportamientos específicos de mano de alta y baja confianza en que puede ser útil en la comprensión de las personas que encontramos.

Nerviosismo en las manos envía un importante mensaje

Los músculos que controlan nuestras manos y los dedos están diseñados para movimientos precisos y finos. Cuando

el cerebro límbico se despertó y estamos estresado y nervioso, los aumentos repentinos de los neurotransmisores y hormonas como la adrenalina (epinefrina) causan temblor incontrolable de las manos. Nuestras manos También hará temblar cuando oímos, ver, o pensar en algo que tiene consecuencias negativas. Todos los objetos celebrada en las manos puede aparecer a magnificar este temblor, telegrafiar un mensaje que dice: "Estoy bajo estrés" (véase el recuadro 39). Este comportamiento agitación es particularmente notable cuando una persona está llevando a cabo una objeto alargado, como un lápiz o un cigarrillo, o algo relativamente grande, pero ligero como una trozo de papel. El objeto comenzará a agitar o vibrar inmediatamente después de la declaración o evento que crearon las circunstancias estresantes. Las emociones positivas también pueden causar nuestras manos para sacudir, si estamos sosteniendo un ganador de la lotería billete o una mano ganadora en el póquer. Cuando estamos realmente emocionados, nuestras manos tiemblan, a veces sin control. Estas son reacciones-límbicas conducido. En un aeropuerto, como padres, cónyuges y otros familiares miembros con entusiasmo esperan su soldado que vuelve o familiar, sus manos a menudo en sacudir emoción. Pueden contener sus manos por el acaparamiento y de la mano de otra persona, o metiendo sus manos en sus axilas o sujeción ellos y manteniéndolos al nivel del pecho. vídeos antiguos de la primera visita de los Beatles a Estados Unidos están repletos de chicas jóvenes juntando sus manos para combatir el temblor que acompañó su emoción extrema. Obviamente, primero debe determinar si las manos temblorosas se deben al miedo o la alegría al poner el el comportamiento en *contexto* -examinando las circunstancias en que tuvo lugar. Si las manos temblorosas son acompañado por la pacificación de las acciones, como tocar el cuello o presionando los labios, yo estaría más propensos a sospechar que el temblor se relaciona con el estrés (algo negativo) en lugar de algo positivo.

página 108

Cabe señalar que las manos temblorosas sólo son relevantes como la comunicación no verbal cuando representar un cambio de movimiento de las manos de alguien normales. Si las manos de una persona siempre se dan porque, por ejemplo, que es un bebedor empedernido de café o es adicto a drogas o alcohol, el temblor, mientras informativa, se convierte en parte de la línea de base de ese individuo en términos de comportamiento no verbal. Asimismo, en las personas con ciertos trastornos neurológicos (por ejemplo, enfermedad de Parkinson), temblor de las manos pueden no indicar su estado emocional. De hecho, si una persona cesa repentinamente a temblar por un momento, puede indicar un intento deliberado para concentrarse más profundamente en el tema particular que acabamos de mencionar (Murray, 2007). Recuerde, es *el cambio* en el comportamiento que es más significativo.

CAJA

39: DONDE HAY (JITTERY) humo, hay FUEGO

Durante mi trabajo en una importante investigación de espionaje, estaba entrevistando a un hombre de interés en el caso. Mientras lo observaba, encendió un cigarrillo y empezó a fumar. Yo no tenía pistas reales en relación con su posible conexión con el caso; no hubo testigos del crimen, sin pistas significativas, y sólo una vaga idea de que podrían estar involucrados. Durante la entrevista hice subir muchos nombres de personas que eran de interés para el FBI y el ejército en esta materia. Siempre que he mencionado el nombre de una persona en particular llamado Conrad, cigarrillo del hombre sacudió en la mano como el la aguja en una máquina del polígrafo. Para ver si esto era un evento al azar o algo más significativo, He mencionado nombres adicionales para poner a prueba sus reacciones; no había ninguno. Sin embargo, en cuatro separada ocasiones, cuando he mencionado Conrad, cigarrillo del sujeto negó en repetidas ocasiones. Para mí que era suficiente para verificar que había más en la relación entre el entrevistado y Conrad de lo que sabía. El temblor del cigarrillo fue una reacción a una amenaza límbico. También era una indicación de me sentí que este individuo bajo un peligro por la revelación de ese nombre; por lo tanto, probablemente tampoco tenían conocimiento de algo nefasto o estaba directamente implicado en el crimen.

Durante la entrevista inicial con el tema, no sabía si era o no realmente involucrada en el crimen porque, francamente, yo no sabía lo suficiente sobre el caso. Lo único que nos estimulado a proseguir la investigación y entrevistas adicionales fue el hecho de que él había reaccionado a un nombre con la respuesta "mano temblorosa". Tal vez, pero para que un comportamiento, que tendría escapado de la justicia. Al final, después de muchas entrevistas voluntarias más de un año, admitió su con la participación en actividades de espionaje Conrad y, finalmente, dio una confesión completa de su crímenes.

Como pauta general, cualquier comportamiento temblor que se inicia o se detiene de repente, o es de alguna manera marcadamente diferente del comportamiento de línea de base, merece un examen más detallado. Teniendo en cuenta el contexto en el que la temblor ocurre, cuando se produce, y cualquier otra dice que podría apoyar una interpretación específica se mejorar su capacidad de leer una persona correctamente.

PANTALLAS mano del alto grado de confianza

Una pantalla de alta confianza refleja un alto grado de confort cerebro y la confianza en sí mismo.

Varios

demonstraciones de confianza asociados con las manos nos alertan de que la persona se siente bien, y cómodo con su actual estado de cosas.

Steepling

Mano Steepling bien puede ser el más potente tell alta confianza (ver figura 49). Ello implica tocar las puntas de los dedos de ambas manos extendidas, en un gesto similar a "manos en oración", pero los dedos son *no* entrelazados y las palmas de las manos no pueden tocarse. Se llama Steepling porque las manos se vean como la parte superior en punta de una aguja de la iglesia. En Estados Unidos, las mujeres tienden a Aguja de baja (quizás en la cintura), que a veces hace que el comportamiento más difícil de observar. Los hombres tienden a STEEPLE superior, a nivel del pecho, lo que hace que su Steepling más visible y poderoso. Steepling significa que se tiene la certeza de sus pensamientos o posición. Se permite a otros saber con precisión cómo se siente acerca de algo y la dedicación que está a su punto de vista (véase el recuadro 40). Alto-personas de estado (abogados, jueces, médicos) utilizan a menudo Steepling como parte de su comportamiento diario repertorio debido a su confianza en sí mismos y su estado. Todos nosotros hemos steepled en uno momento u otro, pero lo hacemos en diversos grados y el uso de una variedad de estilos. Algunos lo hacen todo el tiempo; algunos rara vez lo hacen; otros realizan torres (como sólo con el dedo índice extendido y modificado pulgar en contacto entre sí, mientras que los dedos restantes están entrelazados). Algunos torre de debajo de la mesa; otros lo hacen alta delante de ellos; algunos incluso campanario por encima de sus cabezas. Higo. 49 Steepling de las manos, la punta del dedo a la punta del dedo, es uno de los más poderosos pantallas de la confianza que poseemos. En las personas que no son conscientes del significado verbal de gran alcance de Steepling, la respuesta puede persisten durante largos periodos de tiempo, especialmente si las circunstancias mantener una actitud positiva para ellos. Incluso cuando La gente es consciente de que Steepling es un decir, que todavía tienen dificultades para ocultarlo. En estos individuos, el cerebro límbico ha hecho que sea una respuesta tan automática que muestra Steepling son difíciles de superar, debido sobre todo cuando un individuo está excitado, él o ella se olvida de vigilar y controlar la reacción. Las circunstancias pueden cambiar rápidamente y alterar nuestras reacciones a cosas y personas. Cuando esto pasa, podemos pasar de una pantalla de alta Steepling confianza a un gesto con la mano bajo la confianza en

milisegundos. Cuando nuestra confianza se agita o se duda ha entrado en nuestras mentes, nuestros dedos juntó pueden entrelazar como en la oración (ver figura 50). Estos cambios en el comportamiento no verbal suceden de forma rápida y reflejar de forma muy precisa y definir nuestras reacciones internas en tiempo real a los eventos cambiantes. Una persona puede ir de Steepling (confianza alta) para los dedos entrelazados (confianza baja) y de nuevo a Steepling (alto confianza) -traduciendo el flujo y reflujo de la garantía y la duda. Higo. 50 apretones de manos es una forma universal de la muestra estamos estresados o preocupados.

Usted también puede aprovechar Steepling adecuada y colocación de las manos para un impacto positivo. Steepling puede ser un poderoso proveedor como de confianza y seguridad en sí mismo que es difícil de desafiar a una persona que muestra una señal de este tipo no verbal. Steepling es un comportamiento muy útil adoptar; y altavoces los vendedores deben utilizar a menudo para dar énfasis, al igual que cualquier persona que intenta transmitir un punto importante. Considere la confianza de sus gestos de las manos cuando está siendo entrevistado por un estudio prospectivo empleador, los materiales de en una reunión, o simplemente discutir temas con tus amigos. Con demasiada frecuencia durante las reuniones profesionales, veo mujeres juntando debajo de la mesa o muy bajo, minando la confianza que realmente poseen. Espero que a medida que reconocen el poder de la campanario como un indicador de confianza en sí mismo, competencia y confianza, los rasgos mayoría de los individuos Queremos ser reconocidos como poseedores de-más mujeres abarcará este gesto y lo mostrará por encima de la mesa.

CAJA

40: CUANDO SE TRATA DE Steepling, el jurado

NO ES OUT

El poder de la conducta no verbal puede documentarse mediante el estudio de los efectos de Steepling en diversos entornos sociales. Steepling es útil, por ejemplo, al testificar en la corte; su uso es defendido cuando la formación de peritos. Los testigos deben Aguja de hacer hincapié en un punto o de indicar su alto grado de confianza en lo que están diciendo. De este modo, su testimonio será percibe con más fuerza por el jurado que si se tratara simplemente de colocar sus manos en su regazo o entrelazar sus dedos. Curiosamente, cuando un fiscal campanarios como su testigo declare, la valor de las declaraciones se ha mejorado debido a que el abogado se percibe como seguro de la

Las declaraciones de los testigos. Cuando los miembros del jurado ven testigos que entrelazan sus dedos o se retuercen las manos, tienden a asociar ese comportamiento con el nerviosismo o demasiado a menudo, por desgracia, con el engaño.

Es importante tener en cuenta que tanto los individuos honestos y deshonestos muestran estos comportamientos, y que no deben asociarse automáticamente con la mentira. Se recomienda que al testificar, Las personas deben ya sea campanario o una taza de sus manos juntas sin entrelazar sus dedos, como estos son gestos que son percibidas como más autoridad, más seguro y más auténtico.

PANTALLAS DE PULGAR

Es interesante cómo el lenguaje verbal a veces refleja el lenguaje no verbal. Cuando los críticos de cine dan una película de dos pulgares para arriba, indica su confianza en su calidad. *los pulgares para arriba* es casi siempre una signo no verbal de alta confianza. Curiosamente, también se asocia con un alto estatus. Mirar

fotografías de John F. Kennedy y el aviso de la frecuencia con que llevaba las manos en el bolsillo del abrigo, pulgares sobresaliendo (ver figura 51). Su hermano Bobby hizo lo mismo. Abogados, profesores universitarios, y los médicos se ven a menudo agarrar la solapa de forma simultánea con sus pulgares hacia arriba en el aire. Hay un cadena nacional de estudios de moda / retrato que invariablemente ha fotografiado las mujeres con al menos una mano agarrando su cuello con un pulgar en el aire. Al parecer, el equipo de marketing de esta empresa también reconoce que los pulgares para arriba es una alta confianza o la pantalla de alto estatus. Higo. 51 a menudo con personas de alto estatus, el pulgar sobresaliendo del bolsillo es una pantalla de alta confianza.

-Nivel de confianza alto, de alta pulgar de estado Muestra

Cuando los individuos llevan sus pulgares alto, es una señal de que un buen concepto de sí mismos y / o son

página 112

confiados en sus pensamientos o circunstancias presentes (ver figuras 52 y 53). Pulgar hacia arriba es otra ejemplo de un gesto que desafía la gravedad, un tipo de comportamiento no verbal que normalmente se asocian con el confort y de alta confianza. Normalmente, el entrelazado de los dedos es un gesto de baja confianza, excepto cuando los pulgares se extienden hacia arriba. Se ha observado que las personas que utilizan pantallas de pulgar general tienden a ser más conscientes de su entorno, más agudo en su forma de pensar, y más cortante en su Observaciones. Observar aquellos individuos que manifiestan un comportamiento pulgar hacia arriba y observe cómo encajan este perfil. Normalmente, la gente no postura con sus pulgares hacia arriba, por lo que cuando lo hacen, puede ser relativamente seguro de que este es un comportamiento significativo indicativo de sentimientos positivos. Higo. 52 Pulgares arriba es generalmente una buena indicación de pensamientos positivos. Esto puede ser muy fluido durante una conversación.

Higo. 53 Los pulgares pueden de repente desaparecen, como en esta foto, cuando hay menos énfasis o emociones vuelven negativos.

Bajo Confianza, bajo estado de pulgar Muestra

Los sentimientos de baja confianza se pueden evidenciar cuando una persona (generalmente un hombre) pone sus pulgares en su bolsillo y deja los dedos cuelgan hacia fuera en el lado (ver figura 54). En particular, en un entorno laboral, esta señal dice, "Estoy muy seguro de mí mismo." Las personas que son líderes o que por otro motivo el control no se manifiestan este comportamiento cuando están trabajando o realizando. Una persona de alto estatus que está casualmente relajante puede presentar este comportamiento brevemente, pero no tanto que está "encendido". Esto es casi

siempre una baja en la confianza o la pantalla de baja categoría.

Pulgares en el bolsillo indican el estado de baja y la confianza. La gente en autoridad debe evitar esta pantalla, ya que envía el mensaje equivocado. Higo. 54
pulgar pantallas son tan precisos que pueden ayudarle a evaluar de manera efectiva que se siente bien acerca de él mismo y que está luchando. He visto a hombres hacen un potente presentación marcada por Steepling, pero cuando un oyente reveló un error en el discurso, los pulgares entraron en sus bolsillos. Estos tipos de muestra el pulgar son una reminiscencia de un niño de pie delante de una madre decepcionado. Este comportamiento transmite que alguien ha hecho la transición de alto grado de confianza a la baja confianza muy rápidamente (véase el recuadro 41).

CAJA

41: PULGAR-COSA ES mal aquí

Mientras yo estaba alojado en un hotel de renombre mundial en Bogotá, Colombia, el director general me comentó que había contratado recientemente algunos nuevos guardias del hotel, y aunque no pudo poner

el dedo en ella, había algo en themhe no le gustaba. El sabía que había trabajado en la ley la aplicación para el FBI, y se preguntó si he notado cualquier cosa fastidioso sobre su nuevo equipo miembros. Caminamos exterior, donde se publicaron los guardias y tomó un vistazo rápido. los gerente señaló que aunque tenían sus nuevos uniformes y botas fueron lustrados, algo no estaba bien. Estoy de acuerdo que los uniformes parecían profesional, pero señaló que los guardias estaban

de pie con sus pulgares en sus bolsillos, haciendo que se vean débil e incompetente. En la primera No parecía gerente de entender lo que estaba diciendo hasta que tuve de él demostrar la postura a sí mismo.

Inmediatamente dijo: "Tienes razón. Se ven como niños pequeños en espera de su madre para decirle lo que tienen que hacer. "Al día siguiente, los guardias se les enseñó a pie y mirar autorizada (las manos detrás de la espalda, la barbilla hacia arriba) sin mirar amenazante a los invitados. A veces las cosas pequeñas significa mucho. En este caso, los pulgares que desaparecen se convirtieron en poderosos proveedores de baja confianza

-no exactamente lo que quiere fuerza de seguridad froma, especialmente en Bogotá, Colombia. Intente este experimento por su cuenta. De pie, con los pulgares en los bolsillos y pedir a la gente lo que piensan de ti. Sus comentarios se confirme la actitud poco favorecedora y débil esta postura proyectos. Usted nunca verá un candidato presidencial o un líder de un país con sus pulgares en

los bolsillos. Este comportamiento no se ve en individuos confidentes (ver figura 55).

Higo. 55 utiliza a menudo como un signo de inseguridad o incomodidad social, el pulgar en el bolsillo transmitir este mensaje fácilmente y por lo tanto deben ser evitados.

Framing genital

Los hombres a veces, inconscientemente, se engancharán sus pulgares dentro de sus bandas de cintura a ambos lados de la

cremallera y, o bien tirar de sus pantalones o incluso dejar que sus pulgares cuelgan allí, como sus dedos colgando

enmarcar sus genitales (ver figura 56). *enmarcar genital* es una potente pantalla de dominación. En esencia, se es decir, "Mírame, yo AMA macho viril."

No mucho tiempo después de comenzar a escribir este libro, he discutido este comportamiento no verbal en la enseñanza de una clase en el FBI en Quantico, Virginia. Los estudiantes se burlaban, diciendo que ningún hombre, sobre todo inconscientemente,

sería que deseara sobre su sexualidad. Al día siguiente, uno de los estudiantes regresaron y dijeron la clase que había observado un estudiante en el baño que estaba de pie frente al espejo, preened a sí mismo, se puso las gafas de sol, y sólo por un momento hicieron parte de la construcción genital antes de orgullo

salido del baño. Estoy seguro de que el tipo no estaba ni siquiera pensar en lo que estaba haciendo. Pero, de hecho,

encuadre genital ocurre con más frecuencia de lo que pensamos, y no sólo en el país de videos occidentales! Recuerda

Fonz en la serie *Happy Days* ?

Higo. 56 El uso de las manos para enmarcar los genitales se ve a menudo con los jóvenes de ambos las mujeres durante los años de cortejo. Es una pantalla de dominancia.

PANTALLAS DE MANO baja confianza o el estrés

pantallas de baja confianza son la otra cara de sus homólogos de alta confianza. Reflejan cerebro malestar, inseguridad, y la duda. pantallas de baja confianza nos debe alertar de que el individuo es experimentar emociones negativas que pueden ser causados por estar en una situación incómoda o por pensamientos que inducen la duda o la confianza limitada.

Las manos congeladas

La investigación nos dice que los mentirosos tienden a gesto menos, tocar menos, y mover los brazos y las piernas menos que honesto

personas (Vrij, 2003, 65). Esto es consistente con las reacciones límbicas. A la vista de una amenaza (en este caso

tener una mentira detectado), nos movemos menos o congelar a fin de no llamar la atención. Este comportamiento es a menudo

bastante observable durante la conversación porque los brazos de una persona llegan a ser muy limitados, mientras que decirle a una

mentir y por otra parte están animados cuando se dice la verdad. Debido a que tales cambios están controlados por el

sistema límbico del cerebro en lugar de pensar, que son más fiables y útiles que las palabras habladas; ellos

indicar lo que realmente está pasando en la mente de la persona que está hablando (véase el recuadro 42). Así que mira

para los movimientos de manos y brazos que son repentinamente restringida; dicen mucho acerca de lo que está pasando en esa

El cerebro de la persona.

Apretones de manos

Cuando la gente se retuercen las manos o entrelazar sus dedos, sobre todo en respuesta a una significativa

comentar, suceso o cambio en su entorno, normalmente es indicativo de estrés o bajo nivel de confianza

(Ver figura 50 en la página 149). Este chupete común, visto en las personas de todo el mundo, en realidad hace

que parezca que se dedican a la oración, y tal vez, inconscientemente o no, lo son. A medida que la la intensidad de los aumentos de apretones de manos, el color de los dedos puede cambiar como áreas Blanch debido a

la sangre siendo forzado lejos de los puntos de tensión. Un contenido claramente están empeorando ya que este comportamiento manifiesta.

CAJA

42: Aless que mover EXPERIENCIA

La tendencia para los mentirosos no se vea tan animado en sus gestos era una de las principales razones que no creía una

mujer joven que había dicho a los ayudantes del sheriff 's locales que su hijo de seis meses de edad, había sido

secuestrado en el estacionamiento de un Wal-Mart en Tampa, Florida. A medida que la mujer le dijo a su historia,

su observado desde una sala de control. Tras ser testigo de su comportamiento, he dicho a los investigadores que

Yo no creo que la totalidad de su historia; su comportamiento era demasiado tenue. Cuando la gente le dicen al

verdad, se hacen todos los esfuerzos posibles para asegurar que las entiende. Gesticulan con sus brazos y se enfrentan y son enfáticamente expresiva. No es así con este sospechoso. El relato de un horrible historia de secuestro por parte de una madre amorosa y angustiado habría ido acompañada de más ardientes, comportamientos demostrativos. Su ausencia está alertando a nosotros. Finalmente, la mujer confesó que en realidad había matado a su hijo de él el relleno en una bolsa de basura de plástico. los historia de secuestro es una total invención. La respuesta de congelación de su systemthat límbico restringido

sus movimientos delataban la mentira.

Acariciar entrelazado o el roce de las manos

Una persona que está en duda (un menor grado de confianza baja) o en condiciones de baja tensión sólo se

ligeramente frotar las palmas de las manos (ver figura 57). Sin embargo, si la situación se vuelve más estresante o si su nivel de confianza sigue cayendo, ver cómo de repente suave dedo a la palma acariciando las transiciones de roce más dramático de los dedos entrelazados (ver figura 58). El entrelazamiento de

los dedos es un indicador muy preciso de alta angustia que he visto en el más agudo de reportajes-tanto en el FBI y en las personas que testificaron ante el Congreso. Tan pronto como un tema extremadamente delicado

aparece, los dedos se enderezan y se entrelazan, como el texto manos FPO: # 58 comienzan a frotar arriba y abajo.

Mi hipótesis es que el aumento del contacto táctil entre las manos proporciona al cerebro más pacificadora

mensajes.

Higo. 57 A menudo pacifiquemos ansiedad o nerviosismo por acariciar los dedos a través de la palma o frotando las manos juntas.

Higo. 58 Cuando los dedos se entrelazan para frotar arriba y abajo, como en esta foto, es el cerebro pidiendo el contacto manual adicional para apaciguar las preocupaciones más graves o la ansiedad.

Tocar el cuello

Yo estoy hablando de tocar el cuello en este capítulo en los comportamientos de la mano, porque si se mantiene un ojo en el manos, con el tiempo te llevan al cuello. Las personas que tocan el cuello (en cualquier lugar) mientras se habla

son, de hecho, lo que refleja la confianza por debajo de lo normal o se aliviar el estrés. La cubierta del cuello

área, garganta y / o la horquilla esternal durante momentos de estrés es un indicador universal y fuerte que el cerebro está procesando activamente algo que está amenazando, desagradable e inquietante, cuestionable, o emocional. No tiene nada que ver con el engaño, aunque la gente puede inducir a error demostrar ese comportamiento si están preocupados. Así que de nuevo, mantenga sus ojos en las manos, y como los sentimientos

de incomodidad y la superficie de la angustia en las personas, sus manos estarán altura de las circunstancias, y cubrir ni toque su cuello.

CAJA

43: hasta el cuello en la mentira

A veces *no* cubre el cuello puede ser un indicio revelador de que algo anda mal. Una vez ayudó a un la policía local con un caso relacionado con una supuesta violación. La mujer que informó este asalto había informado de tres violaciones separadas en un período de cinco años, una diferencia estadísticamente poco probable

historia. Mientras la veía entrevista grabada, me di cuenta de que mientras hablaba de lo asustado que era y lo terrible que sentía, ella era extremadamente pasiva y ni una sola vez la cubrió horquilla esternal como ella contó la historia. La encontré "falta de comportamiento" sospechoso y apuntó

a los investigadores. La mujer simplemente no estaba mostrando signos típicos de la angustia. en efecto, yo

han investigado otros casos de violación en los que las mujeres se cubran la horquilla esternal, mientras relatando el crimen incluso décadas después de que ocurriera. Tras realizar investigaciones adicionales, el impasible

El caso de la mujer se vino abajo. Al final, hemos aprendido que había fabricado enteramente en sus alegaciones cálculo de costos

la ciudad miles de dólares-mero hecho de que se nutrían de la atención dada a ella por respondiendo oficiales, detectives que investigan, y defensores de las víctimas, todos los cuales inicialmente

ella creía y quería ayudar.

