

LOS DANZANTES INDUSTRIA CULTURAL
Personería Jurídica 0289 del 25 de agosto de 1987

Memoria
9°
**FORO-TALLER
INTERNACIONAL
DE EXPERTOS
EN DANZA FOLKLÓRICA**

Julio 2 al 6 de 1997 - Funza (Cundinamarca)



HOMENAJE

Maestro Jacinto Jaramillo

Talleres:

*Danzas del Estado de Guerrero:

Maestros: Verónica Hernández y Alejandro Bovadilla (México)

*Danza y pasillo:

Maestros: Yolanda Arias y William Barreto (Colombia)

*Idioma Corporal:

Maestra: Luz Mery Cardona (Colombia)

1. DESCRIPCIÓN DEL EVENTO.

1.1. El evento se realizó durante cinco días desde el miércoles 2 al domingo 6 de Julio en las instalaciones de la Abadía de las Hermanas Juanistas, ubicado en la ciudad de Funza, Cundinamarca, como en la Ciudad de Santafé de Bogotá. Los Danzantes, Industria cultural, organizo y financio este Foro-Taller con los ingresos obtenidos de las inscripciones e los participantes.

1.1.1 Comité organizador

Cesar Monroy
Luz Mery Cardona
Juan Carlos Meneses
Mario Alejandro Monroy
Mónica Monroy
Marcela Monroy
Ricardo Monroy



2. DIRECTORIO DE PARTICIPANTES

MAESTROS EXPOSITORES

Alejandro Bobadilla Castro

Actividad : Bailarín

Maracaibo # 104 Fracc. Las Américas Naucapan Edo México
México D.F.

Verónica Margarita Aguilar Hernández

Actividad : Bailarina

México D.F.

William Barreto Murcia

Actividad : Bailarín y músico

Manizales

Yolanda Arias Gómez

Actividad : Danza y teatro

Manizales

Luz Mery Cardona

Los Danzantes.

ASISTENTES

Antioquia

Carmenza Sierra Hernández

Bailarina de danza contemporánea

Profesora E.P.A.

Medellín

Luis Fernando Ospina Cano

Bailarín, músico y docente E.P.A.

Medellín

Atlántico

Carmen Matilde Jaramillo Cortés

Profesora de danza

Barranquilla

Evaristo Antonio Rolando Cervantes

Director ejecutivo Instituto Municipal de

Cultura

Soledad

Lucy Vengoechea Zaracha

Instructora de danza

Soledad

Miriam Esther Cerra Suarez

Coordinadora cultural y folklórica

Soledad

Boyacá

Ligia Zaraza Forero

Instructora danzas (Colegio Pio M.

Tutazá)

Duitama

Córdoba

José Heriberto Mosquera P.

Profesor de educación artística

Ayapel

Rita Maria Andocilla Peinado

Directora Grupo Municipal Cereté

Montería

Robespeare Melano P.

Maestro en artes plásticas

Colegio Departamental Simón Bolívar

Planeta Rica

Guajira

Carmen Ibarra Campo

Danzas folklóricas
Riohacha

Guanía

Olga Fayr Gutiérrez Cárdenas
Instructora de danza
Casa de la Cultura
Puerto Inírida

Meta

Críspulo Hernández Pedraza
Educación artística. Danza
Guamal

Luis Alberto Rodríguez Medina
Director Academia folklórica de Granada
Granada

Nariño

Luis Antonio Erazo Caicedo
Director Grupo de Danzas Folklóricas
"CESMAG"
Pasto

William Reyes
Dirección en danza
Pasto

Quindío

Jorge Hernán Caro Hincapié
Coreógrafo
Calarcá

Santa Fe de Bogotá D.C.
Arquimedez Perlaza Vásquez
Director Grupo "Son del Pacífico"

Carmen Leonor Silva de Correal
Maestra de danza

Carmen Rosa Macías Jiménez
Psicopedagoga

Clara Inés Macías Jiménez
Investigadora derecho cultura

Edilberto Ortiz Valencia
Maestro de danzas y artes plásticas

Fernando Urbina Chuquín
Director y coreógrafo

Henry Castro Castillo
Fundación Cia. Danzas "Llamarada"

Humberto Becerra
Profesor de baile popular

John Martín Cordero Peralta
Bailarín Profesor de Ballet y Flamenco

Jorge Enrique Gómez Garavito
Coreógrafo y diseñador

María Eugenia Zambrano Serrano
Profesora en danza

María Paola Rojas Mejía
Estudiante de ballet

Marta Isabel García Moreno
Danzas "Puerta del Sol"

Mónica Fernanda Chiquillo Fernández
Danza-teatro

Rosaura Torres de Moreno
Profesora de danzas folklóricas

Zaida Castro Guzmán
Bailarina, docente en danza y teatro

Santander

Jesús Saavedra Suárez
Director cultural
Bucaramanga

Nancy García Pérez
Danzas
Ocaña

Tolima

Dagoberto Díaz Guzmán
Danzas Escuela de danzas folklóricas
"Ciudad Musical"
Ibagué

Valle

María Esperanza Ríos
Danzas (Directora) Docente Lúdica
Cali



3. Memorias

MAESTRO JACINTO JARAMILLO

BIOGRAFÍA

Pocas personas en Colombia se podrían jactar de haber descubierto lo que descubrió Jacinto Jaramillo. Él afirmaba sin vacilación ninguna: "Yo fui el descubridor de la belleza nacional". Y Jacinto no sólo la descubrió, sino que también se la inventó. Poeta y bailarín, pintor y coreógrafo, a través de su obra se dedicó a explorar la esencia de esa belleza nacional. Y para Jacinto la belleza nacional radicaba en el pueblo y no en las oligarquías.

A través de nuestro folklore, Jacinto encontró las raíces de todo un pueblo sediento por beber del manantial de nuestros ancestros. Y para Jacinto Jaramillo, nuestros ancestros eran de color negro, cobrizo y blanco. Mestizos como la tierra después de la lluvia, del color de los lechos de los ríos turbulentos y bellos como los atardeceres de la selva. La obra multifacética de Jacinto Jaramillo es un legado para que el pueblo colombiano se entienda a sí mismo.

Humanista como sólo un paisa con espíritu de montaña y corazón andariego podría serlo, Jacinto solía decir: "Sin justicia no habrá paz en Colombia". Y Jacinto Jaramillo entendía que la violencia colombiana era la hija adoptiva de cinco siglos de injusticias acumuladas. Por eso en sus pinturas se burlaba de los ricos y de su sistema con hedor a vaso de noche mal lavado. Amante de las mujeres y de las flores bellas, reflejaría también esto en sus cuadros, así como su poesía y su visión del mundo. "Pintar para mí es una necesidad biológica", afirmaba Jacinto y cuando se burlaba de los generales de la patria, decía: "Yo detesto todos los ejércitos del mundo, creo en el ejército libertador de cada pueblo. Por eso mi amor por el primer hombre de América, Simón Bolívar. Pero ahora estamos en las mismas, se murió él y siguieron las guerras civiles. Yo no odio a nadie. El no querer no es odiar. El no respetar no es odiar. Tengo pocas cosas de qué arrepentirme". Y con la natural picardía del paisa, se burlaba no sólo de la vida, sino hasta de la muerte: "Si yo creyera que hay un cielo...pero ya no estoy creyendo. A mí me decían cuando estaba chiquito: 'Dicen que en el cielo venden natilla y están los marinillos allá que chillan'. Yo no creo en el milagro, el milagro no existe y los que creen en el milagro están preparados para creer en el milagro. Los mitos son los que separan los países, unos creen en Cristo, otros en Mahoma...

Y Jacinto confesaba su vida hasta lo profundo del alma: el amor. "Me preguntó una vez alguien, ¿Jacinto usted es feliz? En el amor no fui feliz porque la mujer que más quise no quiso casarse conmigo". A pesar de eso, tuvo dos hijos, una de ellas la conocida Isadora Norden, además de cientos de hijos adoptivos: Todos los alumnos que aprendieron con él la belleza del baile. Una vez alguien dijo de Jacinto: "Jacinto está creando algo que dejaron morir aquí. Está cuidando la cultura nacional". Y por ese otro amor, el amor al pueblo, Jacinto era inmensamente feliz. Él afirmaba: "Yo vivo rodeado de la amistad, de la ternura del pueblo de la comprensión".

En materia de política, Jacinto Jaramillo fue un crítico acérrimo de los gobiernos oligárquicos que ha sufrido Colombia desde la independencia misma. "El gobierno vende los venenos. Las amapolas estaban quietas y los de arriba decidieron que el negocio era vendérselo a los gringos. Aquí no queda sino el 30. El 70 se queda allá. ¿Usted conoce la canción de la amapola? Reina del campo amapola...aquí buscan la paz, pero la paz es una resultante de la justicia, el que diga lo contrario es que es tontico o un avivato o las dos cosas. Mientras haya una injusticia no habrá paz. Las drogas nos las traen los Estados Unidos, las armas vienen de Francia y de Estados Unidos. Eduardo Santos mandó a bombardear a los indígenas...y uno tiene que callarse. El día que yo me muera si alguno va a decir esta cabeza...¿para qué? Para ver por qué demonios este tipo le llevó la contraria a medio mundo.

Porque éste no fue un hombre normal como todos nosotros, tengo fe en que algún día se enamoren como la verdad que es muy bella. Que es como una pareja desnuda. El hombre sólo es un animal. Más inteligente que todos, pero eso es todo". Y ése era Jacinto Jaramillo, en sus propias palabras, un paisa con corazón de carriel, arriero del alma de cuya boca sólo se oyeron verdades y para quien el verdadero pecado era la mentira. Y por no haber querido vivir en pecado, los libros de historia hoy quieren relegarlo a la peste del olvido.

Taller: Danza y Pasillo

Maestros: Yolanda Arias y
William Barreto (Colombia)

DANZA :

Reconstrucción basada en información directa del municipio de Pácora (Caldas). Tiene orígenes en la danza y el danzón cubanos, piezas de cuadros que se bailaban a finales del siglo pasado.

