

De los mismos autores del Best-Seller

"Por qué los Hombres no Escuchan y las Mujeres no Entienden los Mapas"

EL LENGUAJE DEL CUERPO

Cómo interpretar a los demás
a través de sus gestos

NUEVA
EDICIÓN



Más de
20 Millones
de Libros
Vendidos

Allan y Barbara PEASE



Índice

Agradecimientos	15
Introducción	17
No todo es lo que parece	18
¿Conoce bien la palma de su mano?	19
¿Sabe detectar las contradicciones del lenguaje del cuerpo?	20
¿Como hemos escrito este libro?	21
Su diccionario del lenguaje del cuerpo	22
1. Comprenda lo básico	23
Al principio...	25
¿Por qué no es lo que decimos?	26
¿De qué manera revela el cuerpo las emociones y los pensamientos?	27
¿Por qué las mujeres son más perceptivas?	29
¿Qué muestran los escáneres cerebrales?	30
¿Por qué saben tanto las pitonisas?	31
¿Congénito, genético o culturalmente aprendido?	33
Algunos orígenes básicos	34
Gestos universales	35
Tres reglas para interpretar correctamente	36
¿Por qué es tan fácil malinterpretar?	40
¿Por qué es más fácil interpretar a los niños?	41
¿Podemos fingir?	43
Una historia de la vida real: el candidato mentiroso	43
Como convertirse en un gran intérprete	45
2. El poder está en sus manos	47
Como detectar la apertura	48
Utilización intencionada de las palmas de las manos para engañar	51
La ley de la causa y el efecto	51
El poder de la mano	52
Nuestro experimento con público	55
Un análisis de estilos de apretón de manos	56
¿Quien debería extender la mano primero?	58
Cómo se comunican el dominio y el control	58
El apretón de manos sumiso	60
Cómo crear igualdad	61
Cómo generar confianza	62
Cómo desarmar a un jugador de poder	62
El apretón de manos frío y pegajoso	65
La ventaja de la izquierda	66
Cuando hombres y mujeres se estrechan la mano	67
El apretón doble	68
Apretones de control	70
El juego de poder entre Blair y Bush	72
La solución	73
Los ocho peores apretones de mano del mundo	73
El apretón de manos entre Arafat y Rabin	79
Resumen	80

3. La magia de las sonrisas y la risa	81
La sonrisa es una señal de sumisión	84
¿Por qué la sonrisa es contagiosa?	86
De qué modo la sonrisa engaña al cerebro	87
La práctica de la falsa sonrisa	88
Los contrabandistas sonríen menos	89
Cinco tipos comunes de sonrisa	89
¿Por qué la risa es la mejor medicina?	94
¿Por qué deberíamos tomarnos en serio la risa?	94
¿Por qué nosotros reímos y hablamos y los chimpancés no?	95
¿De qué modo sana el humor?	96
Reír hasta llorar	96
¿Cómo funcionan los chistes?	97
La habitación de la risa	98
Las sonrisas y la risa son una manera de estrechar vínculos	98
El humor vende	99
La boca hacia abajo permanente	99
Consejos de sonrisa para mujeres	100
La risa y el amor	101
Resumen	103
4. Señales de los brazos	105
Las señales de barrera de los brazos	105
¿Por qué cruzarse de brazos puede ser una señal negativa?	106
Sí... pero me siento «cómodo»	107
Diferencias de género	108
Brazos cruzados sobre el pecho	108
Solución	110
El cruce de brazos reforzado	111
El abrazo	111
El jefe y los empleados	112
Recibir un gesto de pulgares hacia arriba	114
Abrazarse a uno mismo	115
¿De qué manera los ricos y famosos revelan su inseguridad?	116
La barrera de la taza de café	119
El poder del tacto	119
Toque también su mano	121
Resumen	122
5. Diferencias culturales	123
Estábamos comiendo una pizza	123
Sométase al test cultural	124
¿Por qué todos estamos convirtiéndonos en norteamericanos?	127
Los básicos culturales son iguales prácticamente en todos lados	128
Diferencias en el saludo	130
Cuando una cultura se encuentra con otra	130
El labio superior rígido del inglés	131
Los japoneses	132
«Sucio cerdo y asqueroso»: sonarse la nariz	133
Los tres gestos interculturales más comunes	134
¿Tocar o no tocar?	138
Cómo ofender a otras culturas	139
Resumen	140