No puedo decirle cuántas miles de veces que he visto este comportamiento, sin embargo, la mayoría de la gente es

conscientes de su importancia (véase el recuadro 43). Hace poco estaba hablando con un amigo fuera de una

sala de conferencias cuando una mujer salió asociado con una mano sobre su cuello y el hoyuelo

otra sostiene un teléfono celular. Mi amigo continuó conversando como si no pasara nada. Cuando el mujer en el teléfono celular terminó su llamada, le dije, "Será mejor que vayamos a verla, algo no está bien."

Efectivamente, uno de sus hijos había bajado con una fiebre alta en la escuela y tenía que volver a casa como

tan pronto como sea posible. tocar el cuello es uno de esos comportamientos que son tan fiables y precisos que realmente merece nuestra atención.

Microexpresiones de las Manos

Un *microgesture* es un comportamiento no verbal muy breve que ocurre cuando una persona está tratando de

suprimir una respuesta normal a un estímulo negativo (Ekman, 2003, 15). En estas circunstancias, la más reflexiva y de corta duración es el comportamiento, la más verdadera tiende a ser. Por ejemplo, vamos a

imaginar que el jefe le dice a un empleado que tiene que ayudar y trabajar este fin de semana porque alguien es

enfermos. Al conocer la noticia, se arruga la nariz del empleado o una ligera sonrisa aparece de repente, pero

brevemente. Estos microgestures de desagrado son pantallas muy precisas de cómo la persona se siente de verdad.

Del mismo modo, nuestras manos pueden mostrar microexpresiones que pueden sorprender (véase el recuadro 44).

Cambios en los comportamientos MANO puede revelar IMPORTANTE INFORMACIÓN

Al igual que con todos los comportamientos no verbales, alteraciones bruscas en movimiento de la mano sugieren un cambio brusco en

pensamientos y los sentimientos de alguien. Cuando los amantes se mueven rápidamente sus manos lejos el uno del otro durante

una comida, es una señal de que algo negativo que acaba de ocurrir. retirada de la mano puede suceder en

segundos, pero es un indicador de tiempo real muy precisa de los sentimientos de la persona.

retiros graduales de mano también son dignos de mención. Hace un tiempo me invitaron a cenar por una

pareja casada con quien había sido amigos desde nuestros días de la universidad. Estábamos conversando en torno a la

tabla al final de la comida cuando el tema surgió de las finanzas. Mis amigos revelaron que eran experimentar problemas de dinero. A medida que la mujer se quejó de que "el dinero parecía justo desaparecer", del mismo modo, las manos de su marido desaparecieron de forma simultánea y gradualmente de la

mesa. A medida que hablaba, lo vi aspirar lentamente las manos hasta que descansaron, finalmente, en su regazo.

Este tipo de distanciamiento es una señal indicativa de *vuelo psicológica* (parte de nuestra supervivencia límbico

mecanismo) que a menudo se produce cuando estamos amenazados. El comportamiento me sugirió que el marido

estaba ocultando algo. Al final resultó que, él había estado hurtando dinero de las articulaciones de la pareja

cuenta de cheques para apoyar un hábito de juego, un vicio que finalmente le costó su matrimonio. su culpabilidad

conocimiento de los retiros encubiertas explicó la razón de sus manos se retiraron de la mesa.

Aunque el movimiento fue un cambio gradual, fue suficiente para que me haga sospechar que algo estaba incorrecto.

CAJA

44: LA PALABRA COMO AVES

En su notable libro *Telling Lies*, el Dr. Paul Ekman describe su investigación con alta velocidad cámaras para revelar microgestures que inconscientemente se comunican desaprobación de una persona o

emociones verdaderas (Ekman, 1991, 129-131). Uno de estos microgesture señalado por el Dr. Ekman está dando la

pájaro. En un caso importante de seguridad nacional en el que yo estaba involucrado personalmente en calidad de observador, una

sujeto utilizado en varias ocasiones su medio ("pájaro") dedo para empujar sus gafas en su posición cada vez que el

plomo entrevistador Departamento de Justicia (a quien despreciaba) le hizo preguntas. Este comportamiento

no se observó con otros entrevistadores, pero sólo con el entrevistador el sujeto hizo claramente diferente a. Al principio no creíamos que estábamos viendo un gesto tan obvio, pero fugaz que era tan claramente limitada a un solo entrevistador. Afortunadamente, las entrevistas fueron grabadas en vídeo como parte de

un ofrecimiento legal (es decir, el sujeto se compromete a cooperar a cambio de una sentencia más leve), por lo

podríamos revisar la cinta para confirmwhat que estábamos viendo.

Quizás igualmente interesante, el jefe entrevistador nunca vio el comportamiento "pájaro" y, cuando hablado de ello, se negó a aceptar que era indicativo de la antipatía del entrevistado. Cuando fue por todas partes, sin embargo, el entrevistado comentó dureza de cuánto despreciaba el jefe entrevistador, y era evidente que él trató de subvertir la entrevista debido a este enfrentamiento de personalidades.

Microgestures de las manos vienen en muchas formas, incluyendo empujando las manos hacia abajo a lo largo de

las piernas y luego levantando el dedo de aves en el momento de las palmas de las manos llegan a las rodillas. Esto ha sido

observado tanto en hombres como en mujeres. Una vez más, estos microgestures ocurren muy rápidamente y pueden ser

oscurecido fácilmente por otras actividades. Esté atento a estos comportamientos y no despedirlos, si observado. Como mínimo, microgestures deben ser examinados en el contexto como indicadores de la enemistad,

aversión, desprecio o desdén.

Una de las observaciones más importantes que puede hacer en relación a las manos está notando cuando

ir latentes. Cuando las manos dejan de ilustrar y haciendo hincapié, por lo general es un indicio de un cambio en el cerebro

actividad (tal vez debido a la falta de compromiso) y es motivo de conciencia y mayor

evaluación. Aunque, como hemos señalado, la restricción de la mano puede ser señal de engaño, no saltar inmediatamente

a esta conclusión. La única conclusión que se puede extraer por el momento es que la mano en estado latente es que la mano se comunica un sentimiento o pensamiento diferente. El cambio puede reflejar simplemente menos confianza o menos apego a lo que se dice para una variedad de razones. Recuerde, cualquier desviación de la mano normal de comportamiento ya sea un aumento, una disminución, o simplemente algo inusual, debe ser considerada por su significado.

Algunas observaciones finales ACERCA no verbales de las manos

Página 120

Y DEDOS

La mayoría de nosotros pasamos mucho tiempo al estudio de las caras de las personas que utilizan insuficientemente la información proporcionada por sus manos. Las manos sensibles de los seres humanos no sólo se sienten y perciben el mundo que nos rodea, sino que también reflejan nuestras respuestas a ese mundo. Nos sentamos delante de un banquero preguntando si nuestro préstamo será aprobado, con las manos en frente de nosotros, con los dedos entrelazados (prayerlike), lo que refleja la tensión y nerviosismo dentro de nosotros. O, en una reunión de negocios, las manos pueden asumir una posición Steepling, dejando los demás sepan que estamos seguros. Nuestras manos pueden temblar ante la mención de alguien que nos ha traicionado en nuestro pasado. Las manos y los dedos pueden proporcionar una gran cantidad de información significativa. Sólo necesitamos observar y decodificar correctamente sus acciones y en su contexto. Puede saber cómo alguien se siente acerca de usted de un solo toque. Las manos son de gran alcance transmisores de nuestro estado emocional. Utilizarlos en sus propias comunicaciones no verbales y contar themto proporcionan valiosa información de inteligencia no verbal de los demás.

página 121

SIETE

página 122

Lona de la Mente

No verbales de la Cara

W

uando se trata de emociones, nuestras caras son el lienzo de la mente. Lo que sentimos es exquisitamente comunicada a través de una sonrisa, un ceño fruncido, o matices inconmensurables en el medio. Este es un evolutivo bendición que nos distingue de todas las demás especies y nos hace los animales más expresivos en este

planeta.

Nuestras expresiones faciales, más que cualquier otra cosa, sirven como nuestro lenguaje universal-nuestra humana

franca, ya sea lingua crosscultural aquí (siempre que sea "aquí" es para usted) o en Borneo. Esta lengua internacional ha servido como un medio práctico de comunicación desde los albores del hombre, a

facilitar el entendimiento entre las personas que carecen de un lenguaje común.

Al observar los demás, podemos reconocer rápidamente cuando alguien aparece sorprendido, interesado, aburrido, cansado, ansioso o frustrado. Podemos mirar a las caras de nuestros amigos y ver cuando están

disgustado, dudosa, contento, angustiado, decepcionado, incredulidad, o que se trate. Las expresiones de los niños, háganos saber si están tristes, emocionados, perplejo, o nervioso. Nunca fuimos específicamente

enseña cómo generar o traducir estos comportamientos faciales, y sin embargo, todos los conocen, llevarlas a cabo,

interpretarlos, y comunicarse a través de ellos.

Con todos los diferentes músculos que controlan con precisión la boca, los labios, los ojos, la nariz, la frente y la mandíbula,

rostros humanos están dotados ricamente para producir una inmensa variedad de expresiones. Se estima que

los seres humanos son capaces de más de diez mil expresiones faciales diferentes (Ekman, 2003, 14-15).

Esta versatilidad hace no verbales de la cara muy eficaz, extremadamente eficiente, y, cuando no se interferido, honesto. Alegría, tristeza, ira, miedo, sorpresa, asco, alegría, rabia, vergüenza, angustia, y el interés son universalmente reconocidos expresiones faciales (Ekman, 2003, 1-37).

Incomodidad

-ya sea en la cara de un bebé, un niño, un adolescente, un adulto, o los ancianos, es reconocido en todo el

globo; Del mismo modo, podemos distinguir las expresiones que nos permiten saber que todo está bien.

Si bien nuestras caras pueden ser muy honesto en la visualización de lo que sentimos, que no siempre necesariamente

representar a nuestros verdaderos sentimientos. Esto se debe a que podemos, hasta cierto punto, controlar nuestras expresiones faciales y,

por lo tanto, poner en un frente falso. Desde muy temprana edad, se nos ha enseñado por nuestros padres a no hacer caras cuando nos

no me gusta la comida delante de nosotros, o nos vemos obligados a fingir una sonrisa al saludar a alguien que

no me gusta. En esencia, se nos enseña a estar con nuestros rostros, y así llegamos a ser muy hábil para ocultar nuestra

verdaderos sentimientos facialmente, a pesar de que de vez en cuando lo hacen se filtran.

Cuando mentimos usando nuestras caras, a menudo se nos dice que es en funciones; Obviamente, los actores de clase mundial puede

adoptar cualquier número de caras para crear sentimientos de ficción sobre la demanda. Por desgracia, muchas personas,

especialmente los estafadores y otros depredadores sociales más graves, pueden hacer lo mismo. Se puede poner en una

falsa cara cuando están mintiendo, connivencia, o tratar de influir en la percepción de los demás a través de falsa

sonrisas, lágrimas falsas, engañosas o miradas.

Las expresiones faciales todavía pueden ofrecer una perspectiva interesante en lo que una persona está pensando y sintiendo.

Simplemente tenemos que tener en cuenta que estas señales se pueden falsificar, por lo que la mejor evidencia de la verdadera sentimiento es derivado de grupos de comportamientos, incluyendo señales faciales y corporales, que refuerzan o complementan

otro. Mediante la evaluación de los comportamientos faciales en su contexto y compararlos con otros comportamientos no verbales, nos puede utilizarlos para ayudar a revelar lo que el cerebro está procesando, sentimiento, y / o tengan la intención. Dado que el cerebro

tiende a utilizar todo por encima de los hombros como un solo lienzo de expresión y comunicación, nos vamos a referir a la cara y su manto, el cuello, como uno: nuestra imagen pública.

Negativas y positivas manifestaciones emocionales de la cara

emociones negativas-desagrado, disgusto, aversión, el miedo y la ira, nos hacen tensa. Esa tensión se manifiesta de muchas maneras en y sobre el cuerpo. Nuestras caras pueden mostrar una constelación de tensión-revelador

señales simultáneamente: apriete de músculos de la mandíbula, la quema de las alas de la nariz (NARAL dilatación del ala), entrecerrando los ojos

de los ojos, temblando de la boca, o la oclusión labio (en la que los labios aparentemente desaparecen). en más cerca

examen, es posible que tenga en cuenta que el enfoque del ojo se fija, el cuello está rígido, y la inclinación de la cabeza es inexistente. Un

individuo podría no *dicen* nada acerca de estar tenso, pero si estas manifestaciones están presentes no hay

duda de que es molesto y que su cerebro está procesando algún problema emocional negativo. estos negativo

señales emocionales se muestran de manera similar en todo el mundo, y hay un valor real en busca de ellos.

Cuando alguien se siente mal, todos o sólo algunos de estos comportamientos no verbales pueden estar presentes, y

que pueden manifestarse como leve y fugaz o pueden ser aguda y pronunciada, con una duración de minutos o incluso

más. Piense de Clint Eastwood en los viejos spaghetti western, entrecerrando los ojos hacia sus oponentes antes de un arma de fuego

batalla. Esa mirada lo decía todo. Por supuesto, los actores están capacitados para realizar sus expresiones faciales en particular

fácil de reconocer. Sin embargo, en el mundo real, estas señales no verbales son a veces más difíciles de

punto, ya sea porque son sutiles, ofuscado intencionadamente, o simplemente pasar por alto (véase la figura 59).

Consideremos, por ejemplo, *la mandíbula de apriete* como una indicación de la tensión. Después de una reunión de negocios, una

ejecutivo podría decir a un colega, "¿Vieron lo tensa la mandíbula de Bill consiguió cuando hice esa propuesta?" "Sólo para escuchar su pareja responde:" No, no he entendido que "(véase el recuadro 45).

Echamos de menos facial

señales, porque se nos ha enseñado a no mirar y / o porque nos concentramos más en *lo que* está siendo

dijo que en *la forma en* que se está diciendo.

Higo. 59 Bizquear, frunciendo la frente, y contorsiones faciales son indicativos de angustia o malestar.

Tenga en cuenta que las personas a menudo trabajan en ocultar sus emociones, haciéndolos más difíciles de detectar

si no somos observadores de conciencia. Además, señales faciales pueden ser tan fugaz-microgestures- que son difíciles de recoger. En una conversación informal, estos comportamientos sutiles pueden no ser de mucho

importancia, pero en una importante interacción interpersonal (entre amantes, padres e hijos, compañeros de trabajo, o en una entrevista de empleo), tales exhibiciones aparentemente menores de tensión puede

reflejar el conflicto emocional profundo. Dado que nuestro cerebro consciente pueden tratar de ocultar nuestras emociones límbicas, cualquier

las señales que llegan a la superficie son fundamentales para detectar, ya que podrían dar una imagen más precisa de un

pensamientos muy arraigados de la persona e intenciones.

Aunque muchas expresiones faciales de alegría se reconocen fácilmente y universalmente, éstas no verbal

dice también puede ser suprimido o oculta para una variedad de razones, haciéndolos más difíciles de detectar. Por ejemplo, ciertamente no queremos mostrar euforia cuando nos reparten una mano poderosa de

cartas en un juego de póquer, o que no lo desea, nuestros colegas sepan que recibimos una financiera más grande

bono a continuación, lo hicieron. Aprendemos a tratar de ocultar nuestra felicidad y la emoción en circunstancias en las

consideramos que es prudente revelar nuestra buena fortuna. Sin embargo, al igual que con las señales corporales negativas, sutil o

no verbales positivas restringidas pueden ser detectados a través de una cuidadosa observación y evaluación de la otra

comportamientos sutiles concordantes. Por ejemplo, nuestras caras pueden dejar escapar una punzada de emoción que por sí mismo,

podría no ser suficiente para convencer a un astuto observador que somos verdaderamente felices. Sin embargo, nuestros pies podría

proporcionar pruebas de corroboración adicional de emoción, lo que ayuda a validar la creencia de que el

emoción positiva es genuino (véase el recuadro 46).

CAJA

45: MIS LABIOS DECIR TE QUIERO, PERO DICEN MIS MIRADAS

DE OTRA MANERA

Estoy sorprendido de cómo muchas veces las palabras positivas fluyen de boca de la gente, mientras que sus caras

desprende no verbales negativas que contradicen claramente lo que se está diciendo. En una fiesta reciente, una de

los invitados se comentaban lo contento que estaba de que sus niños tenían buenos trabajos. Dijo que esto, con una

menos-que-generosa sonrisa y músculos de las mandíbulas apretadas, como los que estaban allí lo

felicitaron.

Más tarde, su esposa me dijo en privado que su marido era, de hecho, extremadamente molesto de que los niños estaban

apenas salir adelante en sus puestos de trabajo sin sentido que se iban a ninguna parte. Sus palabras, dijo uno

cosa, pero su cara decía otra muy distinta.

sentimientos genuinos y sin restricciones de la felicidad se reflejan en la cara y el cuello. Positivo emociones son revelados por el desprendimiento de las líneas de fruncido en la frente, relajación de los músculos

alrededor de la boca, la aparición de labios gruesos (que no se comprimen o labios apretados), y la ampliación de

el área de los ojos como los músculos que rodean se relajan. Cuando estamos verdaderamente relajado y confortable, los músculos faciales

relajarse y la cabeza inclinada hacia un lado, dejando al descubierto nuestra área más vulnerable, el cuello (ver figura 60).

Se trata de una pantalla de frecuencia alta comodidad visto durante el cortejo, esto es casi imposible de imitar cuando

estamos incómodos, tensa, sospechosa, o amenazados (véase el recuadro 47).

CAJA

46: LA CARA Y PIES DEMOSTRACIÓN La vida es dulce

No hace mucho tiempo que estaba esperando un vuelo de Baltimore cuando el hombre a mi lado en el billete

contador recibido la buena noticia de que estaba siendo actualizado a la primera clase. Cuando se sentó él

tratado de reprimir una sonrisa, ya que para regodearse con su buena fortuna sería visto como grosero por otra

pasajeros en espera de una actualización. Sobre la base de su expresión facial por sí sola, para declarar que estaba

feliz habría sido una llamada marginal. Entonces, sin embargo, oí le llaman a su esposa para decirle la buena noticia, y aunque hablaba en voz baja para los que estaban sentados cerca no podía oír el

conversación, sus pies estaban rebotando hacia arriba y hacia abajo como los de un niño pequeño esperando para abrir su

regalos de cumpleaños. Sus pies felices proporcionaron pruebas de colaboración de su estado alegre. Recuerda,

buscar grupos de comportamiento para solidificar sus observaciones.

INTERPRETACIÓN comportamientos no verbales de los ojos

Nuestros ojos se han llamado las ventanas del alma, lo que parece apropiado para examinar estas dos portales para los mensajes no verbales de emociones o pensamientos. A pesar de letras de la música como "el mentiroso

ojos, "nuestros ojos sí expresan una gran cantidad de información útil. De hecho, los ojos pueden ser muy preciso

barómetros de nuestros sentimientos porque, en cierto grado, que tienen muy poco control sobre ellos. diferente a

otras áreas de la cara que son mucho menos reflexivo en sus movimientos, la evolución se ha modificado músculos

en y alrededor de los ojos para protegerlos de los peligros. Por ejemplo, los músculos dentro del globo

ocular protegen

las delicadas receptores de luz excesiva mediante la constricción de la pupila, y los músculos alrededor de los ojos

cerrarlos inmediatamente si un objeto peligroso se acerca. Estas respuestas automáticas ayudan a que la ojos una parte muy honesta de nuestra cara, por lo que vamos a examinar algunas conductas específicas de los ojos que nos puede ayudar

lograr la comprensión de lo que la gente piensa y cómo van a actuar.

CAJA

47: LO QUE NO VERÁ en un ascensor

Tratar de inclinar la cabeza en un ascensor lleno de extraños y dejarlo así para la completa

Tiempo de viaje. Para la mayoría de la gente esto es muy difícil de lograr, debido a la inclinación de cabeza

es un comportamiento reservado para los momentos en los que estamos realmente cómodo y de pie en un ascensor

rodeada de extraños es, sin duda, *no* una de esas veces. Si inclina su cabeza mientras que mira directamente a alguien en el ascensor. Usted encontrará que incluso más difícil, si no imposible.

Higo. 60 Inclinación de la cabeza dice de una manera poderosa, "Me siento cómodo, estoy receptivo, soy

amable. "Es muy difícil hacer esto alrededor de la gente que no nos gustan.

La constricción pupilar y Estrabismo como una forma de bloquear los ojos

La investigación ha demostrado que una vez que avanzamos más allá de una respuesta de sobresalto, cuando nos gusta algo que vemos,

nuestras pupilas se dilatan; cuando no lo hacemos, que se contraen (ver figura 61) (Hess, 1975a; Hess, 1975b). Tenemos

ningún control consciente sobre nuestros alumnos, y que responde a los estímulos externos (por ejemplo, cambios

en los estímulos de luz) e internos (tales como pensamientos) en fracciones de segundo. Debido a que los alumnos son pequeños

y difícil de ver, sobre todo en los ojos oscuros, y puesto que los cambios en su tamaño se producen con rapidez, alumno

reacciones son difíciles de observar. A pesar de que estos comportamientos de los ojos son muy útiles, las personas a menudo no lo hacen

buscarlos, ignorarlos, o, cuando los ven, subestiman su utilidad en la evaluación de una persona gustos y disgustos.

En este diagrama se puede ver dilatación de la pupila y la constricción. Desde el nacimiento encontramos

comodidad en las pupilas dilatadas, especialmente aquellos con los que estamos apegados emocionalmente.

Higo. 61

Cuando se excitan, se sorprenden, o se enfrentan de repente, los ojos abiertos hacia arriba, no sólo hacer que se ensanchan, pero las pupilas se dilatan también con rapidez para que entre la máxima cantidad de luz disponible, por lo tanto

el envío de la máxima cantidad de información visual al cerebro. Obviamente, esta respuesta de sobresalto tiene

nos sirvió bien a través de milenios. Sin embargo, una vez que tenemos un momento para procesar la información y si

se percibe negativamente (se trata de una sorpresa desagradable o una amenaza real), en una fracción de segundo la aberturas constreñidas (Ekman, 2003, 151) (ver cuadro 48). Mediante la constricción de las pupilas, todo delante de nosotros por lo tanto se enfoca precisamente para que podamos ver con claridad y precisión con el fin de defendernos mismos o escapar efectivamente (Nolte, 1999, 431-432). Esto es muy similar a la forma en que una cámara de aberturas (abertura) funciona: cuanto menor sea la abertura, mayor será la distancia focal, y la más clara la imagen se centrará en todo lo cerca y de lejos. Por cierto, si alguna vez necesita un par de gafas de lectura de emergencia y no hay ninguno disponible, simplemente hacer un pequeño orificio en un pedazo de papel y mantenerlo hasta su ojo; el pequeño orificio traerá lo que está leyendo en el foco. Si máxima constricción de la pupila no es

suficiente, entonces estrabismo para hacer la abertura lo más pequeña posible al mismo tiempo proteger el ojo (ver figura 62).