La formaban hasta veinte parejas provistas de arcos y flores... y sus movimientos se ajustaban al compás de la habanera.

Ejercicio previo al paso de la rutina:

Con los pies en posición normal, levantar alternadamente los talones, lo cual va acompañado de leve flexión de rodillas y el torso erguido.

El paso de rutina es: como el ejercicio anterior pero moviendo todo el pie que se levanta suavemente y vuelve a apoyar. El peso del cuerpo queda entonces en los metrazos.

El paso básico se ejecuta retrocediendo o avanzando y siempre el pie que se desliza por el piso lo debe hacer de manera fluida manteniendo un mismo nivel sin que se salte en ningún momento.

Se inicia la danza con:

1. Paseo: Hombre y mujer, uno al lado del otro avanzan en diagonal marcando el acento con una flexión de rodilla más pronunciado y con el paso anteriormente descrito.
2. Saludo: Frente a frente venias.
3. Paseo circular: Forman un círculo amplio hasta un costado del escenario y el paso va así:

Hombre avanza	:	Pie derecho adelante. Izquierdo – derecho – izquierdo avanza.
Mujer retrocede	:	Derecho atrás Izquierdo – derecho – Izquierdo retrocede.

4. Codos: En sentido opuesto y unidos por los codos. Hombre y mujer giran en un mismo lugar.

5. Valseos: el paso básico se ejecuta derecho – derecho, izquierdo – izquierdo.
6. Ala: La pareja en el centro avanza y retrocede hacia delante en pequeñas diagonales – derecha – izquierda – izquierda – derecha para terminar con una venia.
7. Arrodillada: Mujer gira alrededor del Hombre mientras, éste permanece apoyando rodilla derecha en el piso y la otra pierna flexionada.
8. Careo: Hombre y mujer frente cada uno realiza un circula hasta quedar nuevamente en el puesto de partida.
9. Latigazo: En ocho compases después del careo.
10. Espejo: Leve saludo frente a frente con brazos derecho sostenidos sobre la cabeza.
11. Paseo Final: Utilizado para finalizar la danza en forma lineal.

PASILLO:

Baile de salón que en la región andina colombiana aparece en la segunda mitad del siglo XIX. Se deriva del Vals Europeo, del cual toma su forma característica de los Valseos. Para convertirse en danza ágil, y de gusto popular, fue necesario que al final de la pieza (que normalmente duraba un tiempo considerable), los músicos aceleraran el ritmo creándose la "Capuchinada", gracias a lo cual se originó el pasillo fiestero.

Es un baile de agarre, puesto que gran parte de la danza se ejecuta estando la pareja cogida. Las figuras que se presentan corresponden al municipio de Pácora (Caldas).

Pie derecho adelante, levemente elevado el talón, pie izquierdo en el piso. Luego ambos pies con talones un tanto elevados.

Para, posteriormente pie izquierdo adelante con talón elevado y pie derecho en el piso.

El pie que va adelante marca el acento. Las rodillas presentan una leve flexión y el torso va completamente erguido, brazos relajados.

Las figuras básicas son:

Paseillos

Paseos circulares alrededor del escenario hasta llegar al punto de partida. Estos pueden ser simples o con vueltas, es decir, avanza la pareja, pero el hombre le va dando giros a la mujer.



Valseos:

1. Laterales: Desplazamientos lineales, brazos extendidos.
2. Circulares: Tiene dos modalidades:
 - La pareja gira y con los brazos extendidos tratan de tocar el piso alrededor del escenario.
 - El hombre obliga a la mujer a doblar hacia atrás la espalda; con el impulso, ella retrocede, mientras el hombre avanza. Este valseo también se hace alrededor del escenario hasta llegar al punto de partida.

Rodeos:

Normalmente es el hombre quien hace girar a la mujer en relación a el con fuerza y velocidad. Cabe anotar que la mujer gira con el cuerpo totalmente relajado.

En otras figuras hombre y mujer, se liberan proponiéndose juegos de imitación con sus brazos.

- Gallinazo: La pareja aletea fuertemente, ella va adelante no dejarse agarrar. El va detrás y su interés es agarrarla para un valseo. Se hace un círculo o semicírculo.

Remolino – torbellino: ambos juegan a enrollar y desenrollar hilo, uno frente al otro.

- Gancho cintura: Frente a frente hombre y mujer se toman por la cintura. Giran en el puesto y luego se separan con mas giros; uno hacia proscenio y otro hacia foro, para luego repetir la figura en sentido contrario.



Taller: Jarabe Tapatío y Sones de Tixtla, Guerrero.

Maestros: Verónica Hernández y
Alejandro Bovadilla (México)

JALISCO:

El estado de Jalisco, se encuentra con fronteras de Colima, Michoacán, Guanajuato, San Luis Potosí, Aguascalientes, Zacatecas, Durango y Nayarit. Los nacidos en Jalisco, siempre han tenido fuertes ligamentos con esas otras áreas y las fronteras jaliscienses se encuentran abiertas a la influencia de los estados circundantes.

La capital de Jalisco, Guadalajara, ha sido un centro propiamente desde la era de Cortés y de tal forma, una sede de la sociedad europea y del control político.

El estado se puede dividir en tres regiones con Guadalajara como centro:

Hacia el este, están los llamados altos de Jalisco o El Bajío, que es parte de la planicie central. La gente de ahí tiene una rica herencia española.

Hacia el oeste, la tierra da al mar. Es la región de la costa. Esta circundada al norte por Ameca y al sur por Tecalitlán.

Duro y escarpado, el terreno montañoso ofreció refugio a los indios que huían de los españoles y han vivido ahí desde entonces.

Los bailes populares de este estado presentan influencia indígena, negra y española principalmente. Fueron parte de la creación del pueblo mexicano que hizo alarde de sus facultades para innovar (algunas veces satirizando), a resaltar aquello que les parecía digno de perpetuarse, como parte de sus costumbres y tradiciones que poco a poco se fueron haciendo mas hondas.

Los sones jaliscienses son melodías populares, espontáneas, cantables y bailables. Son innumerables y poseen una belleza melódica inconfundible.

Su origen puede localizarse en la fusión de bailes españoles como la seguidilla, el Fandango, los boleros, Zarabandas, Semillones y Peteneras de origen español y bailes indígenas nahoas.



El lugar en donde el son tomó carta de ciudadanía mexicana es Cocula (Jalisco), ya que la armonía rítmica y los contratiempos que ahí le imprimieron, expresaban con vigor las características de nuestra raza.

Jarabe Tapatío

Es un baile de pareja donde también se maneja el coqueteo; por lo tanto no tiene movimientos coreográficos mas los que se desarrollan con la misma (ocupando un espacio cada pareja).

- Inicia con giro del hombre a la mujer por derecha, separándose de frente a frente.
- Sigue acercamiento iniciando derecha y terminando izquierda con punta atrás (beso). Esto 4 veces.
- 16 zapateados de 3 (Golpe con acento derecha, una izquierda y una derecha; (Continúa) acento en izquierda, derecha, izquierda; 16 veces).
- Con las siguientes lazadas se cambia de lugar por el lado izquierdo frente a frente y regresa por derecho, estas son 6 con 3 cepilleos.
Paso: Golpe izquierda y laza derecha.

- Sigue zapateado de puntas.
- Tijeras cortas.
- Paso de tornillo.
- Borracho
- Cuchillos.
- Tijera larga, al final arrojo del sombrero.
- Gira mujer con punteados alrededor del sombrero y el hombre con su paso cepillado lateral.
- Hombre pasa su pierna derecha sobre la mujer agachada; al levantarse recoge el sombrero.
- Diana final.

SONES DE TIXTLA, GUERRERO

Tixtla, es un pueblo que fue fundado por las nahuas, tiene un clima templado, y se encuentra al noreste de Chilpancingo.

Los sones de tarima de Tixtla, son derivados de los llamados "Sones De Artesa", que fueron bailados antiguamente en Tecuanapa por negros, y más tarde en Cruz grande y Ometepepec.



Se llaman sones de artesa porque en otros tiempos se bailaban sobre una canoa típica de este nombre, donde salían a pasear los habitantes de Acapulco y otras zonas costañas de Guerrero. La costumbre era colocar la artesa boca abajo, sobre la tierra, pero apoyada en unos soportes especiales para darle firmeza, estabilidad y resonancia.

En las grandes festividades era costumbre seleccionar la mejor artesa y adornarla en uno de los extremos con una cabeza de toro, pescado, caballo, y otro animal, la cual era tallada hábilmente por los lugareños, solamente una pareja bailaba en cada artesa, haciéndolo descalzos, porque la característica es el taconeo que tiene una resonancia tan especial, que nos hace evocar al redoble del tambor africano.

Acompañan estos sones indistintivamente, los llamados “Chiles Fritos” o instrumentos de cuerda.

El “Chile frito”, es una pequeña banda de instrumentos de viento que tocan en una forma muy característica y especial, en la que tiene un papel predominante la tambora.

Las evoluciones son espontáneas a discreción de cada pareja y muy limitadas debido al corto espacio que tiene para moverse.

Hacia el año de 1940 se dio un trasplante de estos sones de Artesa de Cruz Grande de Tixtla, mandaron a llamar al jefe de la danza para que les enseñara los sones. Lógicamente, cambio el carácter de estos debido a los factores geográficos y socioeconómicos. Desde ese entonces a nuestros tiempos, la artesa ha ido degenerándose, siendo ahora muy común construirla en forma de cajón-

En relación con los sones de Tixtla Guerrero, los movimientos básicos, son los cambios que se hacen a libertad y creatividad del hombre, que es el que lleva el mando con “palicate”, tanto el hombre como la mujer lo llevan en la derecha.

Taller: Idioma Corporal

Maestra: Luz Mery Cardona (Colombia)

LOS TERRITORIOS Y LAS ZONAS

Delimitado por la frontera física de la piel, el cuerpo se desplaza en el espacio y, al encontrar otros cuerpos, adopta una posición propia en el mismo.

Aunque no es consciente de ello, el hombre administra el espacio que le rodea.