6.	Gestos con la mano y el pulgar	141
	¿De qué modo hablan las manos?	142
	En una mano...	143
	En la otra mano, los gestos mejoran el recuerdo	144
	Frotarse las manos	144
	Frotar el pulgar con el índice	146
	Manos unidas	147
	El campanario	148
	El campanario para ganar al ajedrez	150
	Resumen	151
	La bandeja de la cara	151
	Manos unidas a la espalda	152
	ENSEÑAR el pulgar	154
	Los pulgares que asoman por el bolsillo de la chaqueta	155
	Resumen	157
7.	Señales de evaluación y engaño	159
	La investigación de la mentira	160
	Los tres monos sabios	161
	¿De qué modo la cara revela la verdad?	163
	Las mujeres mienten mejor, es cierto	164
	¿Por qué es difícil mentir?	164
	Los ocho gestos más comunes de la mentira	166
	Gestos de evaluación y procrastinación	172
	El entrevistador mentiroso	176
	Acariciarse la barbillia	176
	Conjuntos de gestos para andarse con rodeos	177
	Rascarse la cabeza y gestos con palmadas	179
	¿Por qué Bob siempre perdía al ajedrez?	180
	El doble significado	181
8.	Señales oculares	183
	Las pupilas dilatadas	184
	Sométase al test de la pupila	186
	Las mujeres son mejores, como es habitual	188
	El blanco del ojo	189
	Levantar las cejas	189
	Ojos más grandes	190
	El conjunto de gestos de «levantar la vista»	191
	Cómo encender el fuego de los hombres	192
	Comportamiento y mirada: ¿hacia dónde mira usted?	193
	Como mantener el contacto visual en una colonia nudista	195
	Como captar la atención del hombre	196
	Los mentirosos suelen mirar a los ojos	196
	Cómo evitar sufrir ataques o abusos	197
	La mirada de reojo	198
	Pestañeo continuado	198
	Mirada disparada	199
	La geografía de la cara	200
	La historia del político	203
	Mírame bien a los ojos, pequeña	203
	Los primeros veinte segundos de una entrevista	204
	¿Qué canal tiene usted sintonizado?	205
	Cómo mantener el contacto visual con el público	207
	Cómo presentar información visual	207
	La fuerza del bolígrafo	208
	Resumen	209

9. Invasores del espacio: territorios y espacio personal	211
Espacio personal	212
Distancias zonales	213
Aplicaciones prácticas de las distancias zonales	215
¿Quién avanza sobre quién?	215
¿Por qué odiamos subir en ascensores?	216
¿Por qué las multitudes se vuelven coléricas?	217
Rituales espaciales	218
Sométase al test de la comida	219
Factores culturales que afectan a las distancias zonales	220
¿Por qué los japoneses siempre son los que guían cuando bailan el vals?	221
Zonas espaciales de país con respecto a las de la ciudad	222
Territorio y propiedad	224
Territorio del coche	224
Sométase al test	225
Resumen	226
10. ¿Cómo nos dicen las piernas lo que quiere hacer la cabeza?	227
Todo el mundo habla sobre una nueva forma de caminar	228
Los pies cuentan la verdad	228
El objetivo de las piernas	229
Las cuatro principales posiciones de pie	230
¿A la defensiva, frío o «simplemente cómodo»?	233
Cómo pasamos de cerrados a abiertos	234
El cruce de piernas europeo	235
La figura del cuatro de los norteamericanos	236
Cuando el cuerpo se cierra, también se cierra la mente	237
La figura del cuatro con gancho	239
El cierre de tobillos	239
El síndrome de la falda corta	242
Piernas enroscadas	242
Piernas en paralelo	243
Pie derecho hacia dentro, pie derecho hacia fuera	244
Resumen	245
11. Los trece gestos más comunes que se ven a diario	247
Asentir con la cabeza	248
¿Por qué debería aprender a asentir?	249
Como fomentar el acuerdo	249
Negar con la cabeza	250
Las posiciones básicas de la cabeza	251
Encogerse de hombros con la cabeza	254
Sacudirse de encima pelusa imaginaria	255
¿De qué modo mostramos que estamos listos para entraren acción?	255
La postura del vaquero	258
Tomar medidas a la competencia	259
Piernas abiertas	260
La pierna sobre el brazo del sofá	261
Sentarse a horcajadas	262
La catapulta	264
Gestos que muestran cuando una persona está preparada	266
La posición de salida	267
Resumen	267