CAJA

48: SI Estas contraen, PUEDE CONDENAR

En 1989, mientras trabajaba con el FBI en un asunto relacionado con la seguridad nacional, que en repetidas ocasiones entrevistado a un espía que, siendo cooperativo, sin embargo, era reacio a nombrar a sus co-conspiradores implicados en espionaje. Los intentos de apelar a su sentido de patriotismo y su preocupación por los millones de personas que estaba colocando en peligro nos llevó a ninguna parte; las cosas estaban en un callejón sin salida. Era esencial conocer otros asociados de este hombre; aún estaban en general y presentó una grave amenaza para los Estados Unidos. Izquierda sin alternativas, Marc Reeser, un amigo y analista de inteligencia brillante con el FBI, sugirieron utilizar no verbales en un intento de recabar la información que necesitábamos. Presentamos este espía con treinta y dos tarjetas de tres por cinco pulgadas preparado por el Sr. Reeser, cada una con el nombre de la persona con la que el delincuente había trabajado, y que potencialmente podría tener acceso a información. Mientras miraba a cada tarjeta, el hombre se le pidió que contar, en términos generales, lo que sabía de cada individuo. No estábamos interesados específicamente en las respuestas del hombre, ya que claramente las palabras pueden ser deshonesto; más bien, estábamos viendo su rostro. Cuando vio dos nombres en particular, sus ojos se abrieron primero en reconocimiento, y luego a sus alumnos de forma rápida y constreñido squinted ligeramente. Inconscientemente, estaba claro que no le gustaba ver a estos dos nombres y de alguna manera se sentía en peligro. Tal vez aquellos individuos lo habían amenazado de no revelar sus nombres. Esta constricción pupilar y un ligero estrabismo eran las únicas pistas que teníamos en cuanto a la identidad de sus cooperadores. No era consciente de sus señales no verbales, y no hizo ningún comentario sobre ellos.

Sin embargo, si no hubiéramos buscado este comportamiento ojo, que nunca habría identificado a los dos

los individuos. Los dos cómplices fueron finalmente localizados y entrevistados, momento en el cual confesado su participación en el crimen. A día de hoy, el tema de la entrevista que no sabe cómo hemos sido capaces de identificar a sus compañeros culpables.

Higo. 62 Nos entrecerrar los ojos para bloquear la luz o objetables cosas. Nos entrecerrar los ojos cuando estamos

enojado o incluso cuando oímos voces, sonidos o música que no nos gusta.

Mientras caminaba con mi hija hace unos años, hemos pasado a alguien que reconoció. Ella entrecerró los ojos ligeramente a medida que ella dio a la chica una onda de baja. Yo sospechaba que había ocurrido algo negativo

entre ellos, así que le pregunté a mi hija cómo sabía la chica. Ella respondió que la niña había sido un alto

compañero de clase con la que había tenido anteriormente palabras. La onda de baja la mano se hizo por

Convención social; Sin embargo, el ojo estrábico era una pantalla honesto y traicionero de las emociones negativas

y no les gusta (siete años en la fabricación). Mi hija no estaba al tanto de que su comportamiento tenía estrabismo

regalado sus verdaderos sentimientos acerca de la chica, sin embargo, la información se destacó como un faro para mí (véase la figura 63).

Higo. 63 estrabismo puede ser muy breve-1/8 de la segunda, pero en tiempo real puede reflejar una pensamiento negativo o emoción.

El mismo fenómeno se observa en el mundo de los negocios. Cuando los clientes o clientes repente estrabismo

mientras que la lectura de un contrato, es probable que estén luchando con algo en la redacción del texto, la

molestia o duda registrarse de inmediato en sus ojos. Lo más probable es que estos asociados de negocios

ser totalmente inconsciente que están transmitiendo este mensaje muy claro de desacuerdo o desagrado.

Además de torcer los ojos al incómodos, algunos individuos bajarán sus cejas después de observar algo inquietante en su entorno. cejas arqueadas significan alta confianza y

sentimientos positivos (un comportamiento que desafía la gravedad), mientras que bajaron las cejas son generalmente un signo de baja

confianza y sentimientos negativos, un comportamiento que indica la debilidad y la inseguridad en una persona (véase

recuadro 49).

CAJA

49: estrábico CEJA: ¿Qué tan bajo HACER USTED

¿IR?

entrecierra los ojos de la ceja puede tener varios significados diferentes. Con el fin de diferenciar entre estos,

que evaluar el grado de movimiento de la ceja y el contexto en el que se lleva a cabo. por

ejemplo, a veces bajamos nuestras cejas y bizquera, ser agresivo o

confrontación. Del mismo modo, bajamos las cejas en la cara del peligro real o imaginario o

amenazas. También lo hacemos cuando estamos molesto, se siente descontento, o enojados. Si, sin embargo,

caer las cejas demasiado bajo, como puede verse en un niño muy derrotado, es un signo universal de debilidad y la inseguridad. Es un comportamiento de obsecuencia, adulando o submissiveness-consistente con doblarse o encogido, y puede ser capitalizada por los depredadores sociales, tales como psicópatas. En los estudios, los presos han informado de que cuando los nuevos reclusos llegan a la cárcel, que

buscar este, el comportamiento problemático rebajado-ceja en los recién llegados a revelar cuáles son débiles e inseguros. En sus interacciones sociales y de negocios, se puede ver por estos ceja los movimientos de la sonda para la debilidad o la fuerza en otros.

El bloqueo de los ojos, o cómo el cerebro mismo Recambios

Nuestros ojos, la más notable que cualquier cámara, han evolucionado como el medio principal por el cual los seres humanos

recibir información. De hecho, a menudo intento de censurar los datos de entrada a través de una supervivencia límbico

mecanismo conocido como *bloqueo del ojo*, que se desarrolló para proteger el cerebro de "ver" no deseable

imágenes. Cualquier disminución en el tamaño de los ojos, ya sea a través squinting o constricción pupilar, es una

forma de comportamiento de bloqueo subconsciente. Y todos los comportamientos de bloqueo son indicativos de preocupación,

aversión, desacuerdo, o la percepción de una amenaza potencial.

Las muchas formas de bloqueo de los ojos son una parte tan común y natural de nuestro repertorio no verbal

que la mayoría de la gente o se pierda por completo o ignoran su significado (ver figuras 64-67). por ejemplo, pensar en un momento en que alguien le dijera malas noticias. Tal vez no se dio cuenta, pero la mayoría

probabilidades que has oído la información de sus párpados cerrados por unos momentos. Este tipo de bloqueo

comportamiento es muy antigua en origen y cableado en nuestro cerebro; incluso los bebés bloque del ojo de forma innata dentro

el útero cuando se enfrentan a los sonidos fuertes. Aún más sorprendente es el hecho de que los niños que son

ciego de nacimiento cubrirá sus ojos cuando escuchan malas noticias (Knapp y Hall, 2002, 42-52). En todo

nuestras vidas que emplean este comportamiento-límbico impulsado ojo de bloqueo cuando oímos algo terrible,

a pesar del hecho de que ni los bloques nuestra audiencia ni los pensamientos que siguen. Tal vez simplemente sirve

para dar el cerebro un respiro temporal o para comunicar nuestros sentimientos más profundos, pero independientemente de la

razón, el cerebro todavía nos obliga a un comportamiento performthis.

Higo. 64 Ojo de bloqueo con las manos es una forma efectiva de decir: "No me gusta lo que yo acabamos de escuchar, sierra, o aprendido. "

Higo. 65 Un breve contacto de los ojos durante una conversación que puede dar una pista a una percepción negativa de la persona de lo que se discute.

Higo. 66 Un retraso en la apertura de los párpados en la información auditiva o un largo cierre es indicativa de las emociones negativas o desagrado.

Higo. 67 Cuando las tapas comprimen fuertemente como en esta foto, la persona está tratando de bloquear totalmente fuera una noticia negativa o evento.

Ojo bloqueo adopta muchas formas y puede ser observado en cualquier acontecimiento trágico, ya sea mala noticia es estar

la radiodifusión o como tragedia está a punto de suceder. Las personas pueden taza de una mano por completo en ambos ojos, se puso

una mano abierta sobre cada ojo, o bloquear toda la cara con un objeto, como un periódico o un libro.

Incluso la información interna en forma de un pensamiento puede obligar a esta respuesta. Una persona que de repente

recuerda que olvidó algo importante puede cerrar momentáneamente los ojos y tomar una respiración profunda como

pondera su error.

Cuando se interpreta en el contexto, los comportamientos de los ojos de bloqueo pueden ser poderosos indicadores de una persona de

pensamientos y sentimientos. Estas pistas de distanciamiento ocurren en tiempo real tan pronto como algo negativo es

oído. Durante la conversación, esta es una de las mejores señales para hacernos saber que algo hablada no lo hizo

sentarse bien con la persona que escucha la información.

He utilizado varias veces el comportamiento del ojo de bloqueo como un decir en mi trabajo con el FBI. El "picahielo"

asesinato y el incendio de un hotel en Puerto Rico, discutido anteriormente en este libro, son sólo dos de los muchos,

muchas veces que fueron testigos de la importancia de este comportamiento ojo. Todavía miro para el comportamiento de bloqueo de los ojos

sobre una base diaria para evaluar los sentimientos y pensamientos de los demás.

Mientras que los comportamientos de los ojos de bloqueo se asocian generalmente a ver o escuchar algo negativo

que nos causa dolor, sino que también puede ser un indicio de la poca confianza. Al igual que con la mayoría de otros dice,

la respuesta del ojo de bloqueo es más fiable y valiosa cuando sucede inmediatamente después de una hecho relevante que pueda identificar. Si un bloque de ojo se produce justo después de informar a una persona de una determinada

pieza de información, o al momento de realizar algún tipo de oferta, debe decirle que algo anda mal y el individuo es problemático. En este punto, es posible que desee volver a pensar cómo desea proceder si

su objetivo es mejorar sus posibilidades de éxito interpersonal con esta persona.

La dilatación pupilar, cejas arqueadas, y Flashbulb Ojos

Hay un montón de comportamientos oculares que muestran sentimientos positivos. A una edad muy joven, nuestros ojos registran

comodidad cuando vemos nuestras madres. Un bebé seguirá la cara de su madre dentro de las setenta y dos horas de nacimiento, y sus ojos se ampliará cuando ella entra en la habitación, lo que demuestra el interés y la alegría. los amante de la madre exhibirá asimismo una abertura relajada de sus ojos, y el bebé va a mirar en ellos y tomar la comodidad de ella. abrió mucho los ojos son un signo positivo; que indican que alguien está observando algo que la hace sentir bien.

Contrariamente a la constricción de la pupila, la alegría y emociones positivas se indican con dilatación de la pupila.

El cerebro está esencialmente diciendo, "Me gusta lo que veo; me deja ver lo mejor!" Cuando la gente está verdaderamente satisfechos por lo que ven, no sólo hacen sus pupilas se dilatan, pero se levantan las cejas (arco), la ampliación de su ojo área y hacer que sus ojos se vean más grandes (ver figuras 68, 69, 70) (Knapp y Hall, 2002, 62-64). En Además, algunas personas a ampliar grandemente la apertura de sus ojos, abriendo sus ojos tan grandes y amplia como sea posible, creando una apariencia conocida como *ojos flashbulb*. Esta es la mirada con los ojos abiertos normalmente se asocian con sorpresa o eventos positivos (véase el recuadro 50). Este es también otra forma de la comportamientos que desafían la gravedad por lo general asociados con buenas sensaciones.

flash ojo

Una variante de los ojos flashbulb es el aumento de la ceja o *flash ojo* que tiene lugar muy rápidamente, bien delineado, durante un evento emocional positivo. No sólo es este comportamiento universalmente reconocido como indicativo de una agradable sorpresa (piense en alguien que llega a una fiesta sorpresa), pero también se utiliza para énfasis, y para mostrar la intensidad. Es muy común ver a la gente decir: "Wow!", Ya que elevan su cejas y parpadean sus ojos. Esta es una muestra positiva muy genuino. Cuando alguien está excitada haciendo hincapié en un punto o contar una historia, si se produce el aumento de la frente. Se refleja el verdadero estado de ánimo de la individual, y también despeja el camino para una mayor claridad visual.

Página 132

Higo. 68 Cuando estamos contentos, nuestros ojos están relajados y muestran poca tensión.

Higo. 69 A continuación, las cejas son arqueadas ligeramente, desafiando la gravedad, una señal segura de positivo sentimientos.

Higo. 70 Flashbulb ojos se puede ver cuando estamos muy contentos de ver a alguien o estamos llenos de emociones positivas que simplemente no pueden contenerse.

CAJA

50: CUANDO EL Flashbulb APAGA

página 133

Cuando vemos a alguien que nos gusta o son sorprendidos por encontrarse con una persona que no

hemos visto en una
mientras, que tienden a ampliar nuestros ojos para que sean lo más grande posible, concurrente con pupilar
dilatación. En un ambiente de trabajo, se puede asumir que el jefe realmente te gusta o lo que hiciste algo muy bien si sus ojos abiertos muy amplia cuando se le mira.
Puede utilizar este comportamiento afirmación para determinar si está en el camino correcto, si cortejo, hacer negocios, o simplemente tratando de hacer amigos. Por ejemplo, imaginar la exagerada ojos soñadores de una joven en el amor mientras mira a su cita con la adoración. En resumen, ver el -ojos más grandes se consiguen, las mejores son las cosas! Por otro lado, cuando se empieza a ver el ojo
contracción, como fruncir las cejas caídas, o constricción de los alumnos, es posible que desee volver a pensar
y cambiar sus tácticas de comportamiento.
Voy a expresar una nota de precaución. dilatación de la pupila y la constricción pueden ser causados por factores
sin relación con las emociones o eventos, como la variación en la iluminación, algunas condiciones médicas, y
ciertas drogas. Tenga cuidado de tener en cuenta estos factores, o usted podría ser engañado.
Tal vez la mejor utilidad de la subida frente es tener en cuenta cuando alguien deja de hacerlo mientras le contaba a una
historia. A menudo, cuando no estamos apegados emocionalmente a algo que se dice, no habrá ningún ojo
énfasis. Tal evidente falta de apego puede reflejar simplemente disminución del interés o se puede producir
porque lo que se dice no es la verdad. Distinguir entre estas causas es difícil;
esencialmente todo lo que puede hacer es buscar una disminución en la frente plantea, o su ausencia repentina, para que le avise
que algo ha cambiado. Es notable la frecuencia con la gente cambiará su énfasis facial (su destellos de la ceja), ya que se vuelven cada vez menos comprometidos con lo que están diciendo o haciendo.

Comportamiento Eye-Gaze

Es universal que cuando miramos directamente a los demás, ya sea como ellos, es curioso sobre ellos, o querer amenazarlos. Los amantes miran fijamente en los ojos del otro, con gran frecuencia, al igual que la madre y el
niño; pero también lo hacen los depredadores que utilizan una mirada directa a suministros de hipnotizar o amenazar (pensar en miradas de Ted
Bundy y Charles Manson). En otras palabras, el cerebro emplea un comportamiento-a fuerte mirada solo ojo
: para comunicar el amor, interés, o el odio. Por lo tanto, debemos confiar en otras pantallas faciales que
acompañar *el comportamiento del ojo-mirada* para determinar gusto (una sonrisa relajada) o disgusto (mandíbulas apretadas,
los labios apretados).
A la inversa, cuando miramos lejos durante una conversación, que tienden a hacerlo para acoplarse a un pensamiento más
claramente sin la distracción de mirar a la persona con la que estamos hablando. Este comportamiento es
a menudo confundido con la grosería o como rechazo personal, lo que no lo es. Tampoco se trata de un signo de engaño o

desinterés; de hecho, en realidad es una *pantalla de comodidad* (Vrij, 2003, 88-89). Al hablar con los amigos, rutinariamente mirar a lo lejos como conversamos. Hacemos esto porque sentimos lo suficientemente cómodos para hacer así que; el cerebro límbico detecta ninguna amenaza de esta persona. No asuma que alguien está siendo engañosa, desinteresado, o disgustado sólo porque él o ella mira hacia otro lado. La claridad de pensamiento es a menudo reforzada por mirar hacia el otro, y esa es la razón por la que hacemos. Hay muchas otras razones para mirar lejos del altavoz froma. Una mirada hacia abajo puede demostrar

página 134

que estamos gestionando un sentimiento o una sensación, la realización de un diálogo interno, o tal vez lo que demuestra la sumisión. En muchas culturas, una mirada hacia abajo u otra forma de *aversión al ojo* es

esperado en la cara de la autoridad o en presencia de un individuo de alto estatus. A menudo los niños son

enseñado a mirar hacia abajo cuando humildemente ser castigado por un padre o un adulto (Johnson, 2007, 277-290). En

situaciones embarazosas, los espectadores pueden desviar la vista de la cortesía. Nunca asuma que una mirada hacia abajo es un signo de engaño.

En todas las culturas en las que se ha estudiado, la ciencia valida que los que son dominantes tienen más libertad en el uso de la conducta ojo-mirada. En esencia, estos individuos tienen derecho a buscar donde quiera

ellos quieren. Subordinados, sin embargo, están más restringidas en donde pueden verse y cuándo. Humildad

dicta que en presencia de la realeza, como en la iglesia, las cabezas se inclinaron. Como norma general, los dominantes

tienden a ignorar los subordinados visualmente, mientras que los subordinados tienden a mirar a los individuos dominantes en una

distancia. En otras palabras, las personas de mayor estatus puede ser indiferente mientras que las personas con menor estatus son

requiere estar atento con la mirada. El rey es libre de mirar a nadie que quiera; pero todos los sujetos enfrentar el rey, ya que de nuevo fuera de una habitación.

Muchos empleadores me han dicho que no les guste durante una entrevista cuando los ojos son demandantes

vagando por toda la habitación ", como si fueran los dueños del lugar." Porque los ojos errantes hacen que una persona se vea

desinteresado o superior, hacerlo siempre deja una mala impresión. Incluso si usted está tratando de determinar si o no le gustaría trabajar allí, es probable que nunca se tiene la oportunidad si su

los ojos no se centran en la persona que habla durante una entrevista de trabajo.

Comportamiento parpadeo / ojo-flutter

Nuestros aumenta la tasa de parpadeo cuando se despiertan, preocupado, nervioso o preocupado, y se vuelve a

normal cuando estamos relajados. Una serie de parpadeos rápidos de los ojos puede reflejar una lucha interior. Por ejemplo,

si alguien dice algo que no le gusta, que en realidad puede revolotear nuestros párpados. Del mismo modo, podríamos

También hacerlo si estamos teniendo problemas para expresar a nosotros mismos en una conversación (véase el recuadro 51). aleteo de párpados es muy indicativo de una lucha, ya sea con nuestro rendimiento o con la entrega o aceptación de información. Quizás más que cualquier otro actor, el actor británico Hugh Grant utiliza el aleteo de los párpados comunicar que está aturdido, desconcertado, luchando, o de otra manera en problemas. Los estudiantes de la comunicación no verbal a menudo en cuenta la forma en la frecuencia de parpadeo del presidente Richard Nixon aumentó cuando hizo su "yo no soy un ladrón" del habla. El hecho es probable que la frecuencia de parpadeo aumentar en cualquier persona bajo estrés ya sea que se ha quedado o no. Revisé ocular del presidente Bill Clinton Frecuencia de parpadeo durante su deposición, y se multiplicó por cinco, como resultado de la tensión que estaba bajo. Aunque es tentador hacerlo, yo sería muy reacio a etiquetar a nadie un mentiroso sólo porque su abrir y cerrar aumentos de las tasas, ya que cualquier estrés, incluyendo el ser preguntas formuladas en público, pueden hacer que la frecuencia de parpadeo de incrementar.

CAJA

51: FOCUS FLUTTER

La observación del aleteo de párpados puede ayudar a leer la gente y ajustar su comportamiento en consecuencia. por

página 135

ejemplo, en una reunión social o reunión de negocios, el sociable buscará este comportamiento para evaluar la comodidad de los participantes. Algo es preocupante la persona cuyo tapas están temblando.

Esto no verbal es muy preciso, y en algunas personas se iniciará precisamente en el momento de una surge tema. Por ejemplo, en una conversación, un inicio de aleteo de párpados indica que el sujeto tiene convertirse en polémica o inaceptable y un cambio de tema es probablemente en orden. La repentina aparición de esta señal no verbal es importante y no debe ser ignorada, si desea que su los huéspedes se sientan cómodos. Dado que las personas varían en su frecuencia de parpadeo, el párpado aleteo -particularmente si se están adaptando a las nuevas lentes de contacto, usted debe buscar cambios en la tasa de aleteo, como una ausencia repentina o aumento de aleteo, para profundizar en los pensamientos y sentimientos de una persona.

mirando Askance

Mirando *de reojo* a los demás es un comportamiento que se realiza con la cabeza y los ojos (ver figura 71). Eso

puede tomar la forma de un movimiento de la cabeza hacia los lados o inclinada acompañado de una mirada lateral o una breve rollo de los ojos. Mirando con recelo es una pantalla que se ve cuando estamos sospechoso de otros o en duda la validez de lo que están diciendo. A veces esta señal cuerpo es muy rápida; en otras ocasiones puede ser casi con sarcasmo exagerado y último largo de un encuentro. Mientras más curiosos o de cuidado claramente una falta de respeto, esto no verbal es bastante fácil de detectar y su mensaje es: "Yo a usted, pero amlistening

Me anoto la compra de lo que está diciendo, al menos no todavía ".

Higo. 71 Nos miran con recelo a la gente cuando estamos convencidos desconfiados o, como en este foto.

Comprender los comportamientos no verbales de LA BOCA

Al igual que los ojos, la boca proporciona un número de relativamente fiable y digno de mención dice que pueden ayudar

que al tratar más eficazmente con las personas. Al igual que los ojos, la boca también se puede manipular por el

pensando cerebro para enviar señales falsas, por lo que se debe tener precaución en la interpretación.

Dicho esto aquí

son algunos puntos focales de interés en relación con el lenguaje corporal de la boca.

Una sonrisa falsa y una sonrisa real

Es bien conocido por los investigadores que los seres humanos tienen tanto una falsa y una verdadera sonrisa (Ekman, 2003, 205-

207). La sonrisa falsa se utiliza casi como una obligación social hacia aquellos que no están cerca de nosotros, mientras la sonrisa de verdad está reservado para aquellas personas y eventos que realmente se preocupan por (véase el recuadro 52).

Una verdadera sonrisa aparece sobre todo debido a la acción de dos músculos: el *cigomático mayor*, que se extiende desde la esquina de la boca hasta el pómulo y el *orbicular de los párpados*, los cuales rodea el ojo. Cuando se trabaja conjuntamente en forma bilateral, éstos atraen las comisuras de la boca hacia arriba y

arrugarse los bordes exteriores de los ojos, haciendo que las patas de gallo de una sonrisa cálida y honesta familiarizado (véase

la figura 72).

CAJA

52: EL BARÓMETRO DE LA SONRISA

Con la práctica, no le tomará mucho tiempo para distinguir entre una sonrisa falsa y lo real. Una forma sencilla de acelerar el proceso de aprendizaje es observar cómo las personas que conoces saludar a los demás sobre la base de

cómo se sienten acerca de ellos. Por ejemplo, si sabe que su socio de negocios se siente bien

Un individuo y no le gusta el individuo B y ambos han sido invitados a una fiesta de oficina que es de alojamiento, ver su rostro cuando se encuentra con cada persona en la puerta. Usted será capaz de distinguir los dos

tipos de sonrisas en ningún momento a todos!

Una vez que pueda distinguir entre una sonrisa falsa y real, se puede utilizar como un barómetro de cómo

las personas *realmente* sienten acerca de usted y usted puede responder en consecuencia. También puede buscar la

diferentes tipos de sonrisas para medir cómo sus ideas o sugerencias están llegando a través de la oyente. Ideas que son recibidos con sonrisas genuinas debe ser analizada más y ponen en el vía rápida lista de tareas pendientes. Sugerencias que se reunieron con la sonrisa falsa deben ser reevaluados o ponen en

un segundo plano.

Este barómetro sonrisa trabaja con amigos, cónyuges, compañeros de trabajo, los niños, e incluso su jefe.

Proporciona información acerca de los sentimientos de las personas en todos los tipos y fases de interpersonal Interacción.

página 137

Higo. 72 Una sonrisa real obliga a las comisuras de la boca hacia los ojos.