ZONA Y DISTANCIA

Konrad Lorenz y Edward Hall fueron los primeros en descubrir que el espacio en torno al ser vivo no es neutro. Al contrario, hay zonas que lo dividen, de forma invisible, y esta subdivisión es común a todas las personas, sin distinción de edad y sexo. Como máximo se pueden observar variantes de tipo antropológico: los árabes utilizan con mayor frecuencia la zona íntima y afectiva; los norteamericanos, en cambio, se comunican a menudo en los límites de la zona "social".

El individuo se desplaza con una parte de espacio unido a él, una especie de burbuja invisible, constituida por auténticos círculos, en los cuales penetra, y de los cuales sale según una lógica muy precisa. En otras palabras, cada persona utiliza el espacio que le rodea, colocándose en cuatro zonas distintas: son las zonas llamadas *íntima*, *personal*, *social* y *pública*.

- **LA ZONA INTIMA:** es la zona afectiva por excelencia. Es aquella que se extiende desde el punto en que nos hallamos hasta el punto alcanzado por nuestro brazo estirado, teniendo el codo en contacto con el cuerpo. En esta zona podemos incluso apoyar las manos en los hombros de otro, en su cintura hasta abrazarle.

Precisamente hallándonos en esta zona, podemos observar mejor los ojos de nuestro interlocutor, sentir su respiración y expresar emociones. Esta es la zona de seguridad por excelencia, demasiado limitada para que en su interior se puedan llevar a cabo agresiones por sorpresa. En efecto, para realizar un acto agresivo para dar un golpe, es preciso retroceder y salir de la zona íntima. Además, la

expresión facial de quien esta a corta distancia de nosotros es fácil de controlar.

La costumbre de los negros americanos de saludarse dentro de esta zona íntima, cogiéndose respectivamente los brazos, es un comportamiento residual del comportamiento social de las tribus nómadas que con este gesto podían sondear las intenciones pacíficas o belicosas de un grupo.

- **LA ZONA PERSONAL:** Es la zona de nuestra influencia “física” en el mundo, correspondiente a la zona que se extiende hasta el punto al que llega nuestro brazo estirado. Mas allá de este límite, necesitamos prolongaciones, instrumentos que nos permitan extender nuestra influencia.
- **LA ZONA SOCIAL:** Cuando dos individuos se aproximan, sus respectivas zonas personales se unen: esta es la zona social, es decir, la suma de dos zonas personales.
- **LA ZONA PÚBLICA:** Es la enorme zona que se sitúa mas allá de zona social.

La Elección De La Zona Y Sus Mensajes:

Mediante la elección de la zona de la distancia, comunicamos algo de nuestro comportamiento y de nuestras intenciones.

Todos nosotros tenemos, según la personalidad, una zona a la que damos preferencia y en la que nos situamos espontáneamente. Hay quien transmite solo en la zona íntima, apretando el brazo y el hombro del interlocutor, como si siempre necesitase un contacto físico, y quien, en cambio, se siente a gusto solo en la zona social o pública, y retrocede instintivamente tan pronto como se intenta penetrar en la zona íntima o en la personal, como para protegerse de posibles intrusiones.

Así pues, se puede decir que:

1. Cuanto más se aleja un individuo de alguien, desplazándose hacia la zona pública, mas se distancia de él.
2. Cuanto mas se acerca a su interlocutor, hasta entrar en la zona íntima, mas se esfuerza instintivamente por reducir las distancias, cargando su mensaje de un componente afectivo mas que racional.

Aunque también se pueden enviar mensajes de este tipo, permaneciendo sentado, escogiendo por ejemplo, un asiento en lugar de otro, alejando o acercando la silla respecto al interlocutor, cuando estamos de pies es cuando estos mensajes resultan mas evidentes. En efecto, cuando estamos de pie podemos desplazarnos, cambiar de zona, movernos de un círculo al otro. ¿Qué desplazamientos, aunque sean mínimos, realiza nuestro interlocutor?. A menudo se trata de movimientos realizados deslizando los pies, poco a poco, precedidos de un desplazamiento del peso del cuerpo de un lado al otro.

Además la menor duda respecto a quien tenemos delante se traduce en una especie de baile, hecho de cambios constantes de la zona de comunicación. A menudo, quien se comporta de la forma descrita, trata de confundir, en efecto, los cambios de zona impiden al interlocutor, interpretar adecuadamente, de forma clara, el mensaje transmitidos.

En cualquier caso, tanto si elige la zona íntima como si opta por la pública, el individuo envía señales, se comunica continuamente.

Millones de individuos se ponen en contacto cada minuto del día en el mundo, cada uno con su historia y su bagaje de vida. Es como si cada uno de ellos intentase hacer fluir incesantemente, energía desde sí mismo hacia los demás y viceversa.

Se han escrito miles de libros y artículos sobre la forma en que pájaros, peces y primates delimitan y defienden sus territorios. Hace pocos años, se descubrió que también el hombre tenía sus territorios personales. Una vez estudiado el fenómeno y extendidas sus consecuencias, pudo profundizarse en la comprensión de la propia conducta tanto como en la de la ajena.

Asimismo, las reacciones de las personas en situaciones cara a cara pudieron empezar a predecirse con mas facilidad.

Un país es un territorio claramente definido por sus fronteras, a veces protegidas por guardias armados. Dentro de cada país hay territorios más reducidos como las regiones o las provincias. Dentro de estos territorios existen otros, a su vez, mucho más pequeños, llamados ciudades, que contienen suburbios, con muchísimas calles que son los territorios de las personas que viven en ellas. Los habitantes de cada territorio comparten algo intangible, y eso llega a volverlos salvajes cuando se trata de defenderlos.

Un territorio es también el espacio que una persona considera como propio, como su de una extensión de su cuerpo se tratara. Cada uno tiene su propio territorio personal, que incluye también los alrededores de sus posesiones: la casa (que pueden tener una cerca como frontera), el interior de su vehículo, su dormitorio o su sillón. Como descubrió el doctor Hall, todos tenemos un espacio definido alrededor de nuestro cuerpo.

En este capítulo nos ocuparemos de las consecuencias de la zona personal del espacio y de cómo reacciona la frente cuando ésta es invadida.

El Espacio Personal:

Casi Todos los animales consideran como propio, un cierto espacio alrededor de sus cuerpos. Hasta donde se extiende ese espacio, depende fundamentalmente de las condiciones en que el animal se crió. Un león de alguna remota región africana puede tener un espacio territorial de cincuenta kilómetros de radio o más, según la densidad de la población de leones en esa zona, y marca las fronteras orinando y defecando en ellas. Pero un león criado en cautividad con otros leones, pueden tener un espacio personal de sólo unos metros, como resultado directo de la mayor densidad de población.

Como los otros animales, el hombre tiene su propia “burbuja de aire” portátil, cuyas dimensiones dependen también de la densidad de la población en su lugar de origen. La amplitud de la zona personal, está determinada por el tipo de cultura. En la civilización japonesa, por ejemplo, se prefiere la proximidad, mientras que en otras civilizaciones se eligen “los espacios amplios”. Nos ocuparemos sobre todo de la conducta territorial occidental.

Si adoptamos para la danza actual una formación en círculo esta adquirirá de inmediato, una expresión, aun cuando no la busquemos.

Puesta en un escenario, la rueda aísla un sector de la escena y une a un grupo de individuos separándolo de los demás bailarines del resto del espacio escénico u del espectador, es un resumen, un aislamiento del grupo o de zona especialmente si los bailarines enfrentan el eje de la rueda. (Véase Fig. 1).

Si los bailarines dan la espalda al eje, tienen respecto del público, demás bailarines o espacio, una comunicación aunque de tipo negativo, como si estuviesen protegiendo ese círculo de la influencia exterior (Véase Fig. 2).

Si los bailarines se hallan de perfil al eje, todos orientados en igual dirección, dan la sensación de estar ligados a esa forma o a su eje y en cierta medida dependientes los unos de los otros son diferencias de rango. (Véase Fig. 3)

La cadena, formación aparecida mas adelante y que se mantiene hasta el branle de la edad media, une a los bailarines entre sí, los relaciona con los bailarines que estuviesen fuera de la cadena y produce una comunicación considerable con el espectador, especialmente si se desplaza en forma serpeante. (Véase Fig. 4).

Las líneas paralelas al espectador establecen una barrera, que según la orientación de los bailarines prohíbe, rechaza o es indiferente.

Si la línea colocada frontalmente en relación con el espectador se acerca a éste, puede significar según el gesto, entrega o amenaza; si se aleja, pierde fuerza. (Véanse Fig. 5 y 6).

Si la línea colocada de espaldas al espectador se acerca a éste, va abriendo un lugar en la escena y por ende atrayendo la atención sobre ese lugar, y una expectativa hacia lo que en él pasará salvo que se aleje de una amenaza ubicada en el foro. (Véase Fig. 7).

Cuando los bailarines, colocados en línea de espaldas al espectador, se alejan de frente a foro, producen una sensación de final total o de un ciclo. En este segundo caso, se abre la expectativa hacia un próximo cambio. (Véase Fig. 8).

La fila atravesando transversalmente la escena y orientados todos en una dirección, establece una dependencia e orden jerárquico decreciente, en la medida en que cada individuo se aleja del punto de orientación. (Véase Fig. 9).

Las líneas enfrentadas establecen una relación entre dos grupos de individuos, generalmente inamistoso, a menos que medie algún contacto. (Véase Fig. 10).

Las danzas de combate adoptan esta formación, pero también muchas danzas folklóricas sumamente expansivas, enfrentan una línea de hombres con otra de mujeres.

Si las líneas en lugar de enfrentarse se vuelven la espalda, se ignoran o pretenden ignorarse. (Véase Fig. 11).

Si colocadas de perfil, ambas se dirigen a opuestas direcciones, establecen una fría hostilidad; si retroceden en esa formación, se estudian midiendo sus fuerzas. (Véase Fig. 12 y 13).

Figura 14: Grupo colocado de frente al espectador, acercándose a éste. Emanan de esta evolución la expresión de amenaza, deseo de comunicación, indagación.

Figura 15: Grupo alejándose del espectador, de frente a éste: transmite una expresión de debilitamiento de grupo, partida, abandono.