12. El espejo: cómo generamos confianza	269
Generar las vibraciones correctas	271
El espejo a nivel celular	272
Diferencias de espejo entre hombres y mujeres	273
¿Qué hacer al respecto si es usted mujer?	275
Cuando hombres y mujeres empiezan a parecer iguales	275
¿Nos parecemos a nuestras mascotas?	276
El mono ve, el mono hace	277
Voces emparejadas	278
Generar confianza intencionadamente	278
¿Quién es el espejo de quién?	280
Resumen	282
13. Las señales secretas de los cigarrillos, las gafas y el maquillaje	283
Los dos tipos de fumadores	285
Diferencias entre hombres y mujeres	286
Fumar como exhibición sexual	287
Como detectar una decisión positiva o negativa	288
Fumadores de puros	290
¿De qué modo finalizan una sesión los fumadores?	290
Cómo leer las gafas	290
Tácticas de retraso	292
Mirar por encima de las gafas	293
Las gafas en la cabeza	294
El poder de las gafas y del maquillaje	294
¿Un poco de carmín, señora?	296
Señales del maletín	296
Resumen	297
14. ¿Cómo explica el cuerpo hacia dónde quiere ir la cabeza?	299
¿Qué dicen los ángulos del cuerpo?	300
¿Cómo excluimos a los demás?	303
Señalar estando sentado	304
Señalar con los pies	305
Resumen	305
15. Signos de cortejo y gestos de atracción	307
La aparición del hombre colorista	308
La historia de Graham	309
¿Por qué las mujeres siempre tiran los tejos?	311
Diferencias entre hombres y mujeres	312
El proceso de atracción	312
Los trece gestos y signos de cortejo más comunes de las mujeres	314
¿Qué miran Los hombres en el cuerpo de las mujeres?	323
Por qué la gente guapa no tiene tantas oportunidades	324
¿Es él un hombre de culos, tetas o piernas?	324
Signos y gestos masculinos de cortejo	330
El cuerpo de los hombres: ¿en qué transforma a las mujeres?	335
¿Es ella una chica pecho, piernas o culo?	336
Resumen	338

16. Señales de propiedad, territorio y altura	339
La inclinación del cuerpo y el estatus	342
Tenemos un gran hombre en la ciudad	344
¿Por qué hay gente que parece más alta en televisión?	346
Sométase al test del suelo	346
Los inconvenientes de la altura	347
¿De qué manera bajar el cuerpo puede hacer subir el estatus?	347
¿De qué manera pueden ganar votos los políticos en televisión?	348
Cómo aplacar a los que se enfadan	348
¿Qué tiene que ver el amor con todo esto?	350
Estrategias para ganar percepción de altura	351
Resumen	352
17. Disposición de asientos: ¿dónde sentarse y por qué?	353
Sométase al test de la mesa	354
No se trata de lo que diga, sino de dónde se siente	360
El concepto del rey Arturo	361
Involucrar a dos personas	362
Mesas rectangulares en la junta directiva	363
¿Por qué la mascota del profesor se sienta a la izquierda?	364
Juegos de poder en casa	364
¿Como hacer llorar al público?	365
La zona de atención	366
Un experimento de enseñanza	367
Cerrar una decisión en el transcurso de una cena	368
Resumen	370
18. Entrevis tas, juegos de poder y política de despacho	371
¿Por qué James Bond da esa impresión de frío, tranquilo y sosegado?	372
Las nueve llaves de oro para crear una primera impresión estupenda	373
Cuando alguien nos hace esperar	376
¿Fingir hasta conseguirlo?	377
Siete estrategias sencillas para conseguir ese poco más	378
Resumen	380
Política de poder en la oficina	380
Cómo cambiar territorios de mesa	382
Señalar con el cuerpo sentado	383
Como redistribuir la oficina	385
Resumen	389
19. Todo junto	391
¿Sabe leer entre líneas?	392
¿Que puntuación ha obtenido?	404
Resumen	405
Los seis secretos de un lenguaje del cuerpo atractivo	406