Higo. 73 Esta es una falsificación o "sonrisa amable": las esquinas de la boca se mueve hacia las orejas y hay poca emoción en los ojos.

Cuando exhibimos una sonrisa social o falsa, la esquina del labio se extiende lateralmente a través del uso de una

muscular llamado el *risorio*. Cuando se usa de forma bilateral, éstos tirar de manera efectiva las comisuras de la boca

de lado, pero no puede levantarlas hacia arriba, como es el caso de una verdadera sonrisa (ver figura 73). Curiosamente,

bebés de varias semanas de edad será ya reservar la sonrisa cigomático completo por sus madres y utilizar

los risorio sonreír para todos los demás. Si no está satisfecho, es poco probable que usted será capaz de sonreír plenamente

utilizando tanto el majoris cigomático y los músculos orbiculares de los ojos. sonrisas reales son difíciles de falsificar

cuando tenemos una falta de emoción sincera.

La desaparición de los labios, del labio de compresión, y la U invertida

Si parece que los labios han desaparecido de todas las fotografías que ha visto recientemente de nadie testificar ante el Congreso, es a causa del estrés. Digo esto con seguridad, porque cuando se trata de el estrés (como testificar ante el Congreso), no hay nada más universal que la desaparición de los labios. Cuando nosotros

está estresado, que tienden a hacer desaparecer los labios inconscientemente.

Higo. 74 Cuando los labios desaparecen, por lo general hay estrés o ansiedad conducción de este comportamiento.

Cuando apretamos nuestros labios juntos, es como si el cerebro límbico nos está diciendo que cerrar y no permitir

página 138

nada en nuestros cuerpos (ver figura 74), porque en este momento estamos consumidos con problemas graves.

la compresión de los labios es muy indicativo de cierto sentimiento negativo que se manifiesta muy claramente en tiempo real

(Véase el recuadro 53). Es una clara señal de que una persona con problemas y es que algo está mal. Rara vez, o nunca,

tiene una connotación positiva. Esto no significa que la persona está siendo engañosa. Sólo significa que

se hizo hincapié en el momento.

En la siguiente serie de fotografías (ver figuras 75-78), demuestro cómo los labios

ir progresivamente de labios gruesos (las cosas están bien) a desaparecer o comprimidos (las cosas no están bien).

Nota sobre todo en la fotografía final (figura 78) la forma en la esquina de la boca rechaza, haciendo el aspecto boca como un revés U. Este comportamiento es indicativo de *angustia elevada* (molestia).

Esta

es una señal formidable o señal de que la persona está experimentando una cantidad extrema de estrés.

CAJA

53: Al desaparecer labios no son los únicos

COSAS siendo ocultada

Miro para la compresión de los labios o los labios que desaparecen durante las entrevistas o cuando alguien está haciendo una declaración declarativa. Esta es una señal tan fiable que se mostrará precisamente en el momento de una

Se le pide difícil cuestión. Si lo ves, que no significa necesariamente que la persona está mintiendo.

En su lugar, indica que una pregunta muy concreta sirvió como estímulo negativo y realmente

molestado la persona. Por ejemplo, si le pregunto a alguien, "¿Estás ocultando algo?" Y

que comprime los labios mientras hago la pregunta, que *está* ocultando algo. Esto es especialmente precisa

si es la única vez que se ha ocultado o se comprime sus labios durante nuestra discusión. Es una señal de

que necesito para impulsar aún más en el cuestionamiento de esta persona.

En mis clases (es posible que desee probar esto con amigos), me digo a los estudiantes para realizar sus labios desaparecen

o comprimirlos y mirar a su alrededor el uno al otro. Lo que pronto se dan cuenta, cuando lo señalo a ellos, es que pueden hacer sus labios desaparecen, pero por lo general es en línea recta. La mayoría de las personas que tratan este

no se puede obligar a las comisuras de la boca hacia abajo en una forma de U invertida. ¿Por qué?

Debido a que esta es una

respuesta límbica que es difícil de imitar a menos que estemos muy angustiados o duelo. Se debe tener presente

que para algunas personas, las esquinas vueltas hacia abajo de la boca es un comportamiento normal y, como tal, *no* una

fiel reflejo de la angustia. Sin embargo, para la gran mayoría de nosotros, esto es un indicador muy preciso de negativo

pensamientos o sentimientos.

El monedero de labios

Asegúrese de buscar a las personas que fruncen los labios mientras que usted u otra persona está hablando (ver figura

79). Este comportamiento por lo general significa que no están de acuerdo con lo que se dice o se está considerando una

pensamiento alternativo o idea. Conocer esta información puede ser muy valiosa para ayudar a determinar

cómo presentar su caso, modificar su oferta, o guiar la conversación. Para determinar si el labio monedero significa desacuerdo o más bien, que la persona está considerando un punto de vista alternativo, que

debe supervisar la conversación en curso el tiempo suficiente para reunir pistas adicionales.

Higo. 75 Tenga en cuenta que cuando los labios están llenos, por lo general la persona es el contenido.

Higo. 76 Cuando hay estrés, los labios comenzará a desaparecer y apriete.

Higo. 77 de compresión de labios, lo que refleja el estrés o la ansiedad, puede progresar hasta el punto en

los labios desaparecen, como en esta foto.

Higo. 78 Cuando los labios desaparecen y las comisuras de los labios se vuelven hacia abajo, emociones y la confianza están en un punto bajo, mientras que la ansiedad, el estrés y las preocupaciones se están ejecutando alto.

Higo. 79 Nos MONEDERO nuestros labios o PUCKER ellos cuando estamos en desacuerdo con algo o alguien, o que están pensando en una posible alternativa. fruncir el labio se ve a menudo durante el cierre argumentos en un juicio. Mientras que un abogado de habla, la el abogado contrario se frunce sus labios en desacuerdo. Los jueces también lo hacen, ya que no están de acuerdo con las abogados durante las conferencias barra lateral. Durante la revisión de los contratos, en busca de manchas-y-de labios frunciendo comportamientos pueden ayudar a descifrar los abogados de las preocupaciones o cuestiones de abogado contrario. fruncir el labio se puede observar durante las entrevistas policiales, especialmente cuando se enfrenta a un sospechoso con el mal información. El sospechoso se frunce los labios en desacuerdo porque sabe que el investigador tiene mal los hechos. En los entornos de negocio, frunciendo los labios ocurre todo el tiempo y debe considerarse como un medio eficaz de la recopilación de información acerca de una situación. Por ejemplo, como un párrafo que se lee de un contrato, los que se oponen a un artículo o frase en particular se frunce sus labios en el momento en que las palabras son pronunciado. O, como los individuos están siendo mencionados para la promoción, verá el labio frunciendo como el nombre de se menciona a alguien menos deseable. fruncir los labios es tan preciso que lo que realmente se debe prestar más atención. Se manifiesta en numerosos escenarios y circunstancias y es un indicador muy fiable de que una persona está pensando o, alternativamente, es rechazando por completo lo que se dice.

el Sneer

Higo. 80 Una mueca significa fugazmente falta de respeto o desdén. Se dice "me importa poco para usted o tus pensamientos." La mueca, como el rodar de los ojos, es un acto universal de desprecio. Es una falta de respeto y refleja una falta de interés o empatía por parte de la persona que realiza la burlona. Cuando nos burlamos, el *buccinador* *músculos* (en los lados de la cara) Contrato para dibujar las comisuras de los labios hacia los lados

hacia las orejas y producir un hoyuelo con desprecio en las mejillas. Esta expresión es muy visible y significativa incluso si es brilló por un momento (ver figura 80). Una mueca puede ser muy esclarecedor en cuanto a lo que es pasa por la mente de una persona y lo que puede presagiar (véase el recuadro 54).

CAJA

54: NADA burlarse de

En la Universidad de Washington, el investigador John Gottman descubrió durante la terapia con las parejas casadas que si uno o ambos compañeros se burlaban, esto era un "potente señal" significativa y para predecir la probabilidad de una ruptura. Una vez que la indiferencia o el desprecio ha entrado en la psique, como indicado por una mueca, la relación es problemático o incluso terminal. He observado durante el FBI investigaciones que los sospechosos se retuercen la boca durante las entrevistas cuando creen que saben más de lo el entrevistador o el sentido de que el oficial no conoce la imagen completa. En cualquier circunstancia, una mueca es una señal clara de falta de respeto o menosprecio de otra persona.

Muestra de la lengua

Hay numerosas señales de la lengua que nos puede proporcionar información valiosa sobre los pensamientos de una persona o estados de ánimo. Cuando estamos estresados, haciendo que nuestra boca para estar seco, es normal que lamer los labios para humedecer ellos. Además, durante los momentos de incomodidad, que tienden a frotar la lengua hacia atrás y adelante a través de los labios de pacificar y calmar a nosotros mismos. Es posible que se adhieren a cabo la lengua (por lo general a un lado) como nos centramos asiduamente

en una tarea (por ejemplo, cuando el baloncesto Michael Jordan sube para una volcada) o que puede empujar hacia fuera nuestra lengua para antagonizar a alguien que no nos gusta o para mostrar disgusto (los niños hacen esto todo el tiempo). Cuando el individuo exhibe otras señales de la boca asociadas con el estrés, tales como morderse los labios, la boca tocar, lamer los labios, o un objeto penetrante, que refuerza aún más la creencia de una cuidadosa observación de que la persona es insegura (ver figura 81). Además, si la gente se toca y / o lamen sus labios mientras la reflexión de su opciones, especialmente cuando toman una cantidad inusual de tiempo, estos son signos de inseguridad. Higo. 81 lamiendo labios es un comportamiento pacificadora que tiende a calmar y calmarnos. Tú verlo en la clase justo antes de una prueba. *Lengüeta que sobresale el comportamiento* es un gesto utilizado por personas que piensan que han salido con la algo o pillan haciendo algo. He visto este comportamiento en los mercados de pulgas, tanto aquí como en Rusia, entre los vendedores ambulantes en el Bajo Manhattan, en las mesas de póquer en Las Vegas, durante las entrevistas en

el FBI, y en las reuniones de negocio. En cada caso, la persona que hizo el gesto-lengua entre la los dientes sin tocar los labios, en la conclusión de una cierta clase de un trato o no verbal como una última declaración (ver figura 82). Esto, a su manera, es un comportamiento transaccional. Parece presentar subconscientemente al final de las interacciones sociales y tiene una variedad de significados que hay que tener en contexto. Sus varios significados incluyen: Me quede atrapado, emoción alegre, me escapé con algo, hizo algo tonta, o yo amnaughty. Hoy mismo, cuando iba sobre unas notas de este libro, el encargado de la cafetería de la universidad coloca las verduras equivocadas en la placa del estudiante directamente en frente de mí. Cuando el estudiante habló para corregir el error, la operadora sobresalía la lengua entre los dientes y alzó los hombros como diciendo, "Vaya, he cometido un error."

Higo. 82 de lengüeta que sobresale que se ve cuando la gente se pillan haciendo algo que no deberían, meten la pata, o que están saliendo con algo. Es muy breve.

En las discusiones sociales o de negocios, este comportamiento lengua sobresalen generalmente se observa hacia el final de la el diálogo, cuando una persona siente que ha salido con algo y la otra parte no ha detectar o continuar con el asunto. Si ve el comportamiento de lengüeta que sobresale, hágase lo que acaba ocurrido.

Considere si es posible que haya sido engañado o estafado, o que usted u otra persona que acaba de hacer una

Error. Este es el momento de evaluar si alguien está poniendo uno encima en usted.

OTROS comportamientos no verbales de la cara arrugada frente

Con el ceño fruncido, por frunciendo la frente (y la frente), por lo general ocurre cuando una persona está ansiosa, triste, concentrarse, de que se trate, desconcertado, o enojado (ver figura 83). Un surco de la frente tiene que ser

examinada en el contexto para determinar su verdadero significado. Por ejemplo, vi un cierre cajera de supermercado

a cabo el cajón de su registro, con el ceño fruncido mientras se dirigía de contar su dinero en efectivo. Se podía ver la intensidad y

concentración de su expresión, mientras trataba de cuadrar los totales al final de su turno. Lo mismo ceño fruncido se puede observar en alguien que acaba de ser arrestado y está siendo llevado a cabo reporteros pasadas. los

arrugar la frente suele estar presente cuando alguien se encuentra en una insostenible o desagradable situación, pero no puede escapar, por lo que normalmente se ve en fotos policiales de detención.

Higo. 84 Una arrugada frente es una manera fácil de evaluar la molestia o ansiedad. Cuando estamos felices y contentos, casi no se ve este comportamiento.

Por cierto, este comportamiento con el ceño fruncido es tan antigua y tan común a los mamíferos que incluso los perros

reconocerla cuando los miramos con un ceño fruncido. Perros mismas pueden exhibir un similares expresión cuando están ansiosos, tristes, o concentrarse. Otro hecho interesante con respecto a

ceño fruncido es que a medida que envejecemos y añadimos a nuestras experiencias de vida, nuestras frentes se desarrollan más profunda y

surcos más profundos que eventualmente se convierten en arrugas permanentes. Del mismo modo que las líneas de expresión permanente puede el desarrollo de una vida de no verbales positivos y significar una vida feliz, una persona con una arrugada ceño probablemente ha tenido una vida difícil en el que se involucró en el ceño fruncido frecuente.

La dilatación nasal Ala (Nariz de la llamada)

Como se discutió anteriormente, el aleteo de las fosas nasales es una señal facial que indica que una persona está excitada.

Amantes menudo puede ser visto flotando alrededor de la otra, sus fosas nasales sutilmente la quema de emoción y

anticipación. Lo más probable, los amantes se involucran en este comportamiento subconsciente, ya que absorben el uno al otro de

aromas de atracción sexual conocidas como *feromonas* (Givens, 2005, 191-208). La quema de la nariz es también una

cue intención, un potente indicador de la intención de hacer algo físico, y no necesariamente sexual.

Eso

puede ser cualquier cosa desde preparándose para subir escaleras empinadas que se prepara para pasar una estantería. Como

la gente se prepara para actuar físicamente, van a oxigenar, lo que hace que las ventanas de la nariz a estallar.

Como agente de la ley, si me encuentro con una persona en la calle mirando hacia abajo, con los pies en el

listo o "posición pugilística", con su aleteo de la nariz, sospecho que probablemente está preparando para hacer una

de tres cosas: discutir, correr o luchar. La dilatación nasal ala es algo que siempre debe estar viendo

porque si usted está cerca de alguien que podría tener razón, ya sea para atacar o huir de ti. Es sólo uno de los muchos comportamientos sospechosos debemos enseñar a nuestros hijos a tener en cuenta.

De esa manera ellos serán

más conscientes cuando las personas se están volviendo peligroso, sobre todo en la escuela o en los patios.

Los signos de morderse las uñas y relacionados de estrés

Si ves a una persona mordiéndose las uñas mientras espera cerrar un acuerdo, es probable que no se impresiona y

siendo muy seguros. Morderse las uñas es una indicación de la tensión, inseguridad o incomodidad.

Cuando lo veas

en una sesión de negociación, aunque sólo sea por un momento, es seguro asumir que el morderse las uñas no está seguro de

a sí mismo y / o es la negociación desde una posición de debilidad. La gente entrevistas de trabajo o los hombres jóvenes

en espera de sus fechas para llegar debe evitar morderse las uñas, no sólo porque se ve feo, pero

también porque los gritos morderse las uñas, "Soy insegura." Nos mordemos las uñas no porque

necesitan el recorte

principalmente, sino más bien porque nos pacifica.

Rubor facial y escaldado

A veces vamos a ruborizarse o involuntariamente Blanch basado en estados emocionales profundos.

Demostrar

ruborización comportamiento en mis clases, voy a hacer un estudiante de pie delante del grupo y luego vendré por detrás y estar muy cerca de la parte posterior de su cuello. Por lo general, esta violación de la persona de espacio será suficiente para causar una reacción límbico, haciendo que el rubor cara. En algunas personas, especialmente personas de piel clara, esto puede ser muy notable. La gente también rubor cuando son capturados hacer algo que saben que está mal. Luego está el rubor que se produce cuando una persona le gusta alguien, pero no lo quiere o que ella lo supiera. Los adolescentes que albergan enamorado en secreto de alguien a menudo rubor cuando esa persona en particular se acerca. Esta es una verdadera respuesta límbica que es transmitida por el cuerpo y es relativamente fácil de detectar. Por el contrario, el escaldado (palideciendo) puede tener lugar cuando estamos en la reacción límbica sostenida conocido como shock. He visto escaldado como consecuencia de un accidente de tráfico o en una entrevista en la que persona se presentó repentinamente con abrumadora evidencia de su culpabilidad. El blanqueo se lleva a cabo como el sistema nervioso involuntario secuestra todos los buques de superficie y los canales de la sangre a nuestro más grande músculos para prepararse para la huida o el ataque. Sé de al menos un caso en el que un individuo fue tan

página 145

sorprendió al ser detenido que de pronto palideció y tuvo un ataque al corazón. Aunque estos comportamientos son sólo superficial, no hay que ignorarlos, ya que son indicativas de la alta tensión y la voluntad presente de manera diferente según la naturaleza y la duración de las circunstancias.

Señales de desaprobación través de expresiones faciales

señales de desaprobación varían en todo el mundo y reflejan las normas sociales de una cultura específica. En Rusia, me las personas han tenido me miran con desprecio porque estaba silbando mientras se camina por el pasillo de un museo de arte. Parece que silbar en el interior es un no-no en Rusia. En Montevideo, yo en medio de una grupo que fue sancionada con el estrabismo ojos seguido de un giro desdeñoso de la cara. Al parecer, nuestro grupo estaba hablando en voz muy alta y la gente no apreciaba nuestro humor bullicioso. En los Estados Unidos, debido a que el país es tan grande y diversa, diferentes localidades tendrán diferentes muestra de desaprobación; lo que se ve en el Medio Oeste es diferente de lo que se ve en Nueva Inglaterra o Nueva York. La mayoría de las pantallas muestran desaprobación en la cara y se encuentran entre los primeros mensajes que aprendemos de nuestros padres y hermanos. Aquellos que se preocupan por nosotros nos dará "esa cara" para hacernos saber si estamos haciendo

algo mal o para salir de la línea. Mi padre, que es muy estoico, tenía "la mirada" al dedillo; todo lo que él había que hacer era mirarme con severidad y que era suficiente. Era una mirada que incluso mis amigos temían. El hombre nunca nos tuvo que castigar verbalmente. Él sólo nos dio esa mirada inconfundible, y eso fue todo. En su mayor parte, son bastante expertos en la comprensión de las señales de desaprobación, aunque a veces puede ser muy sutil (véase el recuadro 55). Reconociendo la censura es una clave para el aprendizaje de las reglas no escritas y convenciones de un país o zona, ya que transmite cuando las hemos roto. Estas señales nos ayudan saber cuándo estamos siendo grosero. pantallas inmerecidos e inapropiadas de desaprobación o censura, Sin embargo, son igualmente grosero. Uno no verbal de desaprobación también comúnmente visto en América está rodando de los ojos. Este es un signo de falta de respeto y no debe ser tolerada, especialmente de los subordinados, el personal, o niños. pantallas faciales de disgusto o desaprobación son muy honestos y son un reflejo de lo que está pasando en el cerebro. Disgusto probable registra principalmente en la cara, porque esta es la parte de nuestra anatomía que fue adaptado, durante millones de años, a rechazar alimentos en mal estado o cualquier otra cosa que nos pueda perjudicar. A pesar de estas pantallas faciales pueden variar desde silenciado a obvia, ya sea confrontado con negativo o disgustar a la información o cuando mal sabor de alimentos en lo que se refiere al cerebro, el sentimiento es el mismo. "No me gusta esto, conseguir lejos de mí." No importa qué tan ligera la mueca o el aspecto de disgusto o desagrado, que pueden estar seguros en la interpretación de estos comportamientos con precisión porque se rigen por el sistema límbico (véase el recuadro 56).

CAJA

LANZAMIENTO DE VENTAS AWATERED-DOWN: 55

No hace mucho, se me acercó una vendedora para una importante cadena de gimnasios en el centro de Florida.

La joven era muy entusiasta para que me sumo al gimnasio, indicando que sólo me costaría una dólar al día durante el resto del año. Mientras escuchaba, ella se hizo aún más animado, ya que creo que ella

me vio como un buen prospecto. Cuando fue mi turno de hablar me preguntaron si la gymhad una piscina. Ella dijo no, pero que tenía otras funciones muy útiles. a continuación, he mencionado que en la actualidad he pagado veinte y dos dólares por mes para asistir a mi gymand que tenía una piscina de tamaño olímpico. Mientras hablaba, ella bajó la mirada hacia

sus pies mientras que hace una microgesture de disgusto (la nariz y el lado izquierdo de la boca levantadas hacia arriba) (ver figura 84). Fue un gesto breve y fugaz, y si hubiera durado más tiempo, sería han mirado como un gruñido. Este microgesture fue suficiente para mí saber que ella estaba disgustado con lo que dije, y después de un segundo o dos Hizo una excusa para mí y dejar enfoque alguien más. argumento de venta más.

Eso fue ni la primera ni la última vez que he observado tal comportamiento. De hecho, a menudo he visto que en las negociaciones, donde se hace una oferta y uno de los participantes involucrados y de repente sin pensamiento consciente hecho un microgesture similar de disgusto. Al rechazar ser alimentos licitado en América Latina, es muy común para llevar a cabo este comportamiento mientras se agitaba la cabeza de lado a lado, sin decir una palabra. Curiosamente, lo que es visto como grosero en un escenario o país puede ser un gesto perfectamente aceptable en otro. La clave para el éxito de viaje es conocer la costumbres de antelación, para que sepan qué hacer y qué esperar.

CAJA

56: HASTA ASCO nos separe

¿Qué tan exacto es este gesto disgusto en revelar nuestros pensamientos e intenciones? Aquí está un ejemplo personal. Mientras yo estaba de visita con un amigo y su novia, habló de su próximo matrimonio y luna de miel planes. Sin saberlo él, fui testigo que haga una microgesture facial de disgusto al pronunciar la palabra *matrimonio*. Fue un gesto muy fugaz, y pensé que extraño, ya que el tema parecía ser algo de lo que ambos deben haber sido emocionado. Meses más tarde, mi amigo me llamó para decirme que su prometida había echado atrás de la boda.

Había visto, en ese solo gesto, su cerebro registrar sus verdaderos sentimientos sin equívocos. La idea de pasar por el matrimonio era repulsivo para ella.

Nos hace fruncir la nariz para indicar desagrado o disgusto. Esto es muy precisa, pero a veces fugaz. En algunas culturas es realmente pronunciada. Higo. 84

COMPORTAMIENTOS que desafían la gravedad de la cara

El viejo dicho de "Mantener la cabeza alta" es una observación dirigida a alguien que está de capa caída o

experimentar la desgracia (ver figuras 85 y 86). Este poco de sabiduría popular refleja con precisión nuestra

respuesta límbica a la adversidad. Una persona con la barbilla hacia abajo se ve como falta de confianza y

experimentar sentimientos negativos, mientras que una persona con su barbilla hacia arriba se percibe como miembros de un positivo

Estado de animo.

Lo que es cierto con la barbilla es también cierto para la nariz. Un gesto que desafía la gravedad morro arriba es un alto

la confianza tell no verbal, mientras que una posición de la nariz hacia abajo es una muestra de la poca confianza. Cuando las personas

se estresado o molesto, la barbilla (y la nariz, ya que debe seguir a lo largo) no tiende a ser alta. metiendo

El mentón es una forma de retiro o distanciamiento y puede ser muy precisa en el discernimiento verdadero negativo

sentimiento.

Higo. 85 Cuando la confianza es bajo o que están preocupados por nosotros mismos, la barbilla remeteremos en, obligando a la nariz hacia abajo.

Higo. 86 Cuando sentimos positivo, la barbilla sale y la nariz es alto: las dos señales de comodidad y confianza.