Figura 16: Grupo colocado de espaldas al espectador, acercándose al mismo: abre una expresión expectativa hacia el "Foro" (parte posterior del escenario).

Figura 17: Grupo alejándose del espectador, de espaldas al mismo: da la sensación de abandono del presente, búsqueda del mas allá o de nuevos horizontes.

Figura 18: Grupos enfrentándose: expresión de desafío.

Figura 19: Grupos dándose la espalda: sensación de ruptura.

Figura 20: Grupos pasándose: expresa distintos ideales o caminos hacia el mismo ideal.

IDIOMA DE LAS MANOS

El gesto de exhibir las palmas de las manos se ha asociado siempre con la verdad, la honestidad, la lealtad y la deferencia. Muchos juramentos se efectúan colocando la palma de la mano sobre el corazón. La mano se

levanta con la palma hacia fuera cuando alguien declara en un tribunal; ante los miembros del tribunal la Biblia se sostiene con la mano izquierda y se levanta la palma derecha.

En la vida cotidiana, la gente usa dos posiciones fundamentales de las palmas: una es la de las palmas hacia arriba en la posición del mendigo que pide dinero o comida, y la otra es la de las palmas hacia abajo como si se tratara de contener, de mantener algo.

Una de las formas más eficaces de descubrir si alguien es franco y honesto o no, es fijarse en los movimientos de las palmas. Así como el perro expone la garganta para expresar obediencia o su rendición ante el victorioso, el animal humano usa las palmas para transmitir esas mismas emociones o actitudes, por ejemplo cuando alguien desea ser franco y honesto, levanta una o ambas palmas hacia la otra persona y dice algo así como "Voy a serle franco". (Fig. 16).

Cuando alguien empieza a confiar en otro, le expondrá las palmas o partes de ellas. Es un gesto inconsciente como casi todos los del lenguaje del cuerpo, un gesto que proporciona al que le ve, la sensación o el presentimiento de que están diciéndole la verdad.

Pero es posible que usted gane la confianza de los demás si practica los gestos de las palmas abiertas cuando se comunica con la gente; y se dicen menos mentiras cuando mostrar las palmas se convierte en costumbre. A la mayoría le resulta difícil mentir exponiendo las palmas y la práctica de ese gesto, puede anular parte de las falsas informaciones que otros pudieran darle. El uso del gesto anima a la gente a ser franca.

EL PODER DE LA PALMA

Una de las señales no verbales más poderosas y menos notorias es el movimiento de la palma humana. Cuando se usa correctamente, el poder de la palma confiere al usuario un cierto grado de autoridad sobre los demás y el poder de dar ordenes en silencio.

Hay tres gestos principales de mando con las palmas; la palma hacia arriba, hacia abajo, y la palma cerrada con un dedo apuntando en una dirección. Con un ejemplo mostraremos las diferencias entre los tres gestos: digamos que usted pide a alguien que tome una caja y la sitúe en otro lugar de la misma habitación. Supongamos que usted usa el mismo tono de voz, las mismas palabras e iguales expresiones faciales, y solo cambia la posición de la palma.



La palma hacia arriba es un gesto no amenazador que denota sumisión, que recuerda el gesto suplicante del mendigo. La persona a quien usted ha pedido que cambie la caja de lugar, no se sentirá presionada, ni en situación subordinada; no se sentirá amenazada por su petición.

Cuando la palma está hacia abajo, usted adquiere inmediatamente autoridad. La persona receptora de la petición siente que usted esta dándole la orden de llevar la caja y, según la relación que exista entre ambos, siente antagonismo hacia usted. Si el que recibe el pedido es un colaborador de su mismo status, podría negarse, cosa que no haría si usted hubiera hecho el pedido con la palma hacia arriba. Si es subalterno, aceptará la orden, ya que usted tiene autoridad para ordenarle.

La palma cerrada en un puño con el dedo señalando la dirección, es el palo simbólico con el que usted golpea al que lo escucha para hacer que le obedezca. El dedo que señala es uno de los gestos más irritantes que puede hacer una persona mientras habla, especialmente cuando sigue el ritmo de las palabras habladas.

Frotar el pulgar contra las puntas de los otros dedos o del índice, es un gesto que indica que se espera dinero.

MANOS CON LOS DEDOS ENTRELAZADOS

Al principio puede parecer que éste, es un gesto de bienestar porque la gente que lo usa a menudo está sonriendo al mismo tiempo y parece feliz.

Esta posición de las manos con los dedos entrelazados llevó a la conclusión de que es un gesto de frustración y que la persona que lo hace esta disimulando una actitud negativa el gesto tiene tres posiciones principales: las manos enlazadas frente al rostro (Fig.39). Apoyadas sobre el escritorio (Fig. 40) y sobre la falda cuando se está sentado, o delante de la pelvis cuando se está de pie (Fig. 41).

Parece que existe una relación entre la altura a la que se sostienen las manos y la intensidad de la actitud negativa. El trato con la persona resultará más difícil cuanto más altas estén las manos, ó sea más difícil en la posición de la figura 39 que en la de la 40. Como para todos los gestos negativos, se necesita alguna acción para desenlazar los dedos y exponer las palmas y la parte delantera del cuerpo; de lo contrario, permanece la actitud hostil.

Hay dos versiones del gesto: la ojiva hacia arriba (Fig. 42) y hacia abajo (Fig. 43). La ojiva hacia arriba se usa cuando la persona esta opinando,

cuando es la que habla. La ojiva hacia abajo, se usa mas cuando se esta escuchando. Nierenberg y Calero observaron que las mujeres usan mas la ojiva hacia abajo.

Cuando una persona hace la ojiva hacia arriba y echa la cabeza hacia atrás, asume un aire de presunción o de arrogancia.

COGERSE LAS MANOS, LOS BRAZOS Y LAS MUÑECAS

Muchos miembros de la familia real británica son famosos por su costumbre de caminar con la cabeza levantada, el mentón hacia delante y las manos cogidas detrás de la espalda. En realidad, no solo la realeza británica usa estos "gestos", sino la de muchos otros paises. Son gestos también propios de la policía que recorre las calles, del director de escuela de los militares y de todas las personas que tengan autoridad.

Es un gesto de superioridad y seguridad. Permite que la persona exponga zonas vulnerables como el estómago, el corazón y la garganta en un inconsciente acto de arrojo. Nuestra propia experiencia muestra que en una situación de mucho estrés, como cuando se es entrevistado por un periodista o cuando se espera que el dentista nos reciba, uno se siente muy relajado, seguro y hasta autoritario, adoptando esa posición.

Observando a los oficiales de la policía australiana, que no portan armas de fuego, hemos visto que usan con frecuencia esta posición mientras apoyan el peso del cuerpo en un pie y luego en el otro, balanceándose. En cambio, los oficiales de policía que llevan armas de fuego, no adoptan esa actitud, sino que apoyan las manos en las caderas; Un gesto agresivo (Fig. 98).

Parece que el arma es la que confiere suficiente autoridad al que la lleva, y entonces se hace innecesario el gesto de cogerse las manos como expresión de autoridad.

No debe confundirse el gesto de cogerse las manos con el de cogerse la muñeca, que señala frustración y el intento de auto controlarse (Fig. 45). En este caso, una mano coge la otra muñeca, o el brazo, para evitar que con ese brazo se dé un golpe a alguien.

Resulta interesante que cuanto más indignada se siente la persona, mas arriba llevará la mano que coge el otro brazo. Por ejemplo, el hombre de la figura 46, muestra mayor necesidad de controlarse que el de la figura 45, pues el de la 46 coge el brazo y no la muñeca. Estos gestos son los que han dado origen a expresiones tales como "hay que contenerse", "contrólese". Etc.

Si el gesto de auto contención se cambia por el de palma en palma, se produce una sensación de alivio.

LOS GESTOS CON EL PULGAR

En quiromancia, los pulgares señalan la fuerza del carácter y el ego. El uso de los pulgares en la expresión no verbal, confirma lo anterior, se usan para expresar dominio, superioridad e incluso agresión. Los gestos con los pulgares son secundarios, forman parte de un grupo de gestos. Representan expresiones positivas usadas a menudo en las posiciones típicas del gerente "Frío" ante sus subordinados. El hombre que corteja a una mujer las emplea delante de ésta y son de uso común también entre las personas de prestigio, de alto status y bien vestidas.

Las personas que usan ropas nuevas y atractivas hacen más gestos con los pulgares que las que usan ropas pasadas de moda.

Los pulgares que expresan superioridad, resultan más evidentes cuando una persona está dando un mensaje verbal contradictorio. Pensemos, por ejemplo, en un abogado que se dirige al jurado con una voz baja y suave, y dice "En mi humilde opinión, damas y caballeros del jurado...", mientras hace gestos dominantes con los pulgares y echa la cabeza hacia atrás para mirar a la gente "Por encima de la nariz" (Fig. 48. esto produce el efecto de que el abogado no es sincero, sino pomposo.

Con frecuencia los pulgares salen de los bolsillos, a veces de los bolsillos posteriores, como para disimular la actitud dominante de la persona (Fig. 49). Las mujeres agresivas o dominantes, usan también este gesto.

El movimiento de liberación femenina las ha llevado a adoptar muchos gestos y actitudes masculinas (Fig. 40).

Los que muestran los pulgares suelen añadir a este gesto, el balanceo sobre los pies, para dar la impresión de tener mayor estatura.

Otra posición conocida es la de los brazos cruzados con los pulgares hacia arriba. es una señal doble, pues los brazos indican una actitud defensiva o negativa, mientras que los pulgares representan una actitud de superioridad. La persona que usa este gesto doble, suele gesticular con los pulgares y, cuando está parada, balancearse sobre los pies.

El pulgar puede usarse también como un gesto de ridículo o de desdén, cuando señala a otra persona. Por ejemplo, el marido que se inclina hacia

su amigo y señala a su mujer con el pulgar diciendo: “Las mujeres son todas iguales”, esta provocando una discusión con la esposa (Fig. 52). En este caso, se agita el pulgar para señalar y ridiculizar a la mujer. Por consiguiente, el pulgar que señala de este modo, resulta irritante a la mayoría de las mujeres, especialmente cuando el gesto lo hace un hombre.

