

Documento 25
Catalina Pons, gestos según el
tipo de conducta

Esta tabla la hemos extraído de un conocido y riguroso estudio de Catalina Pons sobre la comunicación no verbal. Para sacar conclusiones, recomendamos observar nuestra realidad inmediata o no tan inmediata (el lenguaje corporal de los personajes que comparecen públicamente, como los políticos, constituye una materia prima excelente). Llevar un cuaderno de observaciones, conforme a lo que se indica en estas tablas, puede ser un ejercicio más que interesante.

Catalina Pons es médico, especialista en neurociencia y experta en comunicación.

	¿RECEPTIVA?	¿DEFENSIVA?
CARA Y CABEZA	<ul style="list-style-type: none"> • Expresiones faciales positivas. • Mantiene contacto visual. • Sonreír = aprobación, acuerdo, interacción. • Asentir con la cabeza = receptiva. • Levantar las cejas es un gesto de apertura, interés, interacción. • Abrir los ojos, mostrar interés. • Pupilas dilatadas = interés, agrado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expresiones faciales negativas. • Contacto visual intermitente. • Ojos entrecerrados. • Pocos gestos de interacción (no sonríe, no asiente con la cabeza). • Boca cerrada, labios apretados, fruncidos. • Cabeza ladeada = víctima. • Ceño fruncido.
TRONCO, POSTURA	<ul style="list-style-type: none"> • Tronco se dirige hacia ti y se acerca. • Postura corporal abierta y relajada, la distancia social se acorta (cuanto más receptiva es la persona, más se acerca). 	<ul style="list-style-type: none"> • Postura corporal cerrada, tensa. • Encoger los hombros, curvar la espalda, hacerse pequeño. • El tronco se aleja o se dirige hacia otra parte = no está de acuerdo.
MANOS Y BRAZOS	<ul style="list-style-type: none"> • Manos a la vista. • Muestra las palmas. • Gesticula con las manos. • Manos en la barbilla, signo de evaluación positivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Retorcerse los dedos, jugar con el anillo = inseguridad, nerviosismo. • Manos en los bolsillos o debajo de la mesa = incomodidad. • Brazos o manos cruzados. • Puños apretados.
PIERNAS Y PIES	<ul style="list-style-type: none"> • Las piernas y pies están alineados con el tronco y se dirigen hacia ti. 	<ul style="list-style-type: none"> • Piernas cruzadas. • Piernas o pies se dirigen hacia otro sitio, no hacia ti.

	¿PODEROSA?	¿NO PODEROSA?
CARA Y CABEZA	<ul style="list-style-type: none"> • Mira directo a los ojos y mantiene el contacto visual. • Expresión facial positiva y relajada. • Cabeza alta y recia. • Gestos de interacción: asentir con la cabeza, mover las cejas, sonreír. 	<ul style="list-style-type: none"> • Retira la mirada. • Baja la cabeza y la ladea. • Rubor en las mejillas. • Se toca la cara.
TRONCO, POSTURA	<ul style="list-style-type: none"> • Erguido, recto. • Se pone al frente del interlocutor. • Se sitúa en el mejor sitio y ocupa más espacio que el resto de interlocutores. • Acerca el tronco hacia el interlocutor. • Piernas abiertas y brazos en jarra. 	<ul style="list-style-type: none"> • Postura encogida, se hace pequeña. • Movimiento nervioso. • Intenta pasar desapercibida. • Gestos y posiciones defensivas.
MANOS Y BRAZOS	<ul style="list-style-type: none"> • Saluda con apretón de manos firme. • Manos a la vista, muestra las palmas = honestidad, sinceridad. • Gesticula con las manos, señala con el dedo. • Brazos en posiciones abiertas, ocupando espacio. • Manos detrás de la cabeza. • Manos en campanario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestos y posiciones defensivas.
PIERNAS Y PIES	<ul style="list-style-type: none"> • Piernas y pies se dirigen al interlocutor. • Estando sentado, mantiene las piernas abiertas en ángulo recto y pies en el suelo. 	

<p>VOZ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen alto, voz clara y segura. • Timbre grave. • Velocidad adecuada. • Énfasis y entonación correcto. • Interrumpe, monopoliza la conversación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen bajo, poca entonación. • Participa poco en la conversación. • Carraspea, se aclara la garganta.
------------	--	---

	¿HONESTA O MIENTE?
CARA Y CABEZA	<ul style="list-style-type: none"> • Reacción de incremento o disminución del contacto visual. En general, disminuye el contacto visual, pero los mentirosos entrenados mienten mirando a los ojos. • Incremento del parpadeo, más de 8-10 veces por minuto, pero si está acostumbrado a mentir o preparado para ello, no parpadea. • Expresión facial «congelada». Intenta no transmitir emociones. • Traga saliva. • Se rasca el área narizboca, se toca la cabeza. • La cabeza se aleja.
TRONCO	<ul style="list-style-type: none"> • Lenguaje corporal «congelado», evitan enviar señales. • Tronco no se dirige a ti, pero la cabeza sí: hay disonancias. • Encoge los hombros.
MANOS Y BRAZOS	<ul style="list-style-type: none"> • Se tapa la boca, los ojos, los oídos. • Gestos defensivos. • Disonancias entre los gestos de los brazos y las piernas.
PIERNAS Y PIES	<ul style="list-style-type: none"> • Piernas y pies en dirección diferente al tronco.
VOZ	<ul style="list-style-type: none"> • Voz con volumen más bajo. • Timbre más agudo de lo habitual. • Cambia la velocidad, el ritmo, habla más despacio o más deprisa.

Catalina Pons, *Comunicación no verbal*,
 Barcelona, Kairós, 2015, pp. 187-191

Notas al margen del profesor