En Europa, en particular, se ven muchos más de estos comportamientos, especialmente la celebración de la nariz alta

cuando se mira hacia abajo en las de clase baja o desairar a alguien. Yo estaba viendo la televisión francesa

cuando viajan al extranjero y observó cómo un político, cuando se hizo una pregunta que considera por debajo de él,

se limitó a levantar la nariz alta, mirando hacia abajo en el reportero, y la respuesta es "no, no voy a responder a eso."

La nariz refleja su estatus y actitud de desprecio por el reportero. Charles de Gaulle, una vez compleja individuo que con el tiempo se convirtió en el presidente de Francia, fue famoso por la proyección de esta

tipo de actitud altanera e imagen.

La Regla de Mixed Signals

A veces no decimos lo que realmente estamos pensando, pero nuestros rostros reflejan que de todos modos. Por ejemplo,

alguien que está buscando en repetidas ocasiones a su reloj o en la salida más cercana que está dejando saber que es o bien

llegando tarde, tiene una cita, o preferiría estar en otra parte. Este tipo de mirada es una señal de la intención.

Otras veces, nos dicen una cosa pero realmente creen lo contrario. Esto nos lleva a una regla general cuando se

la hora de interpretar las emociones y / o palabras al ver las expresiones faciales. Cuando nos enfrentamos a

señales mixtas de la cara (como señales de felicidad junto con las señales de ansiedad o comportamientos de recreo

visto junto pantallas displacer), o si los mensajes verbales y no verbales faciales no están en acuerdo, siempre del lado de la emoción negativa como el más honesto de los dos. Lo negativo sentimiento casi siempre será la más precisa y auténtica de los sentimientos y emociones de la persona.

Por ejemplo, si alguien dice: "Muy contento de verte", con las mandíbulas apretado, la afirmación es falsa. los

tensión en la cara revela la verdadera emoción se siente la persona. ¿Por qué lado con la emoción negativa?

Debido a que nuestra reacción más inmediata a una situación desagradable suele ser la más precisa; es sólo después de un momento en que nos damos cuenta de que los demás nos pueden ver que enmascaramos que la respuesta inicial con

un comportamiento facial que es más aceptable socialmente. Así que cuando se enfrentan a ambos, ir con la primera

emoción observa, sobre todo si se trata de una emoción negativa.

REFLEXIONES FINALES EN LA CARA

Debido a que la cara se puede transmitir tantas expresiones diferentes y porque se nos enseña a

enmascarar nuestra pantallas faciales a una edad temprana, nada se observa en la cara deben ser comparados con el no verbales del resto del cuerpo. Además, debido a comportamientos facial-señal son tan complejos, puede ser difíciles de interpretar si reflejan la comodidad o incomodidad. Si usted está confundido en cuanto a la significado de una expresión facial, recrear y sentir cómo te hace sentir. Va a encontrar este pequeño truco puede ayudar a descifrar lo que acaba observado. La cara puede revelar una gran cantidad de información pero también puede inducir a error. Es necesario mirar a las agrupaciones de comportamientos, evaluar constantemente lo que ves en su contexto, y tenga en cuenta si la expresión facial de acuerdo con, o está en contraste con-señales desde otras partes del cuerpo. Sólo mediante la realización de todas estas observaciones se puede validar con confianza su evaluación de las emociones y las intenciones de una persona.

página 149

OCHO

página 150

El engaño detectar

¡Proceda con precaución!

T

n todo el libro, hemos tocado en muchos ejemplos de conducta no verbal, las señales del cuerpo nosotros puede utilizar para comprender mejor los sentimientos, pensamientos y las intenciones de los demás. Por ahora, te espero se han convencido de que con estas pistas no verbales, se puede evaluar con precisión lo que cada *cuerpo* es diciendo, en cualquier contexto. Hay, sin embargo, un tipo de comportamiento humano que es difícil de leer, y que es el engaño. Es posible suponer que como un agente del FBI de carrera que ha sido llamado a veces un detector de mentiras humano, puede detectar el engaño con relativa facilidad, e incluso le enseñará a convertirse en un polígrafo personal en el corto plazo. ¡Nada mas lejos de la verdad! En realidad, es muy difícil de detectar el engaño, mucho más que obtener una lectura precisa de los otros comportamientos que hemos discutido en este libro. Es precisamente debido a mi experiencia como agente del FBI involucrado en el análisis del comportamiento, una persona quien ha pasado toda su carrera intentar detectar mentiras-que reconocer y apreciar la dificultades para evaluar con precisión el comportamiento engañoso. También es por eso que he elegido dedicar un capítulo entero y para poner fin a este libro, con un *realista* de evaluación y aplicación de comportamientos no verbales para detectar el engaño. Un montón de libros se han escrito sobre este tema que hacen Suena fácil, incluso para los aficionados. Se lo aseguro, no lo es!

Creo que esta es la primera vez que una aplicación de la ley de carrera y oficial de contrainteligencia con un fondo considerable en este campo, y que todavía enseña en la comunidad de inteligencia, tiene dado un paso adelante para que suene esta advertencia: la mayoría de las personas -tanto laicos y no profesionales son muy buenos para detectar mentiras. ¿Por qué hacer esta afirmación? Porque, por desgracia, he visto demasiados investigadores interpretar mal comportamiento no verbal lo largo de los años, por lo que personas inocentes se sientan culpables o innecesariamente incómodo. También he visto a los aficionados y profesionales que hacen afirmaciones indignantes, arruinando vidas en el proceso. Demasiada gente ha ido a la cárcel por dar falsas confesiones sólo porque un oficial confundió con una respuesta de estrés por una mentira. Los periódicos están llenos de historias de terror, incluyendo el de la basculadora Nueva York Central Park, en el que los agentes confundieron no verbales de estrés para el engaño y presionaron a los inocentes en confesiones (Kassin, 2004, 172-194; Kassin, 2006, 207-227). Tengo la esperanza de que los lectores de este libro tendrán una más realista y honesta imagen de lo que puede y no puede ser alcanzado a través del enfoque no verbal para detectar engaño, y, armado con este conocimiento, se adoptará un enfoque más razonable, prudente para declarar cuando una persona está o no está diciendo la verdad.

ENGAÑO: ESTUDIO TEMA WORTHYOF

Todos tenemos un interés en la verdad. El funcionamiento de la sociedad se basa en la suposición de que la gente va a acatar su palabra de que la verdad prevalezca sobre la mentira. En su mayor parte, lo hace. Si no fuera así, las relaciones tendrían una vida útil corta, cesaría el comercio, y la confianza entre padres e hijos se destruiría. Todos nosotros dependemos de la honestidad, la verdad, porque cuando se carece de ellos, sufrimos, y la sociedad sufre. Cuando Adolf Hitler mintió a Neville Chamberlain, no había paz en nuestros días, y más de cincuenta millones de personas pagaron el precio con sus vidas. Cuando Richard Nixon mintió a la nación,

destruido el respeto que muchos tenían para la oficina del presidente. Cuando los ejecutivos de Enron mintieron a sus empleados, miles de vidas fueron destruidas durante la noche. Contamos con nuestro gobierno y nuestras instituciones comerciales para ser honestos y veraces. Necesitamos y esperamos que nuestros amigos y familiares también lo sean. La verdad es esencial para todas las relaciones ya sean personales, profesionales o cívicas. Somos afortunados de que, en su mayor parte, la gente es honesta y que la mayoría de las mentiras que oímos son de tipo social o "blancas", la intención de protegernos de la verdadera respuesta a preguntas tales como "¿Debo mirar grasa en este equipo?" Sin lugar a dudas, cuando se trata de asuntos más serios, es en nuestro propio auto

interés para evaluar y determinar la verdad de lo que nos dicen. El logro de esto, sin embargo, no es fácil.

Durante miles de años, la gente ha estado usando adivinos y toda clase de dudosas técnicas- tales como poner un cuchillo caliente en la lengua de una persona a detectar el engaño. Incluso hoy en día, algunas organizaciones utilizan muestras de escritura, análisis de la voz, o el polígrafo para detectar mentirosos. Todos estos métodos tener resultados cuestionables. No hay un método, ninguna máquina, ninguna prueba, ninguna persona que es 100 por ciento precisa a descubrir el engaño. Incluso el polígrafo vaunted es precisa solamente de 60 a 80 por ciento de la tiempo, dependiendo del operador del instrumento (Ford, 1996, 230-232; Cumming, 2007).

Buscando a Liars

La verdad es que la identificación de engaño es tan difícil que repetidos estudios iniciados en la década de 1980 muestran que la mayoría de nosotros, incluidos los jueces, abogados, médicos, policías, agentes del FBI, políticos, maestros, madres, padres y cónyuges no son mejores que el azar (cincuenta por ciento) cuando se trata de detectar engaño (Ford, 1996, 217, Ekman, 1991, 162). Es preocupante, pero cierto. La mayoría de las personas, entre ellas profesionales, hacer nada mejor que tirar una moneda al percibir correctamente la falta de honradez (Ekman y O'Sullivan, 1991, 913-920). Incluso aquellos que son verdaderamente dotado al detectar el engaño (probablemente menos del 1 por ciento de la población general) rara vez tienen razón más del 60 por ciento del tiempo. Considere la innumerable jurados que deben determinar la honestidad o deshonestidad, la culpabilidad o inocencia, en base a lo que creen que son conductas engañosas. Por desgracia, esos comportamientos más confunde a menudo con la falta de honradez son principalmente manifestaciones de estrés, no el engaño (Ekman, 1991, 187-188). Es por eso que yo vivo por el lema enseñado a mí por los que saben que no hay ningún comportamiento en particular que sea indicativa de engaño, no uno (Ekman, 1991, 162-189).

Esto no significa que debemos abandonar nuestros esfuerzos para estudiar y observar el engaño de comportamientos que, en su contexto, son sugestivos de ella. Mi consejo es establecer un objetivo realista: ser capaz de leer comportamientos no verbales con claridad y fiabilidad, y dejar que el cuerpo humano parecen ser usted en cuanto a lo que es pensar, sentir o que se proyecte. Estos son los objetivos más razonables que, al final, no sólo ayudan a comprender de manera más eficaz que otros (mentir no es el único comportamiento digno de detección!), pero lo hará También le dará pistas sobre el engaño como un subproducto de sus observaciones.

¿Qué hace que el engaño lo tanto difíciles de detectar?

Si usted se pregunta por qué la identificación de engaño es tan difícil, tenga en cuenta el adagio viejo "marcas de práctica perfecto. "Se aprende a mentir a una edad tan temprana, y lo hacemos tan a menudo, que llegamos a ser hábiles en

diciendo falsedades de manera convincente. Para ilustrar esto, pensar en la frecuencia con la que ha oído algo como: "Dile ellos no están en la casa ", o " poner una sonrisa partido ", o " No le diga a su padre lo que pasó o que vamos a tanto en problemas. "Debido a que somos animales sociales, no sólo radica en nuestro propio beneficio, pero mentimos

para el beneficio de unos a otros (Vrij, 2003, 3-11). La mentira puede ser una manera de evitar dar un largo explicación, un intento de evitar el castigo, un acceso directo a un título de doctorado falsa, o puede ser simplemente solía ser agradable. Incluso nuestros cosméticos y ropa acolchada nos ayudan a engañar. En esencia, para nosotros los seres humanos, la mentira es una "herramienta para la supervivencia social" (St-Yves, 2007).

UN NUEVO ENFOQUE DE ENGAÑO DESCUBRIMIENTO

Durante mi último año en el FBI, presenté mi investigación y los hallazgos en el engaño, incluyendo una revisión de la literatura de los últimos cuarenta años. Esto dio lugar a la publicación del FBI de un artículo titulado "Un Cuatro-modelo de dominio de detectar el engaño: un paradigma alternativo para las entrevistas "(Navarro, 2003, 19-24). En este trabajo se presenta un nuevo modelo para la identificación de la falta de honradez basado en el concepto de la excitación límbico y nuestras pantallas de comodidad e incomodidad, o el *dominio de la comodidad / incomodidad* . En pocas palabras, me sugirió que cuando decimos la verdad y no tienen preocupaciones, que tienden a ser más cómodo que cuando estamos mintiendo o está preocupado por quedar atrapados porque albergamos "culpable conocimiento ". El modelo también muestra cómo se tiende a mostrar comportamientos más enfáticos cuando estamos cómoda y veraz, y cuando estamos incómodos, no lo hacemos.

Este modelo se utiliza actualmente en todo el mundo. Aunque su objetivo era formar a las fuerzas del orden agentes para detectar el engaño durante las investigaciones penales, es aplicable a cualquier tipo de la interacción interpersonal en el trabajo, en casa, o en cualquier lugar en el que la diferenciación de la falta de honradez de la verdad es importante. Como se lo presento a usted aquí, usted estará preparado de forma única de entender que debido lo que ha aprendido en los capítulos anteriores.

El Papel Fundamental de la comodidad / incomodidad ecuación en la detección del engaño

Los que están mintiendo o son culpables y deben llevar el conocimiento de sus mentiras y / o delitos con ellos tienen dificultades para lograr la comodidad, y su tensión y angustia pueden observarse fácilmente. Intentando para ocultar su culpabilidad o engaño lugares una carga cognitiva muy angustiante sobre ellos en su lucha por

fabricar respuestas a lo que sería de otra manera a preguntas sencillas (DePaulo et al., 1985, 323-370). El que una persona es más cómodo al hablar con nosotros, más fácil será detectar la crítica no verbales de las molestias asociadas con el engaño. Su objetivo es establecer un alto confort durante el

principios de parte de cualquier interacción o durante la "construcción de relaciones." Esto le ayuda a establecer una línea de base de

comportamientos durante ese período en el que la persona, es de esperar, no se siente amenazada.

El establecimiento de una zona de confort para detectar el engaño

En la búsqueda de la detección del engaño, usted debe darse cuenta *de su* impacto en las acciones de un mentiroso sospecha,

y reconocer que la forma en que se comportan afectará el comportamiento de la otra persona (Ekman, 1991, 170-173).

¿Cómo hacer las preguntas (acusador), cómo se sienta (demasiado cerca), cómo se mire a la persona (Sospechosamente), va a apoyar o alterar su nivel de comodidad. Está bien establecido que si violar el espacio de la gente, si se actúa sospechoso, si nos fijamos en themthe manera incorrecta, o con preguntas

un tono de enjuiciamiento, se entromete negativamente en la entrevista. En primer lugar, no es desenmascarar a los mentirosos

sobre la identificación de la falta de honradez, sino más bien se trata de cómo se observa y cuestiona los demás con el fin de

detectar el engaño. Entonces, se trata de la colección de inteligencia no verbal. Cuanto más se vea (clusters

página 153

de la conducta), más confianza se puede tener en sus observaciones, y las mayores sus posibilidades de percibir cuando alguien está siendo falsa.

Incluso si usted está buscando activamente para el engaño durante una discusión o entrevista, su papel debe

ser *neutral*, en la medida posible, no sospechoso. Recuerde que el momento en que se convierte en sospechoso,

están afectando la forma en que una persona le responderá. Si usted dice: "Usted está mintiendo" o "Creo que no está

diciendo la verdad", o incluso simplemente mirar a él o ella con desconfianza, se le influencia de la persona

comportamientos (Vrij, 2003, 67). La mejor manera de proceder es sólo para pedir detalles cada vez más clarificadores

sobre la materia, tales como un simple "No entiendo" o "¿Puede explicar cómo ha ocurrido de nuevo?" A menudo simplemente conseguir a alguien para ampliar su declaración será suficiente en el tiempo

clasificar el engaño de la verdad. Ya sea que usted está tratando de determinar la validez de una persona es

credenciales durante una entrevista de empleo, la verdad sobre un robo en el trabajo, o sobre todo si eres

participan en un debate serio respecto a las finanzas o la infidelidad potencial con su cónyuge, manteniendo

la calma es esencial. Trate de mantener la calma como hacer preguntas, no actúan sospechoso, y aparecen

cómoda y sin prejuicios. De esta manera la persona que está hablando será menos probable que sea

defensiva y / o no están dispuestos a divulgar información.

Los signos de la definición de Confort

La comodidad es evidente en conversaciones con amigos y familiares. Tenemos la sensación cuando la gente está

tener un buen tiempo y se sienten cómodos en nuestra presencia. Mientras está sentado en una mesa, las personas que están

cómodos unos con otros objetos se moverán a un lado de manera que nada bloquea su visión. Horas extra,

pueden acercarse por lo que no tienen que hablar tan alto. Las personas que son de visualización cómoda

sus cuerpos más abiertamente, mostrando más de sus torsos y la parte interna de sus brazos y piernas (que

permitir el acceso ventral o fronting). En la presencia de extraños, la comodidad es más difícil de lograr,

especialmente en situaciones de estrés, tales como una entrevista formal o una deposición. Es por eso que es tan

importante que haga su mejor esfuerzo para crear una zona de confort desde el primer momento de su interacción con

otro individuo.

Cuando estamos cómodos, nadie sería *sincronía* en nuestro comportamiento no verbal. la respiración ritmo de dos personas cómodas será similar, al igual que el tono y el tono de su discurso y su comportamiento general. Sólo pensar en una mayor inclinación hacia la otra en un café, ya que sentarse con toda comodidad.

Si uno se inclina hacia adelante, el otro sigue, el fenómeno conocido como isopraxism. Si una persona está de pie

mientras habla con nosotros, que se inclina hacia un lado con las manos en los bolsillos y los pies cruzados, más probable es que lo haremos

hacer lo mismo (ver figura 87). Mediante la duplicación de la conducta de otra persona, estamos diciendo inconscientemente,

"Me amcomfortable con usted."

En un ambiente de la entrevista o en cualquier situación en la que se está discutiendo un tema difícil, el tono de cada

Parte debería reflejar la otra con el tiempo si no hay sincronía (Cialdini, 1993, 167-207). Si la armonía no existe entre las personas involucradas, esta sincronía será desaparecido y discernible. Que puede

sentarse de manera diferente, hablar de una manera o tono diferente el uno del otro, o al menos sus expresiones se

estar en desacuerdo, si no totalmente dispares. Asincronía es una barrera para la comunicación efectiva y es una

serio obstáculo para el éxito de una entrevista o discusión.

Higo. 87 A continuación se muestra un ejemplo de isopraxis: Ambas personas están reflejando entre sí y

apoyándose el uno hacia el otro, mostrando signos de un alto confort.

Si usted está relajado y aplomo durante una conversación o entrevista, mientras que la otra parte continuamente

mira el reloj o se sienta en una forma que es tensa o carece de movimiento (denominado *flash congelado*), esto es

que sugieren que no hay consuelo, a pesar de que para el ojo inexperto puede parecer que todo está bien (Knapp y Hall, 2002, 321; Schafer y Navarro, 2004, 66). Si la otra persona busca interrupciones o habla repetidamente de finalizar la conversación, estos también son signos de malestar. Obviamente, las pantallas de confort son más comunes en las personas que hablan la verdad; no hay tensión de ocultar, y ningún conocimiento culpable de hacer sentir incómodos (Ekman, 1991, 185). Por lo tanto, usted debe estar buscando signos de incomodidad cuando se producen y en qué contexto para evaluar la posible engaño.

Los signos de malestar en una interacción

Mostramos malestar cuando no nos gusta lo que nos está pasando, cuando no nos gusta lo que somos ver o escuchar, o cuando nos vemos obligados a hablar de cosas que preferiría mantener ocultos.

Nosotros

mostrar incomodidad primero en nuestra fisiología, debido a la excitación del cerebro límbico. Nuestro ritmo cardíaco se acelera,

nuestros pelos de punta, sudamos más, y que respiran más rápido. Más allá de las respuestas fisiológicas,

que son autónomo (automático) y no requieren pensamiento de nuestra parte, malestar nuestros cuerpos manifiesta

no verbal. Tenemos la tendencia a mover nuestros cuerpos en un intento de bloquear o distancia, reorganizamos nosotros mismos,

sacudir nuestros pies, inquietarse, giro en las caderas, o tambor nuestros dedos cuando tenemos miedo, nervioso o

significativamente incómodo (de Becker, 1997, 133). Todos nos hemos dado cuenta de este tipo de comportamientos malestar en

los demás, ya sea en una entrevista de trabajo, en una fecha, o cuando siendo interrogados acerca de un asunto serio en

trabajo o el hogar. Recuerde que estas acciones no indican de forma automática el engaño; sin embargo, no indican que una persona se siente incómodo en la situación actual para cualquier número de razones.

Si usted está tratando de observar el malestar como un indicador potencial de engaño, la mejor opción es

uno que no tiene objetos (tales como muebles, mesas, escritorios, sillas) o entre usted y la persona que eres

observando o entrevistas. Debido a que hemos observado que las extremidades inferiores son particularmente honesto, si el

persona está detrás de un escritorio o una mesa, trate de moverlo o convocar lejos de él, como un obstáculo, lo hará

bloquear la gran mayoría (casi el 80 por ciento) de las superficies del cuerpo que deben ser observadas.

De hecho,

ver para los mentirosos que utilizan obstáculos u objetos (como una almohada, un vaso o una silla) para formar una

barrera entre usted y ellos (véase el recuadro 57). El uso de objetos es una señal de que una persona quiere

la distancia, la separación y la ocultación parcial, porque él o ella está siendo menos abierta, lo cual va unido

en la mano con ser incómodo o incluso engañosa.

CAJA

57: La construcción del muro

En mi papel con los años hace FBI, llevé a cabo una entrevista conjunta de un sujeto junto con una funcionario de una agencia de compañero de aplicación de la ley. Durante la entrevista, un muy incómodo y hombre deshonesto poco a poco construyó una barrera frente a sí mismo utilizando latas de refrescos, portalápices, y diversos documentos que estaban sobre el escritorio de mi compañero de entrevista. Que en última instancia, plantó una mochila sobre la mesa entre él y los entrevistadores. La construcción de esta barrera era tan gradual que no nos dimos cuenta hasta más tarde nos fijamos en el vídeo. Este comportamiento no verbal ocurrido porque el tema estaba tratando de obtener consuelo ocultándose detrás de una pared de materiales, distanciándose así a sí mismo. Obviamente, tenemos poca información o la cooperación, y para En su mayor parte, mintió. Por cierto, cuando se trata de entrevistas, o cualquier conversación en la que le interesa cerciorarse de la verdad o la autenticidad de las declaraciones de una persona, puede ganar más no verbal información si usted está de pie; se puede recoger en un montón de comportamientos de pie que simplemente vaya inadvertida mientras se está sentado. Mientras que un largo período de pie puede ser poco práctico o no natural en algunos ajustes, como en una entrevista de trabajo formales, hay a menudo todavía la oportunidad de observar de pie comportamientos, como al saludar o conversar mientras espera para una mesa en el almuerzo. Cuando estamos incómodos con los que nos rodean, que tienden a tomar distancia de ellos. Esto es especialmente cierto de las personas que tratan de engañarnos. Incluso mientras se está sentado al lado del otro, vamos a inclinarse lejos de aquellos con los que nos sentimos incómodos, a menudo moviendo hacia delante nuestros torsos o nuestros pies de distancia o hacia una salida. Estos comportamientos se pueden producir durante las conversaciones, ya sea a causa de la difícil, relación desconcertante, o agrio entre las partes o por la materia que se está discutido. Otros signos claros de malestar observados en las personas durante una conversación difícil o problemático incluyen frotando la frente cerca de la región temporal, apretando la cara, frotándose el cuello, la espalda o acariciar de la cabeza con la mano. La gente puede mostrar su descontento por rodar sus ojos en la falta de respeto, recoger la pelusa fuera de sí mismos (de acicalarse), o hablar a la persona que hace las preguntas entrega respuestas cortas, llegando a ser resistentes microgestures, hostiles o sarcásticos, o incluso se observa con connotaciones indecentes como dando el dedo (Ekman, 1991, 101-103). Imagine un maleducado y adolescente indignada que está siendo interrogado acerca de un nuevo y costoso suéter sus sospechosos madre fue robado desde el centro comercial y usted tendrá una idea clara de todas las maniobras defensivas

una

persona incómoda puede mostrar.