El gesto de agitar el pulgar, es mucho menos habitual en las mujeres, aunque a veces señalan así a sus maridos o a las personas que no les agradan.

EN DIFERENTES PARTES DE LA CARA

Engaño, duda, mentira: ¿Cómo puede saberse que alguien está mintiendo?. Reconocer los gestos de engaño puede ser una de las habilidades más importantes que pueden adquirirse. ¿Cuáles son las señales que delatan a los mentirosos?.

Uno de los símbolos mas populares relacionados con el engaño es el de los tres monos sabios que no escuchan, ni dicen, ni ven lo malo. Las posiciones de las manos en la cara son la base de los gestos humanos para engañar (Fig. 53). En otras palabras: cuando vemos, decimos o escuchamos una mentira, a menudo intentamos taparnos los ojos, la boca o los oídos con las manos. Ya hemos dicho que los niños hacen abiertamente estos gestos que delatan la mentira. Si un niño dice una mentira, se tapará enseguida la boca con las manos intentando, demasiado tarde, que las palabras no salgan al exterior. Si no quiere escuchar una reprimenda, se tapará los ojos con las manos o los brazos. Cuando crezca, los gestos de llevarse las manos a la cara se harán mas refinados y menos obvios, pero aun se producirán cuando alguien este mintiendo, encubriendo algo o cuando sea testigo de y engaño. El engaño puede significar también duda, inseguridad, mentira o exageración.

Cuando alguien hace un gesto de llevarse las manos a la cara, no siempre significa que esté mintiendo, pero indica que esta persona puede estar engañando. La observación ulterior de otros grupos de gestos, puede confirmar sospechas. Es importante no interpretar aisladamente los gestos con las manos en la cara.

El doctor Desmond Morris, observó que los investigadores norteamericanos ponían a prueba, en una especie de representación teatral, el comportamiento de las enfermeras que debían cumplir la orden de mentir a los pacientes sobre su salud. Las enfermeras que mentirán mostraban con

mayor frecuencia los gestos de llevar las manos a la cara que las que decían la verdad a los pacientes.

El guardián de la boca

Taparse la boca, es uno de los gestos que resulta tan obvio en los adultos, como en los niños. La mano cubre la boca y el pulgar se oprime contra la mejilla, cuando el cerebro ordena en forma subconsciente, que se supriman las palabras engañosas que acaban de decirse. A veces, el gesto se hace tapando la boca con algunos dedos o con el puño, pero el significado es el mismo.

Muchas personas tratan de disimular el gesto de taparse la boca emitiendo una ligera tos. El desaparecido Humphrey Bogart, para demostrar en forma no verbal que era deshonesto, usaba mucho este gesto cuando interpretaba a un Gangster o a un delincuente que discutía actividades delictivas con otros gánsters o que la policía interrogaba.

Si la persona que esta hablando usa este gesto, denota que esta diciendo una mentira. Si se cubre la boca mientras usted esta hablando, el gesto indica que piensa que le esta mintiendo. Uno de los gestos más perturbadores que puede ver un orador en el publico es el de taparse la boca.

Gestos con las mejillas y el mentón

Se dice que un buen orador es el que sabe “instintivamente”, cuándo el público esta interesado en lo que dice y cuándo está fatigado.

El aburrimiento:

Cuando el que escucha comienza a apoyar la cabeza en la mano, está dando señales de aburrimiento. La mano sostiene la cabeza para tratar de no quedarse dormido. El grado de aburrimiento está en relación directa con la fuerza con que el brazo y la mano están sosteniendo la cabeza. El gran aburrimiento y la carencia total de interés se manifiestan cuando la cabeza esta sostenida totalmente por la mano (Fig. 61), y la señal máxima es la cabeza yaciendo sobre el escritorio y la persona roncando.

Golpear la mesa con los dedos y el suelo con los pies son señales que el orador interpreta a menudo como de aburrimiento, pero en realidad son signos de impaciencia.

La evaluación



La evaluación se muestra con la mano cerrada apoyada en la mejilla, a menudo con el índice hacia arriba (Fig. 62). Si la persona comienza a perder interés, pero desea aparentar que esta interesada por razones de cortesía, la posición se altera un poco y la base de la palma sostendrá la cabeza como se muestra en la figura 61.

Como los gestos influyen sobre la actitud de la persona, cuanto más tiempo alguien mantenga esa posición, más crítica será su actitud.

Acariciarse la barbilla

La próxima vez que usted tenga la ocasión de presentar una idea ante un grupo de personas, observe cuidadosamente mientras expone la idea: notará algo fascinante. La mayoría, si no todos los miembros del grupo, se llevará una mano a la cara y comenzará a hacer gestos de evaluación. Cuando usted termine la exposición y pida opiniones sobre lo que ha dicho, cesarán los gestos de evaluación. Una mano irá a la barbilla y comenzará a acariciarla.

Variaciones del gesto de tomar una decisión.

La persona que usa gafas suele quitárselas después de hacer los gestos de evaluación y ponerse una patilla en la boca, en lugar de hacer el gesto de acariciarse la barbilla. El que fuma pipa se la pondrá en la boca. Si una persona se pone en la boca un objeto como un lápiz, o un dedo, cuando se le ha pedido que tome una decisión, esos gestos indican que no está seguro sobre la decisión que debe tomar. Es necesario darle seguridad porque el objeto que tiene en la boca le hace ganar tiempo.

Combinación de los grupos de gestos con la mano en la cara

A veces se combinan los gestos de aburrimiento, evaluación y decisión, y cada gesto es un elemento de la actitud de la persona.

La figura 66 muestra que el gesto de evaluación se ha transformado en el de acariciarse la barbilla. La persona está juzgando y tomando una decisión al mismo tiempo. Cuando el oyente comienza a perder interés, la cabeza empieza a descansar sobre la mano. La figura 67 muestra el gesto de evaluación, pero la cabeza esta soportada por el pulgar, lo que indica que el oyente ha perdido el interés.

Los gestos de frotarse la cabeza o darse palmadas en ella.

La versión exagerada del gesto del cuello de la camisa es frotarse la nuca con la palma con el gesto que Calero denomina de "Dolor en la nuca". La persona que hace este gesto cuando miente, evita por lo general la mirada directa: mira hacia abajo. El gesto expresa también enojo o frustración y cuando ése es el caso, empieza con una palmada en la nuca y sigue con la acción de frotársela. Supongamos que usted ha perdido a un subalterno que termine una tarea y el subalterno ha olvidado hacerla en el tiempo requerido. Cuando usted le pregunta por los resultados, la señal no verbal del olvido es darse palmadas en la cabeza, en la frente o en la nuca, como si estuviese castigándose simbólicamente. Aunque la palmada en la cabeza expresa olvido, la persona indica también cómo se siente respecto de usted o de la situación, por la posición usada cuando se golpea la frente o la nuca. Si se da una palmada en la frente (Fig. 69), indica que no se siente intimidado por su pregunta; pero cuando se da la palmada en la nuca (Fig. 68), está diciendo literalmente que "usted es un dolor en la nuca" por haberle señalado el error. Los que habitualmente se frotan la nuca tienen tendencia a ser negativos y a criticar, mientras que los que suelen frotarse la frente para no verbalizar un error, son personas mas abiertas y con las que se trabaja mas fácilmente.

IDIOMA DE LA BOCA

La boca deriva, por evolución del orificio rudimentario de los organismos más simples, ya que representa el único vínculo con el mundo externo, dado que no se disponen ni de boca, ni de orejas, ni de otros terminales que actúen como órgano del gusto.

Un agudo deseo de percibir se acompaña a menudo del acto de abrir parcial o completamente la boca. Al contrario, se puede observar que cuando no se quiere percibir, los labios se cierran, pero una boca con los labios apretados, también puede indicar que no se quiere dejar salir algo, o también que uno se muerde los labios para no dejar escapar un pensamiento. Así, cuando hacemos un esfuerzo, a menudo cerramos la boca.

LA BOCA APRETADA

Hemos hablado de lo que significa apretar los labios momentáneamente. No obstante, cuando un individuo suele tener a menudo la boca apretada, en su rostro se forman surcos profundos a partir de las comisuras de la boca hacia abajo. El descenso de las comisuras se volverá crónico,

ya que al hábito de apretar los labios se asociará un acto que se obtiene con la fuerza muscular. Este proceso llevará a la formación de líneas descendentes desde los ángulos de la boca hacia abajo.

La boca apretada hace pensar en una persona desilusionada e infeliz.

LA BOCA ABIERTA

Visto desde la perspectiva del lenguaje corporal, el gesto de abrir la boca hace pensar en una actitud de apertura interior, o bien para dejar salir información. Por ejemplo cuando se toma aliento para hablar, o para dejar entrar información, también cuando se escucha con gran interés. No obstante, como ya hemos recordado, además de disposición para comunicarse y asombro, la boca abierta también puede indicar espanto.

El pliegue amargo de la boca

Ahora pruebe a hacer este pequeño experimento. Póngase delante del espejo y coma algo amargo. Observe ahora por un lado lo que ve, por el otro las modificaciones que siente en la boca.

El tipo de rostro que nosotros mostramos (sonriente, luminoso, deprimido, triste), revela mucho de lo que somos y de lo que sentimos. Además aparte de modelar nuestro rostro según lo que somos realmente y de lo que sentimos, lo modelamos también según lo que fingimos ser y sentir. Por ello, cuando no existe coherencia entre nuestra verdadera naturaleza y la simulada, a menudo el conflicto se revela con tensión en los músculos de nuestra cara. Por ejemplo, piense en lo que hace con el rostro cuando está en presencia de alguien que no le resulta simpático, pero se comporta como si lo fuese. Muy probablemente, en una situación de ese tipo, su rostro muestra una sonrisa plástica y de atención, pero dentro de usted una cierta cantidad de tensión se acumula rápidamente en todos los músculos del rostro y del cuello. Tal como sucede con todas las demás partes del cuerpo, si el conflicto se prolonga, también en este caso la tensión se fija hasta convertirse en una estructuración crónica de los músculos, en una armadura, que determinará la vitalidad y la expresividad de esta parte del cuerpo.

¿Que ha sucedido?

Sin duda, habrá comprobado que al percibir un sabor amargo, la lengua se aleja del paladar y la mandíbula inferior se mueve hacia abajo, aunque los labios permanezcan cerrados. Ello provoca cierta expresión de la boca que se define como *Amarga*. Este pliegue amargo aparece también

cuando tenemos una sensación amarga, es decir, en el caso de sensaciones desagradables.

El pliegue dulce de la boca

También en este caso puede comer algo dulce delante del espejo para sentir lo que percibe.

Notará que los labios al percibir lo dulce se aplanan y se aprietan contra los dientes. Esta expresión aparece también en el caso de situaciones agradables.

IDIOMA DE LOS BRAZOS

LOS GESTOS CON LOS BRAZOS CRUZADOS

Esconderse detrás de una barrera es una respuesta humana normal que aprendemos a edad temprana para protegernos. Cuando éramos niños nos escondíamos detrás de cosas sólidas como mesas, sillas u otros muebles y recurriamos a las faldas de mamá cada vez que nos sentíamos amenazados. Al hacernos mayores, esa conducta se vuelve cada vez más refinada, y cuando alrededor de los seis años resulta inaceptable esconderse detrás de los muebles, aprendemos a cruzar los brazos apretadamente sobre el pecho cada vez que se produce una situación de amenaza. En la adolescencia, aprendemos a hacer el gesto menos obvio relajando un poco los brazos y combinándolo con el cruce de las piernas.

Mas adelante desarrollamos el gesto de cruzar los brazos, hasta el punto de convertirlo en menos evidente aún. Al cruzar uno o los dos brazos sobre el pecho, se forma una barrera que en esencia, es el intento de dejar fuera de nosotros la amenaza pendiente o las circunstancias indeseables.

Una cosa es cierta: Cuando una persona tiene una actitud defensiva, negativa o nerviosa, cruza los brazos y muestra así que se siente amenazada.

Estas pruebas revelan que cuando el oyente cruza los brazos, no solamente tiene pensamientos mas negativos sobre el que habla, sino que también presta menos atención a lo que dice. Por esta razón, en los centros de preparación, deberían tener asientos con brazos par que los asistentes no tuvieran que cruzarse de brazos.

Muchos dicen que adoptan la posición de los brazos cruzados porque es cómoda. Cualquier gesto es cómodo cuando uno tiene la actitud correspondiente; es decir, si uno tiene una actitud nerviosa, o defensiva, o negativa, se sentirá bien cruzando los brazos.

Recuerde que en la comunicación no verbal, el significado del mensaje está también en el receptor del mismo, no solo en el emisor. Usted puede sentirse cómodo con los brazos cruzados o con la espalda o la nuca rígidas pero los estudios han demostrado que la recepción de estos gestos es negativa.

Cruce brazos reforzado

Si además de haber cruzado los brazos, la persona ha cerrado los puños, las señales son de defensa y hostilidad. Este grupo de gestos se combina con el de los dientes apretados y la cara enrojecida. En ese caso puede ser inminente el ataque verbal o físico. Y si el motivo no es aparente, se impone un acercamiento con las palmas a la vista, para descubrir qué ha ocasionado los gestos hostiles. La persona que hace este grupo de gestos está en la actitud de atacar a la inversa de la persona de la figura 70, que está defendiéndose.

Cuando usted entabla un diálogo con otra persona y ésta se cruza de brazos, es razonable suponer que usted ha dicho algo con lo que el oyente no está de acuerdo. Sería inútil continuar en la misma línea de argumentación, aunque la otra persona exprese verbalmente que coincide con usted. Es un hecho que el lenguaje no verbal no miente y el verbal sí. El objetivo debe ser entonces averiguar la causa del cruce de brazos y provocar el movimiento de la persona hacia una posición más receptiva. La actitud hace que se produzcan los gestos, y si éstos persisten, la actitud no se modifica.

Un método simple y efectivo para cambiar el gesto de la persona es alcanzarle un libro, un lápiz, algo que la obligue a liberar los brazos para tomar el objeto. Pedirle que se incline hacia delante para observar algo, también resulta efectivo para deshacer la posición de brazos cruzados. Otro método es inclinarse hacia la persona con las palmas hacia arriba y decirle: "Creo que usted desea preguntar algo, ¿Qué es?", o preguntarle: "¿Qué opina usted?", y entonces volver a echarse hacia atrás para indicar a la persona que ahora le toca hablar a ella. Al exhibir las palmas, usted está expresándole en forma no verbal que le agradecería una respuesta franca.

El gesto de cogerse los brazos



Observarán que esta forma de cruzar los brazos se caracteriza por oprimirlos para reforzar la posición y anular cualquier intento de liberarlos que pudiera dejar expuesto el cuerpo. Los brazos pueden llegar a apretarse con tanta fuerza que los dedos palidezcan al impedirse la circulación de la sangre. Este estilo se observa comúnmente en las personas que están en la sala de espera de un médico o de un dentista, o en las que viajan en avión por primera vez y esperan el despegue. Se trata de una actitud negativa de restricción.

En un tribunal suele verse al fiscal con los brazos cruzados y los puños cerrados y al abogado defensor cogiéndose los brazos.

El status influye también en el cruce de los brazos. Un hombre poderoso puede hacer sentir su superioridad ante los demás evitando el cruce de los brazos.

EL IDIOMA DE LAS PIERNAS

Las piernas cruzadas, como los brazos cruzados, indican la posible existencia de una actitud negativa o defensiva. En un principio, el propósito de cruzar los brazos sobre el pecho, era defender el corazón y la región superior del cuerpo. Cruzarlas piernas, es el intento de defender la zona genital. El cruce de brazos señala una actitud mas negativa que cruzar las piernas, y resulta mas evidente. Hay que tener cuidado cuando se interpretan los gestos de cruzar las piernas de una mujer, pues a muchas les han enseñado que "así se sientan las damas". Por desgracia, este gesto hace que parezcan estar a la defensiva,

Hay dos maneras fundamentales de cruzar las piernas, estando sentado: el cruce estándar y el cruce en que las piernas dibujan un 4.

EL CRUCE DE PIERNAS

Una pierna se cruza netamente por encima de la otra; por lo genera la derecha sobre la izquierda.

Este gesto es de apoyo a otros gestos negativos y no debe interpretarse aislado de contexto. Por ejemplo, con frecuencia la gente se sienta así durante una conferencia o en un asiento incómodo en el que debe permanecer durante mucho tiempo. También es frecuente este gesto cuando hace frío. Cuando se combina el cruce de piernas con el de brazos (Fig. 80), la persona se ha abstraído de la conversación. Esa posición

es muy frecuente en las mujeres de casi todos los países, en particular para mostrar su desagrado con el marido o el novio.

El cruce de piernas norteamericano en 4

Este cruce de piernas indica que existe una actitud de competencia o de discusión. Es la posición que usan los norteamericanos. Eso significa que es un gesto de difícil interpretación.

El cruce en 4 cogiéndose una pierna

La persona que tiene una actitud rígida en una discusión, suele mantener la posición del 4 y sostener, a la vez, la pierna con una o ambas manos. Se trata de un signo de terquedad. Será necesario un enfoque especial para romper la resistencia de este tipo de individuo testarudo.

El cruce de piernas estando de pie

Cuando asista a una reunión numerosa, fíjese en que hay pequeños grupos cuyos integrantes están de pie con los brazos y las piernas cruzados (Fig. 83). También observará que estas personas se mantienen a distancias mayores de las normales y que si llevan puesta una chaqueta, ésta está abrochada. Si usted preguntara a esas personas si se conocen descubriría que no. Así es como se comporta casi todo el mundo entre frente que no conoce bien.

Encontrará otros grupos, en cambio, en los que todos están de pie son tener los brazos cruzados, exhibiendo las palmas, con las chaquetas abiertas, apoyándose en un pie y señalando con el otro hacia otros integrantes del grupo, entrando y saliendo de las zonas íntimas. Descubrirá entonces, que esas personas son amigas, o por lo menos conocidas. Resulta interesante saber que las personas que se cruzan de brazos y piernas pueden mostrar rostros relajados y que su conversación puede sonar libre y fácil, pero sus posiciones de brazos y piernas nos dicen que no están, en realidad, ni relajadas ni cómodas.

La próxima vez que se una a un grupo de personas de pie que no le conocen, pero que usted nota que conocen entre sí, crúcese de brazos y piernas. Verá cómo todos adoptan esa misma posición. Sin embargo, aléjese luego del grupo y observe. Uno por uno irán volviendo a su postura inicial.

El proceso de “apertura”

Cuando las personas empiezan a conocerse y a sentirse cómodas, se mueven siguiendo las pautas de un código escrito, para pasar de la posición cerrada, defensiva, a la relajada y abierta.

El alcohol puede acelerar el proceso o suprimir algunas etapas.

¿A la defensiva o con frío?

Muchos declaran que no están a la defensiva cuando cruzan los brazos y las piernas, sino que sienten frío. Con frecuencia esa es la coartada. Resulta interesante conocer las diferencias entre la postura defensiva y la postura que se asume cuando se siente frío. Cuando alguien quiere calentarse las manos, las coloca generalmente en las axilas y no debajo de los codos como en la postura de defensa. Cuando la persona siente frío, cruza los brazos como abrazándose y sus piernas cruzadas, están normalmente estiradas, rígidas y apretadas (Fig.86). La postura de defensa es más relajada que la de frío.

Los que habitualmente están en posición de defensa prefieren decir que sienten frío antes que admitir que están nerviosos, que son tímidos o que se defienden.

Cuando alguien se cruza de tobillos mientras está tratando con otras personas, significa a menudo que está retrasando una concesión valiosa. Por medio de la aplicación de ciertas técnicas de interrogatorio puede estimularse a esa persona de modo que revele la concesión.