Al hacer declaraciones falsas, mentirosas rara vez se toca o participar en otro tipo de contacto físico con usted.

He encontrado que esto es particularmente cierto de los informantes que habían ido mal y estaban dando información falsa

por dinero. Ya que si toca más a menudo se lleva a cabo por la persona veraz para dar énfasis, este distanciamiento

ayuda a aliviar el nivel de ansiedad de una persona deshonesto está sintiendo. Cualquier disminución de tocar

observado en una persona dedicada a la conversación, especialmente mientras se escucha o responder crítica

preguntas, es más probable que no sea indicativo de engaño (Lieberman, 1998, 24). Si es posible y apropiada, puede considerar que se sienta cerca de un ser querido cuando se interroga a él o ella acerca

algo serio, o incluso de la mano de su hijo mientras se discute una cuestión difícil. De este modo es posible observar más fácilmente los cambios en contacto a lo largo de la conversación.

El hecho de no tocar no indica automáticamente que alguien es engañoso, sin embargo, y física el contacto es claramente más apropiado que se espera en algunas de nuestras relaciones

interpersonales que

otros. Es cierto que la falta de contacto puede significar que alguien no le gusta, ya que tampoco hacemos

tocar a los no respetamos o para los que tenemos desprecio. El resultado final es que la evaluación de la la naturaleza y duración de la relación también es importante para discernir el significado de tal distanciamiento

comportamiento.

Al mirar la cara en busca de signos de comodidad o incomodidad, buscar comportamientos sutiles, como una

mueca o una mirada de desprecio (Ekman, 1991, 158-169). También esté atento a la boca de una persona para el carcaj o

retorcerse en el malestar durante una discusión seria. Cualquier expresión facial que dura demasiado tiempo o perdura

no es normal, ya sea una sonrisa, un gesto o una mirada de sorpresa. Tal comportamiento artificial durante una

conversación o una entrevista tiene la intención de influir en la opinión y carece de autenticidad. A menudo, cuando

La gente está atrapada haciendo algo mal o acostado, se llevará a cabo una sonrisa por lo que parece una eternidad.

En lugar de indicar el confort, este tipo de sonrisa falsa es en realidad una pantalla de incomodidad.

Cuando no nos gusta algo que oímos, si una pregunta o una respuesta, que a menudo se cierran los ojos como si para bloquear lo que acaba de oír. Las diversas formas de mecanismos de bloqueo de los ojos son análogos

para plegar nuestras manos fuertemente a través de nuestro pecho o alejándose de aquellos con los que no estamos de acuerdo.

Estas pantallas de bloqueo se realizan inconscientemente y se producen con frecuencia, especialmente durante una formal de

entrevistar, y por lo general están relacionados con un tema específico. aleteo de párpados también se observa en los momentos en una tema en particular provoca malestar (Navarro y Schafer, 2001, 10). Todas estas manifestaciones oculares son potentes pistas en cuanto a cómo la información es el registro o lo preguntas son problemáticos para el destinatario. Sin embargo, no son necesariamente indicadores directos de engaño. Poco o ningún contacto visual es *no* indicativa de engaño (Vrij, 2003, 38-39). Esta es una basura de razones que se discuten en el capítulo anterior. Tenga en cuenta que los depredadores y mentirosos habituales en realidad se involucran en mayor contacto con los ojos que la mayoría individuos, y se cerrarán los ojos con usted. La investigación muestra claramente que las personas maquiavélicas (por ejemplo, los psicópatas, los estafadores y mentirosos habituales) va a aumentar el contacto visual durante el engaño (Ekman, 1991, 141-142). Tal vez este aumento en el contacto visual se emplea conscientemente estas personas, ya que es tan comúnmente (pero erróneamente) creían que mira alguien recta en el ojo es una señal de veracidad. Tenga en cuenta que existen diferencias culturales en el contacto visual y el comportamiento del ojo-mirada que debe estar considerados en cualquier intento de detectar el engaño. Por ejemplo, los individuos que pertenecen a ciertos grupos de personas (los afroamericanos y los latinoamericanos, por ejemplo) pueden ser enseñados a mirar hacia abajo o lejos autoridad fromparental por respeto al ser interrogado o se regañó (Johnson, 2007, 280-281). Tomar nota de los movimientos de la cabeza de los que tienen whomyou están hablando. Si la cabeza de una persona comienza a agitar sea afirmativo o negativo en el que está hablando, y se produce el movimiento

al mismo tiempo que lo que está diciendo, entonces la declaración normalmente puede ser invocada, como ser veraz. Si, sin embargo, la cabeza de la sacudida o movimiento de la cabeza se retrasa o se produce después del discurso, a continuación, más probable es que la declaración es artificial y no veraz. Aunque puede ser muy sutil, el retraso movimiento de la cabeza es un intento de validar aún más lo que se ha dicho y no es parte de la flujo natural de comunicación. Además, los movimientos de cabeza honestos deben ser coherentes con verbal negaciones o afirmaciones. Si un movimiento de la cabeza es incompatible o contraria a la declaración de una persona, puede indicar engaño. Mientras que suele implicar más sutil que los movimientos de cabeza exagerados, esta incongruencia de señales verbales y no verbales que sucede más a menudo de lo que pensamos. Por ejemplo, alguien puede decir: "Yo no lo hice", mientras que su cabeza asiente con la cabeza ligeramente en sentido afirmativo.

Durante el malestar, el cerebro límbico se hace cargo, y el rostro de una persona puede por el contrario oír ras aligerar en color. Durante las conversaciones difíciles, también puede ver el aumento de la transpiración o la respiración; tenga en cuenta si la persona está notablemente limpiando el sudor o tratar de controlar su respiración en una esfuerzo para mantener la calma. Cualquier temblor del cuerpo, ya sea de las manos, dedos o los labios, o cualquier intento para ocultar o reprimir las manos o los labios (a través de desaparecer o de los labios apretados), puede ser indicativo de malestar y / o engaño, sobre todo si se produce después nerviosismo normal debería haber desaparecido. La voz de una persona puede agrietarse o puede parecer incoherente durante el discurso engañoso; deglución se vuelve difícil, ya que la garganta se vuelve seca del estrés, a fin de buscar traga saliva. Estos pueden ser evidenciado por una sacudida repentina o salto de la nuez de Adán y puede ir acompañada por la compensación o repetidas claros de la garganta, todo indicio de malestar. Tenga en cuenta que estos comportamientos son indicadores de angustia, no garantías de engaño. He visto gente muy honesta dan testimonio en el tribunal mostrando todos estos comportamientos simplemente porque estaban nerviosos, porque no estaban mintiendo. Incluso después de años de testificar en los tribunales federales y estatales, todavía me pongo nervioso cuando estoy en el soporte, por lo que los signos de la tensión y el estrés siempre que tenga que ser descifrado en su contexto.

Los chupetes y el malestar

Al entrevistar a los sospechosos durante mis años con el FBI, busqué la pacificación de comportamientos para ayudar me guía en mi cuestionamiento y evaluar lo que fue particularmente estresante para el entrevistado. A pesar de que chupetes por sí solos no son la prueba definitiva de engaño (ya que pueden manifestarse en personas inocentes que están nerviosos), proporcionan otra pieza del rompecabezas en la determinación de lo que una persona es verdaderamente pensar y sentir.

La siguiente es una lista de doce cosas que hago y los puntos que tenga en cuenta, cuando quiero leer pacificación no verbales en las interacciones interpersonales. Puede ser conveniente utilizar una estrategia similar cuando se entrevista o conversar con otros, ya sea una investigación formal, una conversación seria con una familia miembro, o una interacción con un socio de negocios.

(1) Obtener una visión clara. Cuando llevo a cabo entrevistas o interactuar con los demás, no quiero nada bloqueando mi visión total de la persona, ya que no desea perder ninguno de los comportamientos pacificadora. Si, por ejemplo, la persona pacifica por limpiándose las manos en su regazo, quiero ser capaz de verlo, lo cual es difícil si hay un escritorio en el camino. el personal de recursos humanos deben ser conscientes de

que la mejor

manera de entrevistar está en un espacio abierto, con físicamente nada bloqueando la vista de la candidato de lo que es posible observar plenamente la persona que está entrevistando.

(2) Esperar algunos comportamientos pacificadora. Un cierto nivel de comportamiento pacificación es normal en

pantallas no verbales de todos los días; la gente hace esto para calmarse. Cuando mi hija era pequeña,

iba a calmarse para dormir jugando con su pelo, curvando los hilos en sus dedos,

aparentemente ajeno al mundo. Así que espero que la gente pacifican más o menos, a lo largo del día, así como yo esperaba themto respirar, ya que se adaptan a un entorno en constante cambio.

(3) Esperar el nerviosismo inicial. nerviosismo inicial en una conversación o entrevista es grave normal, particularmente cuando las circunstancias que rodean la reunión son estresantes. Por ejemplo, una

padre le pide a su hijo acerca de su tarea no será tan estresante como pedir al niño

Por eso fue expulsado fromschool por su comportamiento problemático.

(4) Obtener la persona con la que está interactuando para relajarse primero. Como una entrevista, es importante

reuniones, o una discusión significativa progresa, finalmente, los implicados deben calmarse y

llegar a ser más cómodo. De hecho, un buen entrevistador asegurarse de que esto sucede mediante la adopción de

tiempo para dejar que la persona a ser más relajado antes de hacer preguntas o la exploración de los temas que

podría ser estresante.

(5) Establecer una línea de base. Una vez pacificadora comportamientos de una persona han disminuido y estabilizado a

normal (para esa persona), el entrevistador puede utilizar ese nivel de pacificación como línea de base para evaluar

comportamiento futuro.

(6) Busque un mayor uso del chupete. A medida que continúa la entrevista o conversación, usted debe ser observador de la pacificación de los comportamientos y / o un aumento (pico) en su frecuencia, en particular

cuando se producen en respuesta a una pregunta o una pieza de información específica. Tal aumento es una

indicio de que algo acerca de la pregunta o la información ha preocupado a la persona de pacificación, y que

tema probablemente merece más atención y concentración. Es importante identificar correctamente el concreto

estímulo (ya sea una pregunta, información o eventos) que provocó la respuesta de pacificación;

de lo contrario podría llegar a conclusiones erróneas o mover la discusión en la dirección equivocada.

Por ejemplo, si durante una entrevista de trabajo el candidato comienza a ventilar cuello de la camisa (Chupete) cuando se le preguntó una cierta duda sobre su posición anterior, que tiene consulta específica

causado suficiente estrés que su cerebro está requiriendo la pacificación. Esto indica que la cuestión debe

ser profundizado. El comportamiento no significa necesariamente que el engaño está involucrado, pero simplemente que el tema está causando el estrés entrevistado.

(7) Hacer, hacer una pausa, y observar. Los buenos entrevistadores, como buenos conversadores, no lo

hacen de la máquina

preguntas del arma de disparar una detrás de la otra de manera entrecortada. Se le apuros para detectar el engaño con precisión si su impaciencia o impertinencia antagoniza la persona con la que está hablando. Hacer una pregunta y luego esperar a observar todas las reacciones. Dar el entrevistado tiempo para pensar y responder, y construir en pausas embarazadas para lograr este objetivo.

Además, las preguntas deben ser elaborados de una manera tal como para provocar respuestas específicas a fin de mejorar concentrarse en los hechos y la ficción. Cuanto más específica sea la pregunta, más probabilidades hay de obtener

no verbales precisas, y ahora que tienen una mejor comprensión del significado del subconsciente acciones, más precisos serán sus evaluaciones serán. En las entrevistas policiales,

por desgracia, muchas confesiones falsas han sido obtenidos a través de bien delineado sostenida cuestionamiento, que causa alta tensión y ofusca las señales no verbales. Ahora sabemos que

personas inocentes confesar crímenes, e incluso dar declaraciones por escrito, con el fin de poner fin a una

entrevista estresante en el que se aplica presión (Kassin, 2006, 207-228). Lo mismo es válido

de hijos, hijas, esposas, amigos y empleados a la parrilla por una persona entusiasta, será

que un padre, marido, esposa, compañera, o jefe.

(8) Mantenga a la persona que está entrevistando enfocado. Los entrevistadores deben tener presente que muchos

momentos en los que la gente está simplemente hablando, cuando están contando su versión de los hechos, habrá

ser menos útiles no verbales realizadas que cuando el entrevistador controla el alcance del tema.

preguntas directas provocan manifestaciones conductuales que son útiles en la evaluación de la honestidad de una persona.

(9) Chatter no es verdad. Un error cometido por los dos entrevistadores novatos y experimentados es el tendencia a equiparar a hablar con la verdad. Cuando los entrevistadores están hablando, tenemos la tendencia a creer en ellos;

cuando están reservados, suponemos que están mintiendo. Durante la conversación, las personas que proporcionan una

abrumadora cantidad de información y detalles acerca de un evento o situación puede parecer

diciendo la verdad; Sin embargo, ellos pueden estar presentando una cortina de humo fabricado, según esperan,

ofuscar los hechos o llevar la conversación en otra dirección. La verdad se revela *no en el volumen* de material hablado, pero *a través de la verificación de los hechos* proporcionados por el

altavoz. Hasta

la información es verificada, es la percepción subjetiva de los datos y quizás sin sentido (véase el recuadro 58).

(10) El estrés que entra y que sale. Sobre la base de años de estudiar el comportamiento entrevistado, tengo

llegó a la conclusión de que una persona con conocimiento culpable presentará dos patrones de comportamiento distintos, en

secuencia, cuando se le preguntó una pregunta difícil, como, "¿Alguna vez fue el interior de la casa del Sr.

Jones? "El primer comportamiento reflejará el estrés experimentado al escuchar la pregunta. los

entrevistado subconscientemente responder con diversos comportamientos de distanciamiento entre ellos el pie retirada (que se mueve lejos del investigador); que puede inclinarse de distancia o puede apretar la mandíbula y labios. Esto será seguido por el segundo conjunto de comportamientos relacionados, la pacificación de las respuestas a el estrés que puede incluir señales tales como tocar el cuello, frotar la nariz, o el masaje de cuello mientras reflexiona sobre la pregunta o respuesta.

(11) aislar la causa del estrés. Dos patrones de comportamiento de los indicadores de serie-el estrés seguido por la pacificación de comportamientos han sido tradicionalmente asociado erróneamente con engaño. Esto es lamentable, ya que estas manifestaciones tienen que explicarse simplemente como lo que son indicadores de estrés y el alivio del estrés, no necesariamente la falta de honradez. Sin duda alguien que está mintiendo pueden mostrar estos mismos comportamientos, pero las personas que están nerviosos también mostrarlos. De vez en cuando voy a escuchar a alguien decir: "Si la gente habla, mientras que tocarse la nariz, que están mintiendo. "Puede ser cierto que las personas que son engañosos toque la nariz mientras se habla, pero también lo hacen las personas que son honestos, pero bajo estrés. El contacto con la nariz es un comportamiento de pacificación aliviar la tensión interna, independientemente de la fuente de esa incomodidad. Incluso un agente retirado del FBI quien está detenido por exceso de velocidad sin explicación legítima se toque la nariz cuando se tira encima (Sí, he pagado el billete). Mi punto es el siguiente. No sea tan precipitada que asumir el engaño cuando vea alguien tocando su nariz. Para todo aquel que lo hace mientras está acostado, se encuentra un centenar de quien lo hace por costumbre para aliviar el estrés.

(12) Los chupetes dicen tanto. Al ayudarnos a identificar cuando una persona está estresada, la pacificación comportamientos nos ayudan a identificar los temas que requieren mayor atención y exploración. A través de eficaces cuestionando los dos podemos obtener e identificar estos chupetes en *cualquier* interacción interpersonal hasta lograr una mejor comprensión de los pensamientos y las intenciones de una persona.

CAJA

58: Es todo ALIE

Recuerdo un caso en el que entrevisté a una mujer en Macon, Georgia. Durante tres días

nos ha proporcionado voluntariamente con páginas y páginas de información. Realmente sentí que estábamos en algo cuando la entrevista había terminado, hasta que llegó el momento de corroborar lo que esta mujer había dicho. Durante más de un año investigamos sus afirmaciones (tanto en los Estados Unidos y en Europa), pero al final, después de gastar esfuerzos y recursos significativos, descubrimos que

todo lo que nos había dicho era mentira. Ella nos páginas y páginas de mentiras plausibles había proporcionado, incluso implican a su marido inocente. Tenía que recordaba que la cooperación no siempre igual verdad, y tenía yo la analizarse con más detenimiento, se habría ahorrado perder una gran cantidad de tiempo y dinero. La información que esta mujer había dado sonaba bien y parecía plausible, pero todo era basura. Me gustaría poder decir que este incidente ocurrió a mí al principio de mi carrera, pero no fue así. No soy ni la primera ni sería la última entrevistador para dejarse engañar este camino. Aunque algunas personas, naturalmente, hablan más que los otros, que siempre debe estar en la búsqueda para este tipo de estratagema hablador.

Dos de los principales patrones de comportamiento no verbal para CONSIDERAR DETECCIÓN DE ENGAÑO EN

Cuando se trata de señales del cuerpo que nos alerta ante la posibilidad de engaño, usted debe estar mirando para comportamientos no verbales que implican la sincronía y el énfasis.

sincronía

Al principio de este capítulo, se discute la importancia de la sincronía como una forma de evaluar para la comodidad de interacción interpersonal. Sincronía también es importante, sin embargo, en la evaluación para el engaño. Buscar sincronía entre lo que se dice verbal y no verbal, entre las circunstancias del momento y de qué se está diciendo, entre los eventos y emociones, e incluso la sincronía de tiempo y espacio.

Cuando ser interrogado, una persona que contesta afirmativamente debe tener la cabeza congruentes movimiento que apoya inmediatamente lo que se dice; no debe retrasarse. La falta de sincronía es exhibido cuando una persona afirma, "yo no lo hicieron", mientras que su cabeza asiente con la cabeza en un movimiento afirmativo.

Del mismo modo, la asincronía se demuestra cuando se le pide a un hombre, "¿Le mentir acerca de esto?", Y la cabeza da una ligera inclinación de cabeza mientras que él responde: "No" Tras la captura de sí mismos en este paso en falso, la gente se revertir sus movimientos de la cabeza en un intento de hacer control de daños. Cuando el comportamiento es asíncrona observado, parece artificial y patético. Más a menudo una declaración mentirosa, como un "yo falso no lo hizo ", es seguido por un movimiento de la cabeza negativo notable retraso y menos enfática.

Estas comportamientos son no sincrónica y por lo tanto más probable que se equipara con el engaño porque mostrar incomodidad en su producción.

También debe haber sincronía entre lo que se dice y los acontecimientos del momento. por ejemplo, cuando los padres están reportando el presunto secuestro de su bebé, no debería haber sincronía

entre el evento (el secuestro) y sus emociones. La angustiada madre y el padre deben estar clamando por ayuda policial, haciendo énfasis en cada detalle, sintiendo las profundidades de la desesperación,

con ganas de ayudar, y dispuesto a contar y volver a contar la historia, incluso en situación de riesgo personal. Cuando tales informes son

que realizan las personas apacibles, más preocupado por conseguir una versión particular de la historia y carente de manifestaciones emocionales consistentes, o que están más preocupados por su propio bienestar y la forma en que se perciben, es un comportamiento que está totalmente fuera de sincronía con las circunstancias y incompatibles con la honestidad. Por último, no debe ser la sincronía entre los acontecimientos, tiempo y lugar. Una persona que retrasa la presentación de informes un acontecimiento importante, como el ahogamiento de un amigo, cónyuge o hijo, o que se desplacen a otro jurisdicción para informar del evento legítimamente deben estar bajo sospecha. Además, la presentación de informes de acontecimientos que habrían sido imposibles de observar desde el punto de vista de la persona es asíncrona, y por lo tanto sospechoso. Las personas que se encuentran no tienen en cuenta la forma en sincronía encaja en la ecuación, y su no verbales e historias, finalmente, se producirá un error de ellos. El logro de sincronía es una forma de comodidad y, como hemos visto, desempeña un papel importante durante las entrevistas de la policía y la denuncia de los crímenes; pero también fijará la etapa de conversaciones exitosas y significativas sobre toda clase de cuestiones graves en los que detectar el engaño es importante.

Énfasis

Cuando hablamos, naturalmente, utilizamos diferentes partes de nuestro cuerpo, tales como las cejas, cabeza, manos, brazos, torso, piernas y pies, para enfatizar un punto sobre el cual nos sentimos profundamente o emocionalmente. Al observar el énfasis es importante porque el énfasis es universal cuando la gente está siendo genuino. El énfasis es la contribución del cerebro límbico a la comunicación, de manera que los demás sepan cómo potentemente que sentimos. A la inversa, cuando el cerebro límbico no copia lo que decimos, hacemos hincapié menos o nada en absoluto. En su mayor parte, en mi experiencia y la de otros, los mentirosos no enfatizan (Lieberman, 1998, 37). Mentirosos participarán sus cerebros cognitivas con el fin de decidir qué decir y cómo engañar, pero rara vez lo que piensan acerca de la presentación de la mentira. Cuando se ven obligadas a mentir, la mayor parte las personas no son conscientes de cómo entra mucho énfasis o la acentuación en las conversaciones cotidianas. Cuando mentirosos intentan fabricar una respuesta, su énfasis se ve poco natural o se retrasa; Rara vez hincapié en su caso, o que deciden hacerlo sólo en cuestiones relativamente poco importantes. Destacamos de forma verbal y no verbal. Verbalmente, destacamos través de la voz, el tono, o el tono, o a través de la repetición. También enfatizamos no verbal, y estos comportamientos pueden ser aún más preciso y útil que las palabras cuando se trata de detectar la verdad o falsedad de una conversación o entrevista. Las personas que suelen utilizar sus manos mientras habla acentuar sus comentarios con gestos de la

mano, incluso yendo tan lejos como golpeando sobre una mesa, ya que enfatizan. Otros individuos acentúan con la punta de la mano ya sea por los dedos haciendo un gesto con ellos o tocar cosas. comportamientos de mano complementan el discurso honesto, pensamientos y sentimientos verdaderos (Knapp y Hall, 2002, 277-284). El aumento de las cejas (flash de la ceja) y ampliar nuestros ojos son también formas de hacer hincapié en un punto (Morris, 1985, 61; Knapp & Hall, 2002, 68).

Otra manifestación de énfasis se ve cuando una persona se inclina hacia delante con el torso, mostrando interés. Empleamos gestos que desafían la gravedad, como elevándose sobre las puntas de los pies cuando hacemos un punto significativo o carga emocional. Cuando esté sentado, las personas enfatizan elevando la rodilla (Bien delineado) además de destacar los puntos importantes, y Énfasis añadido puede ser demostrado con palmadas en la rodilla, ya que viene hacia arriba, lo que indica la exuberancia emocional. gestos que desafían la gravedad son emblemáticos de énfasis y verdadero sentimiento, algo que rara vez se muestran los mentirosos. Por el contrario, las personas acentuar o muestran falta de compromiso con su propia voz al hablar

detrás de sus manos (hablando al tiempo que cubre la boca) o mostrando la expresión facial limitada. Gente controla su rostro y participa en otras conductas de restricción de movimiento y la abstinencia cuando que no están comprometidos con lo que están diciendo (Knapp y Hall, 2002, 320; Lieberman, 1998, 37).

las personas puedan inducir a error a menudo muestran pensativos, pantallas de deliberación, como los dedos a la barbilla o las caricias de mejillas, como si todavía están pensando en qué decir; Esto está en marcado contraste con la gente honesta que hacen hincapié en el punto que están haciendo. engañosas personas pasan tiempo a evaluar lo que dicen y la forma en que se está recibiendo, lo que es incompatible con el comportamiento honesto.

Comportamientos no verbales que hay que considerar en la detección de ENGAÑO

A continuación se presentan algunas cosas específicas que usted querrá tener en cuenta al examinar el énfasis como un medio para detectar posibles engaños.