Hay personas que tienen la costumbre de sentarse con los tobillos cruzados o de adoptar alguno de los grupos de gestos negativos que se ejecutan con los brazos y las piernas porque así se sienten cómodas. Si usted es una de esas personas, tenga presente que cualquier posición de los brazos y las piernas le resultará cómoda cuando usted tenga una actitud de reserva, de defensa o negativa. Teniendo en cuenta que el gesto negativo puede prolongar la actitud negativa y que otros interpretaran que usted esta siempre a la defensiva o en posición negativa, le aconsejamos practicar los gestos abiertos para mejorar sus relaciones con los demás.

Las mujeres que fueron adolescentes en la época de la minifalda, cruzaban las piernas y los tobillos por razones obvias. Por costumbre, muchas de esas mujeres se sientan todavía de ese modo, pudiendo ser mal interpretadas. La gente puede reaccionar tomando precauciones en contra de esas mujeres. Es importante, para evitar conclusiones precipitadas, tener en cuenta las tendencias de la moda cuando se interpretan las posiciones de las piernas de una mujer.



El cruce de pies

Es un gesto casi exclusivamente femenino. Un pie se engancha en la otra pierna para fortalecer la actitud defensiva. Cuando aparece este gesto, puede estar seguro de que la mujer se ha encerrado en ella misma, retrayéndose como una tortuga en su caparazón. Un enfoque discreto, amistoso y cálido es lo que usted necesita, si desea abrir el caparazón. Esta posición es propia de las mujeres tímidas.

GESTOS Y ACTITUDES FRECUENTES

Montarse en la silla

Hace siglos, los hombres usaban escudos para protegerse de las lanzas y los palos del enemigo. Hoy en día, el hombre civilizado, emplea lo que tiene a su disposición para simbolizar la misma conducta protectora, cuando se enfrenta a un ataque físico o verbal. Eso incluye parapetarse detrás de un escritorio, de una puerta, de una cerca, detrás de la puerta abierta de un vehículo. Pero incluye también montarse en una silla (Fig. 91). El respaldo de la silla es el escudo protector que puede transformarnos en un guerrero dominante y agresivo. Casi todos los que suelen montar las sillas son individuos dominantes que tratan de controlar a los demás cuando la conversación les aburra. El respaldo les sirve como protección contra el ataque de los demás miembros del grupo. El que usa esta posición es discreto y suele adoptar casi sin que se den cuenta.

Recogiendo pelusilla imaginaria

Cuando una persona no está de acuerdo con las opiniones de los demás, pero se siente impotente para manifestar su opinión, los gestos negativos que hace, se conocen como gestos de desplazamiento. Recoger pelusilla imaginaria en la ropa es uno de estos gestos. El que recoge pelusilla mira hacia abajo en lugar de a las demás personas; mientras tanto, ejecuta esta acción que no viene al caso. Es una de las señales más frecuentes de desaprobación. Cuando alguien repite muchas veces el gesto, quiere indicar que no le gusta el tema que está tratándose, aunque verbalmente pueda manifestar que está de acuerdo con todo lo que se dice.



LOS GESTOS CON LA CABEZA

Los dos mas usados, son la señal de asentimiento y la de negación. Inclinar la cabeza hacia delante es el gesto que se utiliza en casi todas las civilizaciones para indicar "Sí" o afirmación. La investigación realizada con personas sordas, mudas y ciegas de nacimiento mostró que también ellas hacen este gesto para indicar la actitud afirmativa, lo que ha dado origen a la idea de que podría tratarse de un gesto innato. Sacudir la cabeza hacia uno y otro lado, suele significar "No", y se cree también que éste es un gesto innato. Otros investigadores han señalado que es el primer gesto que el ser humano aprende. Piensan que cuando el recién nacido ha bebido suficiente leche, sacude la cabeza para rechazar el pecho materno. Del mismo modo, el niño que ya ha comido bastante, aleja la cabeza de la cuchara.

Las posiciones fundamentales de la cabeza

Hay tres posiciones básicas de la cabeza. La primera, cabeza hacia arriba (Fig. 93), es la que adopta la persona que tiene una actitud neutral respecto de lo que está escuchando. En este caso, la cabeza suele permanecer inmóvil; solo en algún momento puede hacer también señales de asentimiento. Cuando la cabeza está en esta posición, también suelen usarse los gestos de evaluación con la mano en la cara.

La segunda posición es la de la cabeza inclinada hacia un lado, significa una demostración de interés (Fig. 94).

Charles Darwin fue uno de los primeros en advertir que tanto los seres humanos como los demás animales inclinan la cabeza hacia un lado cuando están interesados en algo. Busque siempre este gesto entre quienes escuchan su presentación de un producto o su discurso. Cuando usted observa que los asistentes inclinan el cuerpo hacia adelante, la cabeza hacia un lado y usan gestos de evaluación como el de llevar una mano a la barbilla, están entendiendo y compartiendo lo que usted dice. Las mujeres usan esta posición de la cabeza cuando quieren mostrar su interés por un hombre atractivo. Si usted quiere resultarle simpático a alguien que esta hablando, solo tiene que inclinar la cabeza hacia un lado y el cuerpo hacia delante.

La tercera y ultima posición fundamental es la de la cabeza inclinada hacia abajo: ésta señala que la actitud es negativa e incluso opuesta (Fig. 95). Los grupos de gestos de crítica se efectúan por lo general con la cabeza hacia abajo y a menos que usted logre hacer levantar la cabeza o variar la inclinación hacia un lado, tendrá problemas de comunicación.

Si usted suele hablar en público, a menudo se enfrenta a una audiencia cuyos miembros están con la cabeza hacia abajo y los brazos cruzados. Los oradores y los que enseñan a hablar en público, suelen hacer algo que exija la participación del público, antes de comenzar la conferencia o la clase. Se intenta con ello, hacer que las personas levanten la cabeza y se interesen. Si lo que hace el orador tiene éxito, el gesto siguiente será inclinar la cabeza hacia un lado.

LAS DOS MANOS DETRÁS DE LA CABEZA

Este gesto es típico de ciertos profesionales como contables, abogados o gerentes de ventas, pero también de personas en general que sienten confianza en sí mismas, o son dominantes, o se sienten superiores en algún aspecto.

Si pudiéramos leer sus pensamientos serían del tipo "Talvez algún día llegues a ser tan inteligente como yo" o "Lo tengo todo controlado". También es el gesto usado por los sabihondos: a mucha geste le resulta irritante. Los abogados lo usan habitualmente ante sus colegas como demostración no verbal de que saben muchísimo. También es un signo territorial mediante el que la persona reclama para sí una parte del espacio. Obsérvese que el hombre de la figura 96 adoptó también el cruce de piernas en 4, lo que muestra no sólo que se siente superior, sino que tiene ganas de discutir.

GESTOS DE ALERTA Y DE AGRESIÓN

Cuál es el gesto que se hace en las situaciones siguientes:

- El niño que discute con sus padres
- El atleta que espera el inicio de su prueba y
- El boxeador en el vestuario antes de la pelea

En todos estos casos, el individuo está de pie con las manos en las caderas. Este es el único gesto que comunica una actitud agresiva. Algunos observadores lo han calificado como "De alerta", lo cual es correcto en el contexto adecuado, pero su significado básico es el de agresión. También se lo ha llamado la postura del triunfador, en relación con los individuos centrados en el logro de un objetivo. Efectivamente, usan esta posición cuando están a punto de alcanzarlo. Estas observaciones son correctas, la persona esta lista para entrar en acción. Sin embargo sigue siendo un gesto de agresión de movimiento hacia adelante. Con frecuencia los hombres lo usan frente a las mujeres para mostrar una actitud dominante y agresiva.

Es interesante recordar que las aves, cuando están peleando o haciendo la corte, agitan sus plumas para parecer más grandes. Los seres humanos usan las manos en las caderas con el mismo fin: parecer más grandes. Los hombres usan este gesto como desafío no verbal frente a otros hombres que entran en sus territorios.

Es importante para interpretar correctamente esta actitud, tener en cuenta las circunstancias y los gestos que han precedido al de llevar las manos a las caderas.

La actitud de salida

Inclinarse hacia delante y apoyar las manos en las rodillas (Fig. 101), o inclinarse hacia delante cogiendo con las manos el borde de la silla (Fig. 102), son gestos que indican el deseo de dar fin a una conversación o a una reunión. Si se percibe alguno de estos gestos durante una conversación, lo mejor es aceptar la sugerencia no verbal y terminarla.

La agresividad sexual

Con los pulgares cogidos del cinturón o de los bolsillos se exhibe una actitud sexualmente agresiva. Es uno de los gestos más usados en los *Westerns*, para mostrar al público la virilidad de los protagonistas (Fig. 103). Los brazos están en una posición de alerta y las manos señalan y destacan la zona genital. Los hombres hacen este gesto para limitar su territorio y mostrar a los demás que no tienen miedo. Cuando se lleva a cabo el gesto delante de una mujer, significa: "soy viril y puedo dominarte".

Este gesto combinado con la dilatación de las pupilas y un pie dirigido hacia la mujer, es fácilmente entendido por todas las mujeres. Es el gesto que denuncia el juego del hombre y dice a la mujer lo que él piensa. El grupo de estos gestos ha sido siempre masculino en forma predominante, pero con el uso de los pantalones por parte de la mujer, la utilización del gesto ha dejado de ser eminentemente masculina (Fig. 104).

La agresión de hombre a hombre

La figura 105 nos muestra dos hombres apreciando sus respectivas personalidades. Efectúan el gesto característico de las manos en las caderas y de los pulgares enganchados en el cinturón. Teniendo en cuenta que cada uno de ellos forma un ángulo con el otro y que las partes inferiores de sus cuerpos parecen relajadas, sería razonable suponer que están evaluándose inconscientemente y que es poco probable que se ataquen. Puede que la conversación sea cordial, pero el ambiente no será

verdaderamente relajado hasta que quiten las manos de las caderas y hagan gestos con las palmas abiertas.