La falta de énfasis en mano Comportamientos

Como han informado Aldert Vrij y otros, la falta de movimiento del brazo y la falta de énfasis son sugestivos de engaño. El problema es que no hay manera de medir esto, especialmente en un público o social ajuste. Sin embargo, se esfuerzan por señalar cuando se produce y en qué contexto, sobre todo si se trata después de un tema importante es criado (Vrij, 2003, 25-27). Cualquier cambio repentino en movimiento refleja en el cerebro

actividad. Cuando los brazos pasan de ser animado a ser todavía, tiene que haber una razón, ya sea el abatimiento o

(Posiblemente) el engaño.

En mi propia experiencia de entrevista, me he dado cuenta de que los mentirosos tienden a mostrar menos Steepling. yo

También busque los nudillos blancos de la persona que toma el reposabrazos silla de una manera fija como

aunque en un "asiento eyector." Desafortunadamente, para esta persona incómoda, la eyección de la discusión

es a menudo imposible. Muchos investigadores criminales han encontrado que cuando la cabeza, el cuello, los brazos y las piernas

se mantienen en su lugar con poco movimiento y las manos y los brazos están agarrando el reposabrazos, tales

el comportamiento es muy consistente con los que están a punto de engañar, pero de nuevo, no es definitiva

(Schafer y Navarro, 2003, 66) (ver figura 88).

Curiosamente, como individuos hacen declaraciones declarativas que son falsas, evitarán tocar no únicas otras personas, sino objetos tales como un podio o mesa también. Nunca he visto o escuchado a una persona

¿Quién miente gritar afirmativamente, "Yo no lo hice", mientras que dando un puñetazo sobre la mesa. Por lo general, lo que

hemos visto son, declaraciones nonemphatic muy débiles, con gestos que son igualmente suave. Gente que

están siendo engañosa falta de compromiso y la confianza en lo que están diciendo. A pesar de su forma de pensar

cerebro (corteza cerebral) decidirá qué decir con el fin de inducir a error, su emotiva cerebro (el sistema límbico

-la parte del cerebro honesta) simplemente no va a estar comprometido con el engaño, y por lo tanto no lo hará

hincapié en sus declaraciones usando comportamientos no verbales (como gestos). Los sentimientos de la límbico

cerebro son difíciles de reemplazar. Trate de sonreír plenamente en alguien que no le gusta. Es extremadamente difícil de hacer. Como

con una sonrisa falsa o falso, declaraciones falsas vienen con no verbales débiles o pasivos.

Higo. 88 sentado por mucho tiempo en una silla, como si el flash congelado en un asiento eyector, se pruebas de alta tensión y el malestar.

La Posición Rogatorias

Cuando una persona coloca sus brazos extendidos en frente de su cuerpo, con las palmas hacia arriba, esto se conoce como la

rogatorias pantalla (o "orante") (ver figura 89). Aquellos que adoran presentarán su palma de la mano hasta Dios

para pedir misericordia. Del mismo modo, los soldados capturados a su vez a sus palmas cuando se acercan a sus captores.

Este comportamiento también se observa en las personas que dicen algo cuando quieren que les creamos.

Durante una discusión, observar a la persona con la que está hablando. Cuando se realiza una

declarativa

declaración, tenga en cuenta si sus manos son la palma hacia arriba o la palma hacia abajo. Durante la conversación ordinaria en la que

Se están discutiendo las ideas y ninguna de las partes se comprometen con vehemencia a un punto en particular, espero

ver tanto la palma hacia arriba y muestra la palma hacia abajo.

Higo. El 89 palmas hacia arriba o "exhortos" posición por lo general indica que la persona quiere ser cree o quiere ser aceptada. No es una pantalla dominante, confiado.

Sin embargo, cuando una persona está haciendo una declaración apasionada y firme como, "Tienes que

Página 164

créame, yo no la maté, "esas manos deben estar boca abajo (ver figura 90). Si la declaración es palmas de las manos compone, el suplicante individuo que se cree, que iba a encontrar una declaración tan altamente

sospechar. Si bien esto no es definitivo, me cuestiono cualquier declaración declarativa hecha con las palmas de las manos

arriba. La posición de la palma hacia arriba no es muy positiva y sugiere que la persona está pidiendo para ser creído.

El veraz no tienen que declararse que se cree; que hacen una declaración y como está.

Higo. 90 Las declaraciones hechas palma hacia abajo son más contundente y más confianza que declaraciones hechas con las manos la palma hacia arriba en la posición rogatoria.

Muestra territoriales y el engaño

Cuando estamos seguros y confortables, nos separamos. Cuando estamos menos seguros, que tienden a asumir

menos espacio. En circunstancias extremas, las personas en dificultades pueden cruzarse de brazos y piernas en su propio

cuerpo, asumiendo una posición casi fetal. conversaciones incómodas y entrevistas pueden evocar una variedad de posturas retirados: los brazos que se entrelazan como un pretzel y / o tobillos que están bloqueados

en su lugar, a veces hasta el punto de ser casi doloroso para el observador. Busque especialmente dramática

los cambios en la posición del cuerpo que podrían ser indicativas de engaño, sobre todo cuando se producen

simultáneamente con un cambio específico del tema.

Cuando estamos seguros de lo que creemos o lo que estamos diciendo, que tienden a incorporarse, con hombros y espalda amplia, que exhiben una postura erguida indicativo de la seguridad. Cuando la gente está siendo

engañosa o que están ingresados pura y simple, que inconscientemente tienden a encorvarse o se hundan en los muebles como si fueran

tratando de escapar de lo que se dice, incluso si ellos mismos están diciendo. Los que están inseguro, o no está seguro de si mismos, sus pensamientos, o sus creencias, es probable que esto se refleje en su

postura generalmente por agacharse ligeramente, pero a veces de manera espectacular al bajar la cabeza y

dibujar los hombros hasta las orejas. Busque este "efecto de tortuga" cuando las personas se sienten incómodas

y están tratando de ocultar a la intemperie. En definitiva, es una muestra de la inseguridad y el malestar.

encogimiento de hombros

Aunque todos encogerse en un momento u otro, cuando no estamos seguros de algo, mentirosos darán una

encogimiento de hombros modificado cuando están inseguros de sí mismos. encogimiento del mentiroso es anormal en que se abrevió

y personalizado debido a que la persona que manifiesta que no está totalmente comprometida con lo que se expresa. Si

solo hombro aparece, o si los hombros se elevan casi hasta las orejas y la cabeza de la persona parece desaparecer, es un signo de alto malestar y, a veces se ve en la preparación de un individuo para responder a una

pregunta engañosamente.

OBSERVACIONES FINALES

Como dije al principio de este capítulo, la investigación durante los últimos veinte años es inequívoco. No hay comportamientos no verbales que, en sí mismos, son claramente indicativos de engaño (Ekman, 1991, 98; Ford, 1996, 217). Como mi amigo e investigador Dr. Mark G. Frank tiene en repetidas ocasiones

me dijo, "Joe, por desgracia, no hay un" efecto Pinocho ", cuando se trata de engaño" (Frank, 2006). Con eso tengo que estar de acuerdo con humildad. Por lo tanto, con el fin de separar los hechos de la ficción, nuestra única realista

el recurso es confiar en esos comportamientos indicativos de comodidad / incomodidad, sincronía, y énfasis a

guíanos. Son una guía o paradigma, y eso es todo.

Una persona que no se siente cómodo, no enfatizando, y cuya comunicación está fuera de sincronía es, en el mejor de comunicar mal o, en el peor, de ser engañosa. El malestar puede provenir de muchas fuentes, incluyendo antipatía entre los que participan en el debate, el escenario en el que la conversación se lleva a cabo, o nerviosismo durante un proceso de entrevistas. También puede, obviamente, ser el resultado de

culpabilidad, el conocimiento culpable, tener que ocultar la información, o la mentira sencilla. Las posibilidades son muchas,

pero ahora que ya sabe cómo mejor a la pregunta demás, reconocer sus signos de malestar, y el importancia de poner sus comportamientos en su contexto, al menos que tenga un punto de partida.

Sólo más

la investigación, la observación y la corroboración puede asegurarnos de veracidad. No hay manera de que podamos prevenir

fromlyng la gente a nosotros, pero al menos podemos estar en guardia cuando intentan engañarnos.

Por último, tenga cuidado de no etiquetar a alguien un mentiroso con información limitada o en base a una observación.

Muchas buenas relaciones se han arruinado esta manera. Recuerde, cuando se trata de detectar engaño, incluso los mejores expertos, incluido yo mismo, son sólo un abrir y cerrar de distancia de la casualidad, y tienen una

cincuenta por ciento de probabilidad de ser correcta o incorrecta. En términos llanos, eso es lo suficientemente bueno!

Algunas Consideraciones finales

UN

amigo me contó una historia que habla con el tema de este libro y, de paso, le puede ahorrar molestias significativas si alguna vez tratando de encontrar una dirección en Coral Gables, Florida. Este amigo era

conducir a su hija a una sesión de fotos en Coral Gables, a varias horas de su casa en Tampa.

Debido a que ella nunca había estado en Coral Gables antes, comprobó un mapa para determinar la mejor ruta para

seguir. Todo fue bien hasta que llegó a la ciudad y comenzó a buscar señales de la calle. No había ninguno.

Condujo durante veinte minutos a través de las intersecciones sin marcar, no hay signos a la vista.

Finalmente, en

desesperación, se detuvo en una gasolinera y le preguntó cómo alguien sabía qué calle era cuál. El titular no estaba sorprendido por su pregunta. "Usted no es el primero en preguntar," asintió con simpatía.

"Al llegar a la intersección, es necesario mirar hacia abajo, no hacia arriba. Las señales de las calles son de seis pulgadas

resistido bloques de piedra con nombres pintados y se colocan en el suelo justo al lado de la acera".

Mi amigo prestó atención a su consejo y en pocos minutos encuentra su destino. "Obviamente", señaló, "me

estaba buscando Señales de tráfico seis pies o más por encima del suelo, no seis pulgadas de la tierra Qué

era más increíble ", agregó, " fue una vez que sabía qué buscar y dónde buscar, los signos eran obvias e inconfundible. Yo no tenía problemas para encontrar mi camino ".

Este libro es acerca de los signos, también. Cuando se trata de la conducta humana, hay básicamente dos tipos de

signos, verbales y no verbales. Todos nosotros hemos sido enseñados a buscar e identificar los signos verbales. Por

analogía, esos son los que se encuentran en los postes, claramente visible ya que en coche por las calles de una

ciudad extraña. Luego están los signos no verbales, los que siempre han estado allí, sino que muchos de nosotros no hemos aprendido a detectar porque no hemos sido entrenados para buscar e identificar los indicadores situados en

el nivel del suelo. Lo que es interesante es que una vez que se aprende a leer y atender a las señales no verbales, nuestra

Las reacciones serán similares a la de mi amigo. "Una vez que supe qué buscar y dónde buscar, los signos

eran obvias e inconfundible. Yo no tenía problemas para encontrar mi camino ".

Es mi esperanza que a través de una comprensión de la conducta no verbal, va a lograr una más profunda, más

Ver significativa del mundo a su alrededor, capaz de oír y ver a los dos idiomas, hablado y en silencio, que se combinan para presentar el rico tapiz completo, de la experiencia humana en toda su complejidad delicioso.

Esta es una meta bien vale la pena, y que con el esfuerzo que sé que puede lograr. Ahora posee

algo poderoso. Usted posee el conocimiento que va a enriquecer sus relaciones interpersonales para el resto de su vida. Disfrutar sabiendo lo que todo *el cuerpo* está diciendo, porque para ello me he dedicado

y este libro.
Joe Navarro
Tampa, Florida
Estados Unidos

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Americana de Psiquiatría. (2000). *Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales* (4ª ed.). Rev texto. Washington, DC: Asociación Americana de Psiquiatría.
- Axtell, RE (1991). *Los gestos: los tabúes del lenguaje corporal en todo el mundo y no hacer* . New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Burgoon, JK, Buller, DB, y Woodall, WG (1994). *La comunicación no verbal: El diálogo tácito* . Columbus, OH: Greyden Press.
- . Cialdini, RB (1993) *Influencia: La psicología de la persuasión* . Nueva York: William Morrow and Company, Inc.
- . Collett, P. (2003) *El libro de cuenta: Desde el dormitorio a la sala de juntas-cómo leer otras personas* . Ontario: HarperCollins Ltd.
- Cumming, A. polígrafo uso por el Departamento de Energía: Temas para el Congreso (febrero 14, 2007): www.fas.org/sgp/crs/intel/RL31988.pdf.
- Darwin, C. (1872). *La expresión de las emociones en el hombre y los animales* . New York: Appleton-Century Crofts.
- de Becker, G. (1997). *El don de temor* . Nueva York: Dell Publishing.
- DePaulo, BM, Piedra, JI, y Lassiter, GD (1985). Engañando y detectar el engaño. En B. R. Schlenker (Ed.), *El yo y la vida social* . Nueva York: McGraw-Hill.
- Díaz, B. (1988). *La conquista de la Nueva España* . Nueva York: Penguin Books.
- . Dimitrius, J., y Mazzarella, M. (2002) *Ponga su mejor pie adelante: Hacer una gran impresión al tomar el control de cómo te ven los demás* . Nueva York: Fireside.
- (1998). *La lectura de la gente* . Nueva York: Ballantine Books.
- . Ekman, P. (2003) *Las emociones reveló: rostros y sentimientos Reconociendo para mejorar la comunicación y la vida emocional* . Nueva York: Times Books.
- . --- (1991) *Cómo detectar mentiras: los indicios del engaño en el mercado, la política, y el matrimonio* . Nueva York: WW Norton & Co.
- Ekman, P., y O'Sullivan, M. (1991). ¿Quién puede atrapar un mentiroso? *American Psychologist* 46, 913-920.
- Ford, CV (1996). *Las mentiras! ¡¡mentiras!! ¡¡¡mentiras!!! La psicología del engaño*. Washington, DC: American Psychiatric Press, Inc.
- Frank, MG, et al. (2006). La entrevista de investigación y la detección del engaño. En Tom Williamson, (Ed.) *La entrevista de Investigación: Derechos, la investigación, la regulación* . Devon, Reino Unido: Willian Publishing.
- Givens., DB (2005) *las señales del amor: Una guía práctica para el lenguaje corporal de cortejo* . Nueva York: St. Martin Press.
- (1998-2007). *El diccionario no verbal de gestos, signos y señales de lenguaje corporal* . Consultado el 18/11/07 desde el Centro de Spokane para el sitio Web Estudios no verbales: <http://members.aol.com/nonverbal2/diction1.htm>.

Goleman, D. (1995). *La inteligencia emocional* . New York: BantamBooks.
Gregory, D. (1999). Conversación personal con Joe Navarro, HQ FBI, Washington, DC.
. Grossman, D. (1996) *sobre la matanza: El coste psicológico de aprender a matar en la guerra y*

la sociedad. Nueva York: Back Bay Books.
Hall, ET (1969). *La dimensión oculta* . Garden City, NY: Ancla.
Hess, EH (1975a). *El ojo delator: ¿Cómo sus ojos revelan los pensamientos ocultos y emociones* . Nueva York: Van Nostrand Reinhold.
--- (1975b). El papel del tamaño de la pupila en la comunicación. *Scientific American* 233, 110-119.
Johnson, RR (2007). . La raza y la dependencia de la policía en las señales sospechosas no verbal
Vigilancia:
Revista internacional de Estrategias y gestión de la policía 20 (2), 277-290.
Kassin, SM (2006). Una evaluación crítica de los interrogatorios policiales modernas. en Tom Williamson (Ed.), *Entrevistas de Investigación: Derechos, la investigación, la regulación* . Devon, Reino Unido: Willian Publishing.
--- (2004). Verdadero o falso: "me gustaría saber si una confesión falsa vi uno." En Pär Anders Granhag y Leif A. Strömwall (Eds.), *La detección del engaño en contextos forenses*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
Knapp, ML, y Hall, JA (2002). *La comunicación no verbal en la interacción humana*, (5ª Ed.). Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
. Leakey, RE, y Lewin, R. (1977) *Orígenes: La aparición y la evolución de nuestra especie y su posible futuro* . Nueva York: EP Dutton.
LeDoux, J. (1996). *El cerebro emocional: Los misteriosos fundamentos de la vida emocional*. Nueva York: Touchstone.
Lieberman, DJ (1998). *Nunca se mintió de nuevo* . Nueva York: St. Martin Press.
Manchester, W. (1978). *Americana César: Douglas MacArthur 1880 - 1964*. Boston: Little, Brown, & Company.
Morris, D. (1985). *Cuerpo viendo* . Nueva York: Crown Publishers.
Murray, E. (2007). Entrevistado por Joe Navarro, 18 de agosto de Ontario, Canadá.
Myers, DG (1993). *La exploración de la psicología* (2ª ed). Nueva York: Worth Publishers.
Navarro, J. (2007). *Psicología de la comunicación no verbal*. En M. St-Yves y M. Tanguay (Eds.), *Psicología de l'enquête criminelle: La recherche de la vérité* . Cowansville, Quebec: Les Éditions Yvon Blais: 141-163.
. --- (2006) *Leer ellos y cosechar: Una guía de la carrera del agente del FBI a la decodificación de póker dice*. Nueva York: Harper Collins.
--- (2003). Un modelo de cuatro dominios de engaño detectar. *FBI Aplicación de la Ley Boletín* (junio), 19-24.
Navarro, J., y Schafer, JR (2003). Los principios universales de comportamiento criminal: Una herramienta para la el análisis de intención criminal. *FBI Law Enforcement Bulletin* (enero), 22-24.
--- (2001). Detectar el engaño. *FBI Law Enforcement Bulletin* (julio), 9-13.
Nolte, J. (1999). *El cerebro humano: Una introducción a su anatomía funcional* . San Louis, MO: Mosby.
Ost, J. (2006). Recuerdos recuperados. En Tom Williamson, (Ed.) *La entrevista de Investigación:*

Derechos, la investigación, la regulación . Devon, Reino Unido: Willian Publishing.
Panksepp, J. (1998). *Neurociencia afectiva: Los fundamentos de la humana y animal emociones* . Nueva York: Oxford University Press, Inc.
Prkachin, KM, y Craig, KD (1995). *Expresando el dolor: La comunicación y la*

página 170

interpretación de las señales de dolor facial. *Diario de la conducta no verbal* 9 (4), Invierno, 181-205.

Ratey, JJ (2001). *Una guía del usuario para el cerebro: la percepción, la atención, y los cuatro teatros del cerebro* . Nueva York: Pantheon Books.

Schafer, JR, y Navarro, J. (2004). *Técnicas de entrevista avanzadas* . Springfield, IL: Charles C. Thomas Publisher.

Simons, DJ, y Chabris, CF (1999). Gorilas en medio de nosotros: sostenidos por falta de atención la ceguera para los eventos dinámicos. *Percepción* 28, 1059-1074.

St-Yves, M., y Tanguay, M. (2007) (Eds.). *Psychologie de l'enquête criminelle: La recherche de la vérité* . Cowansville, Quebec: Les Éditions Yvon Blais.

Vrij, A. (2003). *La detección de mentiras y engaños: La psicología de la mentira y las implicaciones para la práctica profesional* Chichester, UK: John Wiley & Sons, Ltd.

página 171

Términos de búsqueda

Nota: Las entradas en este índice, realizado sobre textualmente de la edición impresa de este título, es poco probable que corresponden a la paginación de cualquier lector de libros electrónicos dado. Sin embargo, las entradas de este índice, y otra

términos, pueden ser fácilmente localizados utilizando la función de búsqueda de su lector de libros electrónicos.

(números de página en *cursiva* se refieren a las ilustraciones)

abrazo, 130-31

adaptadores, 35

adornos en

brazos, 128-30

tatuaje del cuerpo, 129

en el torso, 98

afecto, que muestra los brazos, 130-31

agresión, 32-33, 176

pantalla, 120-24, jarras *121*, *122*, *123*

Ali, Muhammad, 103

herencia animal, 25-26

argumento, 33

conducta en los brazos de congelación, 112

los brazos

adornos en, 128-30

afecto se muestra con, 130-31

jarras de pantalla, 120-24, *121*, *122*, *123* ,

detrás de la espalda, *117*

el comportamiento de cortejo de, 125-28

cruzar, 91, 94
distanciamiento, 119
transmisores como emotivas, 109-10
mensajes cotidianos comunicados por, 116
movimientos relacionadas con la gravedad de 110-11,
movimiento cese de, 113
movimientos de, 115-16
restringido, 157
restricción de movimientos, 112-15
comportamiento, 125, extensión 126, 127
exhibiciones territoriales de 119-31,
retirada de, 111-12
recelo, mirando, 184-85, 185
asincronía, 212

la postura de autoridad, 120-24
Axtell, Roger E., 140
barreras, 74, 119
asincronía, como, 212
edificio de la falta de honradez, 214
comportamientos de referencia, 12-13, 219
Basinger, Kim, de 79 años
Becker, Gavin de, 36
. comportamientos *Ver también* el comportamiento de pie; desafía a la gravedad comportamientos;
comportamientos no verbales; pacificante
comportamientos
brazo-congelante, 112
la línea de base, 12-13, 219
bloqueo, 31, 73, 74, 119
la respiración, 103-4
pecho-blindaje, 93
grupos de, 204
culturales, 138-39
engaño, 205-6
gobernar cerebro humano, 50-51
isopraxismmirrored, 211
systemregulating límbico, 24
cambios repentinos en, 13-15
detrás de la espalda, los brazos, 117 dedo "pájaro", 162
la cuchilla de distancia, 86-87
escaldado (choque), 198
comportamientos de bloqueo, 31
armas utilizadas para, 119
cruza la pierna en, 73, 74
rubor, 198
. el lenguaje corporal *Ver también* los comportamientos no verbales; la comunicación no verbal
observador competente, 7-10

engaño detectado en, xiii
observación de los pies / piernas para, 55-57
señales de intención, 16
abrazo autoadministrado en, 48-49
profesores / estudiantes comunicarse a través, 2
veracidad de, 4
Bodytalk: El significado de los gestos humanos (Morris), 140
límite de la personalidad, 129
cerebro. *Ver* cerebro humano
la tecnología de escaneo del cerebro, xii

el comportamiento de respiración, 103-4
tocar breves, ojos, 177
músculos buccinador, 192
Chamberlain, Neville, 207
pecho, hinchándose, 103-4
comportamiento pecho-blindaje, 93
niños
afecto demostrado que, 130-31
la cesación de armovement, 113
los movimientos del pie de 55,
blindaje de comportamientos, 94
claridad, de pensamiento, de 182
Clinton, Bill, 184
prendas de vestir, 92, 98-100
la cognición, de orden superior, 23-24
frío, ser, 95
confort ecuación / malestar, 209-10
respuestas de confort, 34-49. *Ver también* la incomodidad respuestas
músculos faciales relajados y, 169-70
pantallas pies / piernas, de 68-71
inclinación de la cabeza donde se presentan, 171
interacciones interpersonales que se establecen, 209-10
entrevistador se establece, 210-211
isopraxismsigns de, 212
mirando a otro lado del signo, 182-83
la comunicación no verbal y, 15
signos de, 211-13
extendiéndose como, 229-30
sincronía y, 223-24
chaflán y el torso, 101-3
negación ventral / frente con, 88-91
la supervivencia comunitaria, 27
observación concertada / contextuales, 8-10
confesiones, 220
. confianza *Véase* alto grado de confianza; baja confianza
situaciones de confrontación, 66

menosprecio, 192, 192-93
cooperación / verdad, 221
cooperativos pies / piernas, 76-78
parejas, 87
noviazgo