El gesto del bloqueo visual

Las personas que nos resultan más irritantes son las que suelen hacer el gesto de bloqueo visual cuando hablan con nosotros. El gesto ocurre de modo inconsciente y representa el intento de dejar a la otra persona fuera de su vista porque lo ha aburrido, porque ha perdido el interés en ella o porque se siente superior.

La investigación muestra que la información que llega al cerebro los hace así: el 87 por ciento por vía visual, el 9 por ciento por vía auditiva, y el 4 por ciento por otros sentidos.

LOS GESTOS Y LOS SIGNOS DE LA COQUETERÍA

La investigación de la conducta amorosa de los Animales dirigida por zoólogos y científicos estudiosos del comportamiento, revela que el macho y la hembra usan numerosos y complicados gestos durante el cortejo. Algunos gestos son obvios y otros muy sutiles, pero casi todos se hacen inconscientemente. En el mundo animal, el comportamiento durante el cortejo sigue en cada especie, pautas específicas y predeterminadas. Por ejemplo, en muchas especies de aves, el macho marcha alrededor de la hembra desplegando sus dotes vocales, moviendo las plumas y haciendo muchos movimientos complicados con el cuerpo para ganar la atención de la hembra, mientras que ella aparenta tener poco interés o ninguno. El ritual es semejante al de los humanos cuando empiezan el cortejo.

El éxito de algunas personas en los encuentros sexuales, esta en relación directa con la capacidad para enviar señales de cortejo y para reconocerlas cuando deben recibirse. Las mujeres reconocen enseguida las señales del cortejo, así como casi todos los gestos, pero los hombres son mucho menos perceptivos y a menudo son totalmente ciegos al lenguaje gestual.

Con frecuencia nos preguntamos: ¿Qué gestos y movimientos del cuerpo usan las personas para comunicar su deseo de tener una relación?. Ahora haremos una lista de las señales usadas por los dos sexos para atraer al posible amante. Observará que dedicamos mas espacio a las señales femeninas que a las masculinas. Ello se debe a que las mujeres tienen muchas mas señales que los hombres.



Mientras que algunas señales de intención amorosa son estudiadas y ejecutadas ex profeso, otras se fan en forma totalmente inconsciente. Es difícil explicar como aprendemos estos gestos: una conocida teoría señala que podrían ser innatos.

El doctor Albert Scheflen, en su artículo "Comportamiento casi de cortejo en psicoterapia" dice haber observado que cuando una persona se encuentra en compañía de alguien del sexo opuesto, tienen lugar ciertos cambios fisiológicos. Por ejemplo, descubrió que el tono muscular aumenta como preparándose para un posible encuentro sexual. Las bolsas alrededor del rostro y de los ojos disminuyen. La flojedad del cuerpo también disminuye, el pecho se proyecta hacia delante, el estómago se entra en forma automática y desaparece la postura agachada. El cuerpo adopta una posición erecta y la persona parece haber rejuvenecido. El lugar ideal para observar estos cambios es la playa; cuando un hombre y una mujer se acercan desde lugares distantes, los cambios se producen cuando ambos están bastante cerca como para mirarse y mientras continúan hasta que han pasado el uno al lado del otro. En ese momento vuelven a adoptar la postura original (Fig. 115 a117).

Aparte de las reacciones fisiológicas ya mencionadas, se llevará una mano a la garganta para arreglarse la corbata. Si no usa corbata, puede que alise el cuello de la camisa, se quite alguna mota de polvo imaginaria del hombro o se arregle los gemelos, la camisa, la chaqueta o cualquier otra prenda. También es posible que se pase una mano por el cabello.

El despliegue sexual mas agresivo es adoptar la postura con los pulgares en el cinturón que destaca la zona genital (Véase Fig. 103). También puede girar el cuerpo hacia la mujer y desplazar un pie hacia ella.

Con frecuencia adoptará la postura de las manos en las caderas (Fig. 98), para destacar su dimensión física y demostrar que está listo para entrar en acción. Si esta sentado o apoyado contra una pared, puede ocurrir que abra las piernas o las estire para destacar la región genital.

Por lo que se refiere a los rituales del cortejo, en la mayoría de los hombres son tan efectivos como alguien que está mirando el río y tratando de pescar golpeando al pez en la cabeza con un palo. Las mujeres como ya veremos, tienen mas recursos y habilidades para la pesca que los que cualquier hombre pueda llegar a adquirir.

Señales y gestos femeninos de coquetería

Las mujeres usan algunos de los gestos de coquetería de los hombres, como tocarse el cabello, alisar la ropa, colocar una mano o ambas en las caderas, dirigir el cuerpo y un pie hacia el hombre, las largas miradas íntimas y un intenso contacto visual.

También pueden adoptar la postura con los pulgares en el cinturón, que aunque es un gesto agresivo masculino, es empleado también por las mujeres con su típica gracia femenina. La posición de un solo pulgar en el cinturón, o saliendo de un bolso o de un bolsillo.

La excitación les dilata las pupilas y les enciende las mejillas. Veamos, a continuación, otros signos femeninos de coquetería:

- Sacudir la cabeza: Se usa para echar el pelo hacia atrás o apartarlo de la cara. Hasta las mujeres con el pelo corto usan este gesto.
- Exhibir las muñecas: La mujer interesada en un hombre exhibirá poco a poco la piel suave y lisa de las muñecas al compañero en potencia. Hace muchísimo tiempo que se considera la zona de la muñeca como una de las más eróticas del cuerpo. Las palmas también se exhiben al hombre mientras se habla. Para las mujeres que fuman, resulta muy fácil hacer el gesto seductor de exhibir la muñeca y la palma. Con frecuencia los homosexuales imitan el gesto de sacudir la cabeza y exhibir la muñeca cuando quieren parecer muy femeninos.
- Las piernas abiertas: Cuando aparece un hombre, las piernas femeninas se abren más que cuando él no está presente. Esto ocurre tanto si la mujer está sentada como de pie, y contrasta con la actitud femenina de defenderse del ataque sexual, mediante el cruce de piernas.
- La ondulación de las caderas: al caminar, la mujer acentúa la ondulación de las caderas para destacar la zona pelviana.

Algunos de los gestos femeninos más sutiles como los que siguen, se han usado siempre para hacer propaganda y vender productos y servicios:

- Las miradas de reojo: Con los párpados un poco bajos, la mujer sostiene suficientemente la mirada del hombre como para que éste se dé cuenta de la situación. Luego, ella desvía la mirada. Esta forma de mirar proporciona la sensación seductora de espiar y de ser espiado y puede encender el fuego en la mayoría de los hombres normales



- La boca entreabierta y los labios húmedos: el Doctor Desmond Morris, describe este gesto como *auto mímica* porque según el, simboliza la zona genital femenina. Los labios pueden humedecerse con saliva o cosméticos. La mujer adquiere así un aspecto que invita a la sexualidad.
- El pintalabios: cuando una mujer se excita sexualmente, sus labios, pechos y genitales aumentan de tamaño y enrojecen al llenarse de sangre. Utilizar pintalabios es una técnica que tiene miles de años de antigüedad y que imita los labios genitales enrojecidos de la mujer excitada
- Acariciar un objeto cilíndrico: Acariciar los cigarrillos, el pie de una copa, un dedo o cualquier objeto largo y fino, indica lo que inconscientemente se desea.
- Señalar con la rodilla: En esta posición, una pierna se dobla debajo de la otra y con la rodilla de la pierna cruzada se señala a persona que ha despertado el interés. Es una postura muy relajada que quita la formalidad a la conversación y en la que se exponen un poco los muslos.
- Acariciar el zapato: Esta postura también es relajada y tiene un efecto fálico al meterse y sacarse el pie del zapato. Algunos hombres se excitan con ello. Casi todos los hombres coinciden en que las piernas cruzadas hacen mas atractiva a una mujer sentada. Es una posición que las mujeres usan para llamar la atención. El Doctor Schefflen dice que una pierna apretada con firmeza sobre la otra da la impresión de tono muscular fuerte. Como se ha dicho antes, esto es algo que ocurre en el cuerpo cuando una persona esta preparada para el acto sexual. Otras señales que usan las mujeres son: Cruzar y descruzar las piernas con lentitud frente al hombre acariciándose suavemente los muslos; indican así el deseo de ser tocadas. A menudo se acompaña este gesto hablando en voz baja o grave.

LOS GESTOS DE POSESIÓN

Gesto de propietario orgulloso

El sujeto siempre se apoya en la propiedad recién adquirida, apoya su pie o lo rodea con el brazo(Fig. 130). Cuando el individuo toca la propiedad, ésta se convierte en una extensión de su cuerpo y así es como él demuestra que eso le pertenece. Los jóvenes enamorados están siempre cogidos de la mano, o uno le rodea al otro con el brazo reclamando el derecho de propiedad cuando estos gestos se hacen en público. el ejecutivo apoya los pies sobre el escritorio o en algún cajón del mismo, o se

apoya en el marco de la puerta de su despacho para demostrar que esa oficina y sus muebles le pertenecen.

Sin embargo, una manera fácil de intimidar a alguien consiste en apoyarse, sentarse o usar alguna de sus pertenencias sin autorización. Además del abuso de territorio o de las posesiones ajenas, como sentarse en el escritorio o usar el automóvil es haber pedido permiso, hay otras formas de intimidación muy sutiles. Una es apoyarse en el marco de la puerta, de la oficina, de otra persona, o usar su asiento.

El intimidador

Algunas personas como el hombre de la figura 131, tienen la costumbre de apoyarse en los marcos de las puertas y se pasan la vida intimidando a la gente. A estas personas les conviene practicar la postura erecta, con las palmas a la vista, para dar una impresión favorable a los demás. La gente forma el noventa por ciento de su opinión sobre usted en los primeros noventa segundos en que lo ve. Y no existe la oportunidad de una segunda primera impresión.

Sin preocupaciones

Sería normal suponer que la posición del hombre de la figura 132, refleja una actitud satisfecha, relajada y sin problemas. En realidad, así es. La pierna sobre el brazo del sillón no solo indica la posesión de ese objeto o espacio, sino también que las normas rígida de comportamiento han quedado atrás para él.

**LOS DANZANTES
INDUSTRIA CULTURAL**

©

1997