el comportamiento en los brazos, 125-28
pies / pantallas, las piernas durante 71-74
testimonio de la corte, 150
investigación criminal, 146
cruzando los brazos, 91, 94
comportamientos culturales, 138-39
peligro, 118
Dangerfield, Rodney, 49
da Vinci, Leonardo, 54
Dean, Diana, 24
engaño
el lenguaje corporal revelador, xiii
comodidad / incomodidad ecuación de detección, 209-10
muestra pensativo deliberados en, 225
difícil la detección de, 205-6
malestar y respuestas, 231
expresiones faciales en, 56
la detección de nuevos enfoques para, 209-22
principales comportamientos no verbales, en 223-25
comportamientos no verbales específicas en 226-30,
manos sudorosas indicativos de, 143-44
exhibiciones territoriales y, 229-30
heridas de defensa, 110
De Gaulle, Charles, 203
la depresión, la clínica, el 65
detección
de engaño, 205-6, 209-22
en los comportamientos no verbales, 223-25
desacuerdo, 189-92
señales de desaprobación, 198-99
respuestas malestar, 34-49
engaño y, 231
expresiones faciales de, 168
falsa sonrisa, 216
seres humanos indicaciones de, 217-18
la comunicación no verbal y, 15
chupetes y, 218-22
signos de, 213-18
lengua muestra en, 193-95, 195
U invertida indicativo de, 188-89
desconexión, 60-61

disgusto, 200-201, 201 falta de honradez
 barreras construidas a partir de, 214
 neocórtex capaz de, 25
 profesionales percepción de, 207-8
 estrés y, 208
 la falta de respeto, 199
 distanciamiento comportamientos no verbales, 31-32
 los brazos en, 119
 la respuesta de vuelo como, 31-32
 desconfianza, 185
 visualización de dominancia
 de encuadre genital, 155-56, 156
 postura de, 66-67, 125
 mirada hacia abajo, 182-83
 Eisenhower, Dwight David, 97
 posición del asiento eyector, 227
 Ekman, Paul, 162
 . emociones *Ver también* los sentimientos negativos; sentimientos positivos
 transmisora brazos, 109-10
 parejas separando a través, 87
 de la cara, 167-70
 dilatación de la pupila indicando, 179
 énfasis
 manos que carece, 226-27
 la honestidad usando, 224-25
 endorfinas, 41
 medio ambiente, la observación de, 7-10
 posición erecta, 230
 Europa, en los gestos, 202, 202-3
 acciones evasivas, 31
 exhalando, 41
 comportamiento parpadeo, 183-84
 ojo-bloqueo, 33, 177, 216
 FBI usando, 178
 systememploying límbico, 178
 como la comunicación no verbal, 3
 constricción pupilar / entrecerrando los ojos, 172, 172-75, 174-75
 indeseable protección de imágenes, 176-79
 cejas rebajado, 175
 planteado, 181-82
 el contacto visual, 216

el comportamiento del ojo-aleteo, 183-84, 216
 ojo-mirada comportamiento, 67, 182-83

comportamiento párpado, xii
los ojos
breve tacto de, 177
flash de ojo de, 179-82
lámpara de flash, 179, 180
comportamientos no verbales de 170-85,
sentimientos positivos que arrojaron, 179
rodando de, 199
la cara
Tacos de desaprobación a través, 198-99
manifestaciones emocionales de 167-70,
rubor facial / escaldado de, 198
la frente surcada de, 168, 195-97, 196
desafía a la gravedad de las conductas, 202-3
la felicidad reflejada en, 169-70
músculos relajados de 169-70,
sentimientos negativos expresados por, 167
comportamientos no verbales de 195-201,
la nariz de la quema, 197
la conducta que implica la pacificación, 45
póker, 56
tocar, 41
facebook, 48
expresiones faciales
engañosa, 56
Tacos de desaprobación en, 198-99
de incomodidad, 168
gesto de disgusto de, 200-201
que dificulta la interpretación de, 204
desde una perspectiva interesante, 166-67
señales mixtas de los, 203
lenguaje universal de, 165-66
sonrisa falsa, 187
como pantalla molestias, 216
sonrisa real v., 186-87
FBI. *Ver* Oficina Federal de Investigaciones
Oficina Federal de Investigaciones (FBI), 2, 178
. los pies / piernas, 54-55 *Véase también* foot comportamiento; las piernas
los movimientos de los niños de 55,

cooperativa / no cooperativa, 76-78
cortejo de pantallas, 71-74
desafía a la gravedad de las conductas, 63-65
alto confort de pantallas, 68-71
como parte del cuerpo honesto, 53, 55-57
impaciencia y, 59-60
enclavamiento de, 81, 81-83

chaflán con la pierna, 65-67
systemreaction límbico, 54-55
cambios en el movimiento de 78-80,
conducta no verbal que implica, 57-60, 170
alejándose, 60-61, 62, 78
respuesta de lucha
la supervivencia a través agresiva, 32-33, 176
del sistema límbico, 32-34
amenazas espaciales y personales, 33-34
dedo
apuntando, 139-41, 140
chasquido, 140
ojos flashbulb, 179, 180
la respuesta de vuelo
distanciamiento de los comportamientos no verbales, 31-32
del sistema límbico, 30-32
escapar de la amenaza, 30-31
el comportamiento del pie
niños y, 55
congelación, 80-81, 82
como señal de la intención, 61, 62
balanceándose / patadas, 79-80
romance y, 72-73
frente
fruncido, 168, 195-97, 196
frotamiento, 40
"Un modelo de cuatro dominio del engaño Detección: una alternativa Paradigmfor La entrevista," 209
Frank, Mark G., 230
respuesta de congelación
armbehavior como, 112
el comportamiento del pie y, 80-81, 82
del sistema límbico, 26-29, 158
manos congeladas, 157
encuadre genital, 155-56, 156

gestos. *Ver también*
microgestures
disgusto, 200-201
nose-up, 202, 202-3
lado ofensivo, 139-41
poderosa mano, 135
sabiendo viaje aceptable, 200
Gestos: El hacer y tabúes del Lenguaje Corporal en todo el mundo (Axtell), 140
El valor del miedo (Becker), 36
Gottman, Juan, 193
comportamientos que desafían la gravedad
de armas, 110-11

de la cara, 202-3
de los pies / piernas, 63-65
movimientos relacionadas con la gravedad, 110-11
"Conocimiento culpable", 209, 221-22
Hall, Edward, de 68 años
pantallas de la mano
brazos y restringidos, 157
de alta confianza, 147-50
de bajo nivel de confianza / estrés, 157-61
las manos
cambiantes de los comportamientos, 161-63
énfasis carente de, 226-27
congelado, 157
la celebración de, 138-39
cerebro humano y, 133-34
caricias de entrelazado, 158-59, 159
microexpresiones de, 161
sentimientos negativos creados por, 135-36
no verbales de 144-47,
gestos ofensivos de 139-41,
altavoces movimiento persuasiva de, 134-35
apariencia física de, 142-43
poderosos gestos de 135,
temblores y, 145-47
Steepling de, 147-50, 148, 226
sudar y, 143-44
pulgar de pantallas, 150-51
escurrido de, 149, 157-58
apretón de manos

político de, 137-38
poder de, 136-39
felicidad, 169-70
pies felices, 57-60, 170
la cabeza
movimientos de, 217
inclinación, 171
alta confianza
pantallas de mano, 147-50
comportamiento Steepling parte de, 147-50
pies felices como, 57-60, 170
de alto estatus individuos con, 151-52, 152
en el comportamiento no verbal, 35
morro arriba gesto, 202, 202-3
proveedor de Steepling, 149
pantallas mostrando el pulgar, 150-51
De orden superior cognición / memoria, 23-24

individuos de alto estatus, 120, 151-52, 152
Hitler, Adolf, 135, 207
tomados de la mano, 138-39
honestidad, 206-7
parte del cuerpo que refleja, 53, 55-57
énfasis utiliza en, 224-25
sistema límbico / Creación de cerebro, 23
efecto capuchas, 124, 124-25
abrazo, 48-49
seres humanos
indicios de malestar, 217-18
systemregulation límbico, 65
subconscientemente se inclina lejos de, 32, 90
sutil observación de, 17
cambios de comportamiento repentinos en 13-15,
pensamientos de, xii
cuerpo humano
mensajes no verbales de 17-18,
lenguaje silencioso de, xiv
pensamientos / sentimientos transmitidos por, 2
cerebro humano
conducta gobernada por, 50-51
manos matices sutiles y, 133-34
systemof límbico, XIV, 22-23
dilatación de la pupila y, 172-74
"Detector de mentiras humano", xii

conducta no verbal idiosincrásica, 12
impaciencia, 59-60
personas inocentes, 220
inseguridad, 155 puntos de vista, 166-67
señales de intención, 16
el comportamiento del pie como, 61, 62
La posición de arranque como, 66
caricias entrelazado, manos, 158-59, 159
enclavamiento de los pies / piernas, 81, 81-83
interacciones interpersonales, 4
respuestas de confort establecidos en, 209-10
el malestar se registre como tal, 213-18
pies de distancia de desplazamiento de, 60-61, 62, 78
conocimiento enriquecedor, 234
pacificación no verbales en, 218-22
interpretación, 204
entrevistas
zona de confort establecida en, 210-211
el malestar se registre como tal, 213-18
comportamiento párpado entiende en, nerviosismo xii en, 219

pacificación de comportamientos en, 37, 218-22
paciencia, 220
sincronía y, 211-13
isopraxism, 90, 212
conductas reflejadas a través de, 211
la supervivencia comunitaria a través, 27
apriete la mandíbula, 167-68
Jordan, Michael, 193
Kennedy, John F., 151
corchete de la rodilla, 62-63, 63
conocimiento, 209, 221-22, 234
kowtow posición, 96-97
Kulis, Joe, de 79 años
inclinándose lejos, 32, 90
respuesta de la pierna tiro, 79-80

las piernas. *Ver también* los pies / piernas
limpieza, 46, 46-47
cruce, 68-71, 69, 70, 73, 74
chaflán, 65-67
detector de mentiras, la vida xii, éxito en, 5
sistema límbico, 23-34
respuestas comodidad / incomodidad de 34-49,
exposición peligro limitado por, 118
ojo de bloqueo de, 178
pies / piernas de reacción, 54-55
respuesta de lucha de, 32-34
la respuesta de vuelo de, 30-32
congelar la respuesta de, 26-29, 158
comportamientos regulados por auténticos, 24
como el cerebro honesto, 23
seres humanos de regulación, 65
del cerebro humano, XIV, 22-23
las respuestas no verbales de 25-34,
difícil de reemplazar, 226-27
últimos sentimientos negativos de, 36
estrés / nerviosismo y, 144-45
torso protección frente a 107
los labios
la compresión de, 10-11, 187-89, 190
desapareciendo, 187-89, 188, 190
fruncidos, 11, 189-92, 191
mirando a otro lado, 182-83
baja confianza
pantallas de mano, 157-61
cejas rebajado signo de, 175
individuos de baja categoría y, 153-54, 155

tocar el cuello y, 159-60
en el comportamiento no verbal, 35
pantallas mostrando el pulgar, 153-54
las personas de bajo estatus, 153-54, 155
acostado
cerebro, 25
detectar, 207-8
el énfasis no es natural cuando, 224-25
el contacto visual durante, 216
manos congeladas y, 157
uniendo las manos cuando menos, 226
el contacto físico y, 215

restringir comportamiento durante, 82
como herramienta de supervivencia social, 208
MacArthur, Douglas, 97
MacLean, Paul, 22
McFadden, Martin, 18
memoria, de orden superior, 23-24
los hombres, que ajusta el lazo del, 42
mensajes, comunicación brazos, 116
microexpresiones, de manos, 161
microgestures, 162, 200-201, 201
el personal militar, 121
señales mixtas, expresiones faciales, 203
Morris, Desmond, 54, 75, 140
la boca, 185-95
cambios en el movimiento, 78-80
múltiple dice, 13, 83
morderse las uñas, 143, 197-98
la dilatación nasal ala, 197
el cuello
cubriendo hoyuelo de, 38, 39
la felicidad reflejada en, 169-70
No cubre, 160
comportamientos pacificadores que implica, 42-43, 43
tocar, 40, 44, 159-60
sentimientos negativos, 36
los brazos hacia abajo para, 110-11
se enfrenta a expresar, 167
Manos que crean oculto, 135-36
la compresión del labio indicativo de, 187-89
de acicalarse, 141-42
tortuga efecto demostración, 106
neocórtex, 22
la capacidad de la falta de honradez, 25
De orden superior cognición / memoria realizada por, 23-24

nerviosismo, 219
imágenes neuronales, xii
Nixon, Richard, 184, 207
no cooperativos pies / piernas, 76-78
comportamientos no verbales

en el engaño, 205-6, 223-25, 226-30
definir, 2-5
distanciamiento, 31-32
de los ojos, 170-85
de la cara, 195-201
pies / piernas, que participan en 57-60, 170
de las manos, 144-47
alta confianza baja / en, 35
idiosincrásica, 12
comunicaciones interpersonales utilizando, 4
de la boca, 185-95
pensamientos de la gente descifrados a través de signos, XII de 233-34,
el estrés está representada a través, 29
sincronía en, 211-13
universal, habla de, 10-11
parte superior del cuerpo, 86-106
el estilo al caminar importantes como, 76
la comunicación no verbal
. Noncomfort comodidad v, 15
comprensión contextual de observación, 8-10
decodificación, 6
decodificar diez mandamientos de 7-17,
frecuencia de parpadeo y, 183-84
ojo de bloqueo como, 3
falsa / engañosa, 15
cuerpo humano ya que emiten, 17-18
sistema límbico respuestas de 25-34,
los jugadores de póquer de entender, 6
aprendizaje exitoso, 5
narra, 4
la nariz
la quema de, 197
tacto de, 222
arriba gesto de, 202, 202-3
observación
del lenguaje corporal / medio ambiente, 7-10, 55-57
concertada / contextuales, 8-10
de los seres humanos, 17
gestos ofensivos, de las manos, 139-41
orbicular de los párpados, 186-87

comportamientos pacificadores, 34-49
 malestar y respuestas, 218-22
 de la cara, de 45 años
 directrices de 49-50,
 aumento del uso de 219
 en las entrevistas de investigación, 37, 218-22
 limpieza pierna como, 46-47
 del cuello, 42-43, 43
 de autoadministrado cuerpo-abrazo, 48-49
 estrés ligado a, 50
 experiencia mortal seguido por, 35-37
 tipos de, 39-42
 como ventilador, 47-48, 49
 de las mujeres, 38-39
 posición de la palma hacia arriba, 228
 paciencia, en las entrevistas, 220
 muestra pensativo, 225
 personalidad, borderline, 129
 espacio personal, 33-34
 feromonas, 197
 apariencia física, 100
 de las manos, 142-43
 acicalarse y, 101
 el contacto físico, la mentira y, 215
 cara de póquer, 56
 los jugadores de póquer, 6
 oficiales de policía, 122
 apretón de manos de los políticos, 137-38
 sentimientos positivos
 los brazos hacia arriba para, 110-11
 ojo que muestra comportamientos, 179
 flash de ojo se presentan, 179-82
 flashbulb ojos que muestra, 179, 180
 depredadores
 el contacto visual de, 216
 la velocidad de marcha / dirección de, 77
 de acicalarse, 101, 141-42
 marcas de presión, 114
 el hombre primitivo, 27
 cuestión problemática, 11
 profesionales, 207-8
 protección de torso, 92

proxémica, necesidades espaciales, 68
 cuestiones de proximidad, 75
 vuelo psicológica, 161-62

"La posición pugilística," 197
dilatación de pupila
la información visual del cerebro aumentó de, 172-74
factores que intervienen en, 181
emociones positivas indicadas por, 179
constricción pupilar, 172, 172-75
labios fruncidos
causando el desacuerdo, 189-92, 191
causando asunto problemático, 11
las cejas levantadas, 181-82
"La construcción de relaciones," 209-10
sonrisa real, 186-87, 187
Reesam, Ahmed, 24
Reeser, Marc, 173
postura regia, 117
armbehavior contenida, 115
comportamiento de restricción, 82
movimiento restringido, 112-15
risorio, 187
rogatorias posición, 227-29, 228
balanceo de los ojos, 199
romance, 72-73
ojos errantes, 183
fuerza de seguridad, 154
autocontención, 112
placer sensual, 127
"Agitar y esperar", enfoque, 75
temblor de las manos, 145-47
blindaje comportamientos, de los niños, 94
ladrones de tiendas, 115
hombro
aumentando, 105-6
encogimiento de hombros, 104-5, 105, 230
signos
de las respuestas de confort, 182-83, 211-13, 212
de las respuestas de malestar, 213-18

de baja confianza, 175
de la conducta no verbal, 233-34
de estrés, 197-98
lenguaje silencioso, xiv "conocimiento de la situación," 8-10
sonreír
barómetro, 186
falso, 186-87, 187, 216
líneas, 196-97
reales, 186-87, 187
la burla, 192, 192-93

la armonía social, 89, 132
interacciones sociales, 31
herramienta de supervivencia social, 208
la sociedad, 206-7
estatus socioeconómico, 129
los sonidos, las 45
necesidades espaciales, 68
altavoces
movimiento de la mano de, 134-35
mirando lejos de, 182-83
comportamiento chaflán, 101-3, 102
tendido, 229-30
estrabismo, 168, 174-75
diferentes significados de, 176
como el ojo-bloqueo, 172, 172-75, 174-75
La posición de arranque, 65, 66
Steepling, mano, 148, 149
comportamiento alta confianza de, 147-50
mentirosos que utilizan menos, 226
estómago, malestar, 96
estrés
y la falta de honradez, 208
posición del asiento eyector indicativo de, 227
el modo bajo, 80-81, congelar 82
pantallas de mano, 157-61
pecho agitado durante, 103-4
aislamiento de causas de, 222
apriete la mandíbula indica, 167-68
systemand límbico, 144-45
morderse las uñas signo de, 197-98
que muestra el comportamiento no verbal, 29
Pacificar el comportamiento vinculado a, 50
signos de, 197-98

las mujeres frente a 44,
bostezo causada por, 45
estudiantes / profesores, 2
horquilla esternal, 38-39, 42, 43
decisión del Tribunal Supremo, 18-19
supervivencia
herencia animal de, 25-26
comunal, 27
golondrinas, duro, 217
manos sudorosas, 143-44
sincronía
los niveles de confort y, 223-24
en los comportamientos no verbales, 211-13

tatuajes, 129
profesores / estudiantes, 2
dice. *Ver también* múltiples dice
ojo de bloqueo como, 178
múltiple, 13, 83
de la conducta no verbal, 10-11
de las comunicaciones no verbales, 4
restringido armbehavior como, 115
universales, 10-11
diez mandamientos, no verbal
comunicaciones, 7-17
exhibiciones territoriales, 65-67, 102
de los brazos, 119-31
los brazos extendidos en, 126
engaño y, 229-30
cambios significativos en 128,
imperativo territorial, 68
Terry v. Ohio, 18-19
pensamientos / sentimientos, 2, 182
experiencia amenazante, 30-31, 35-37
muestra el pulgar
alta confianza en, 150-51
inseguridad en, 155
la poca confianza en, 153-54
empate, los hombres de ajuste, 42
dedos de los pies, apuntando hacia arriba, 64
pantallas lengua, 193-95, 195
el torso

adornos, 98
dejando al descubierto, 103
arco, 95-97
comportamiento de respiración y, 103-4
adornos, 97-100
magra, 86-87, 90
systemprotecting límbico, 107
proteger, 92
escudo, 91-95
ensancha, 101-3
verdaderos sentimientos reflejados por, 85
viajes, 200
verdad
del lenguaje corporal, 4
cooperación no equipara a, 221
la sociedad que funciona en, 206-7
el torso que refleja, 85
"Efecto de tortuga", 29, 30, 106

imágenes indeseables, 176-79
Estados Unidos, 198-99
lenguaje universal, 165-66
parte superior del cuerpo, 86-106
U invertida, 188-89
el ventilador, 47-48, 49
ventral negación / fronting, 88-91
ventral lado, la presión en marca, 114
altercado verbal, 33
voz, 217
Vrij, Aldert, 226
para caminar
diferentes estilos de 75-76,
comportamientos no verbales en, 76
depredadores velocidad / dirección del, 77
Walters, Barbara, 79
señal de aviso, 14
retirada, de las armas, 111-12
mujer

página 189

pacificación de comportamientos, 38-39
Las reacciones de estrés de los 44,
escurrido, las manos, 149, 157-58
bostezo, 45
cigomático mayor, 186-87

página 190

Sobre los autores

Por veinticinco años, **JOE NAVARRO** era un agente especial del FBI contrainteligencia y el supervisor especializada en la comunicación no verbal. Un conferenciante frecuente, que es miembro de la facultad adjunta de Universidad de Saint Leo y el FBI. **MARVIN Karlins** recibió su Ph.D. en psicología de Universidad de Princeton y es profesor senior de gestión de la Universidad del Sur de Florida. Él es el autor de veintitrés libros y más recientemente colaborado con Joe Navarro sobre *Phil Hellmuth Presentes Leer 'Em y Reap*.
WWW.JNFORENSICS.COM
Visita www.AuthorTracker.com for información exclusiva de su autor favorito HarperCollins.

página 191

TAMBIÉN CON NAVARRO BYJOE MARVIN Karlins

Phil Hellmuth Presenta Read 'Em y Reap

página 192

créditos

Cubra el diseño de Victor Mingovits para Mucca Design
Las fotografías de Joe Navarro de Mark Wemple

página 193

Derechos de autor

LO QUE TODO cuerpo está diciendo

. Copyright © 2008 por Joe Navarro. Todos los derechos reservados bajo

Internacional y las convenciones de copyright Panamericanos. Por el pago de las tasas exigidas, usted tiene

ha concedido el derecho no exclusivo, no transferible para acceder y leer el texto de este libro electrónico situ

pantalla. Ninguna parte de este texto puede ser reproducido, transmitido, cargado hacia abajo, descompilar, invertir

ingeniería, o almacenada o introducida en cualquier sistema de almacenamiento y recuperación de información, en cualquier forma

o por cualquier medio, ya sea electrónico o mecánico, conocido o inventado, sin la

el permiso expreso y por escrito de HarperCollins libros electrónicos.

Mobipocket Reader de marzo de 2008 ISBN 978-0-06-164487-0

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

página 194

página 195

Acerca del Editor

Australia

HarperCollins Publishers (Australia) Pty. Ltd.

25 Ryde Road (PO Box 321)

Pymble, NSW 2073, Australia

<http://www.harpercollinsebooks.com.au>

Canadá

HarperCollins Publishers Ltd.

55 Avenue Road, Suite 2900

Toronto, ON, M5R, 3L2, Canadá

<http://www.harpercollinsebooks.ca>

Nueva Zelanda

HarperCollinsPublishers (Nueva Zelanda) Limited

PO Box 1

Auckland, Nueva Zelanda

<http://www.harpercollinsebooks.co.nz>

Reino Unido

HarperCollins Publishers Ltd.

77-85 FulhamPalace carretera

London, W6 8JB, Reino Unido

<http://www.uk.harpercollinsebooks.com>

Estados Unidos

Tabla de contenido

[Prólogo: Veo lo que usted está pensando](#)

[Expresiones de gratitud](#)

[Uno](#)

[El dominio de los secretos de la comunicación no verbal](#)

[Dos](#)

[Nuestro legado viviente límbico](#)

[Tres](#)

[Consiguiendo una ventaja en el lenguaje corporal: no verbales de los pies y piernas](#)

[Las cuatro](#)

[Consejos torso: no verbales del torso, caderas, pecho y hombros](#)

[Cinco](#)

[El conocimiento objetivo a nuestro alcance: no verbales de las armas](#)

[Seis](#)

[Conseguir un apretón: no verbales de las manos y dedos](#)

[Siete](#)

[Lona de la mente: no verbales de la Cara](#)

[Ocho](#)

[La detección del engaño: Proceder con Precaución!](#)

[Nueve](#)

[Algunas Consideraciones finales](#)

[Bibliografía](#)

[Términos de búsqueda](#)

[Sobre los autores](#)

[Otros libros de Joe Navarro con Marvin Karlins](#)

[créditos](#)

[Derechos de autor](#)

[Acerca del Editor](#)