

MARTINE TARDY

Descodifica los gestos
de tu interlocutor
para comprenderle mejor

Saber vivir
Saber estar



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escribanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com.

Colección Psicología

DESCODIFICA LOS GESTOS DE TU INTERLOCUTOR PARA COMPRENDERLE MEJOR

Martine Tardy

1.ª edición: junio de 2015

Título original: *Décoder la gestuelle de votre interlocuteur pour mieux le comprendre*

Traducción: *Pilar Guerrero Jiménez*

Maquetación: *Marga Benavides*

Corrección: *Sara Moreno*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 2011, Éditions Dangles

(Reservados todos los derechos)

© 2015, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.

Pere IV, 78 (Edif. Pedro IV) 3.ª planta, 5.ª puerta

08005 Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25 - Fax 93 309 85 23

E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-16192-89-2

Depósito Legal: B-14.207-2015

Printed in Spain

Impreso en España en los talleres gráficos de Romanyà/Valls S. A.

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Índice

Introducción	9
Capítulo 1	
Principales métodos aplicables al estudio de las expresiones de la cara	15
Capítulo 2	
Nuestro cerebro	23
Capítulo 3	
El simbolismo del espacio	25
Capítulo 4	
La discordancia	35
Capítulo 5	
Signos corporales	45
Capítulo 6	
Gestos, mímicas y actitudes utilizadas comúnmente	49
Capítulo 7	
La cabeza	53
Capítulo 8	
La cara	61
Capítulo 9	
El tronco	65
Capítulo 10	
Brazos y manos	67
Capítulo 11	
Piernas y pies	79

Capítulo 12	
El bebé	83
Capítulo 13	
Las emociones y su expresión	93
Capítulo 14	
Actitudes a adoptar	99
Capítulo 15	
La superstición	105
Capítulo 16	
Nuestra imagen.	107
Capítulo 17	
Mi imagen	111
Capítulo 18	
El aspecto, la marcha y la voz	117
Capítulo 19	
La ropa	121
Capítulo 20	
El comportamiento profesional.	127
Conclusión.	133
Bibliografía	139

Introducción

«Cuando quiero saber hasta qué punto alguien es circunspecto o estúpido, hasta qué punto es bueno o malvado o cuáles son sus actuales pensamientos, pongo mi cara como la pone él, tan exactamente como me sea posible y espero, entonces, para percibir qué pensamiento o qué sentimientos nacen en mí, en mi corazón, para aparejarlos y hacerlos corresponder con mi propia fisionomía».

EDGAR ALLAN POE *en La Carta Robada*

Primero somos vistos, después escuchados y, al final, comprendidos. De ahí la importancia de los gestos, de la mímica y de las expresiones de la cara.

Nuestras expectativas en relación a los demás condicionan nuestro propio comportamiento.

Antiguamente, cuando una persona se cruzaba con otra por la calle, le decía: «¡Buenos días!», lo cual resultaba una costumbre maravillosa. Actualmente damos los buenos días mecánicamente, con la boca pequeña, como por obligación. Dar los buenos días no es ninguna tontería, en pocos segundos estamos diciendo quiénes somos y qué clase de situación queremos generar. Además, cuando la gente se cruza y se da los buenos días se está compartiendo la misma experiencia; cuando estamos en una ciudad, entramos en nosotros

mismos, evitamos las miradas, hay demasiados ruidos y demasiada gente.

Un signo con la cabeza, un gesto con la mano acompañado de una sonrisa, pueden reemplazar la palabra.

La gestualidad es una forma de expresión arcaica, utilizada mucho antes de que el lenguaje y la escritura aparecieran. Sin ninguna duda, fue para el ser humano la primera forma de transmitir un mensaje. Desde siempre, a través de los siglos, nos hemos preguntado por la expresión de los sentimientos a través del cuerpo, los gestos, las actitudes y la mímica. La gente siempre se ha sabido comunicar por gestos, con mímica, abriendo mucho los ojos, enseñando los dientes...

Al volverse bípedo, el hombre liberó sus cuerdas vocales y pudo desarrollar el don de la palabra, pero las palabras solas no permiten saber si se está diciendo la verdad o se está mintiendo. Por el contrario, el cuerpo no miente y el interlocutor percibe una disonancia, un cierto malestar, cuando gestualidad y palabra no concuerdan. En efecto, el desacuerdo comporta tensión física.

El estudio de la gestualidad permite descodificar, adivinar lo que se esconde detrás de lo que no se dice, lo que se piensa y se siente realmente, permite descubrir la verdad. La mayor parte de dicha descodificación es innata, es lo que permite a un bebé percibir muchas cosas detrás de nuestros gestos, lo cual, desgraciadamente, puede perturbarlo mucho cuando se repite un doble lenguaje. Por ejemplo, si una madre repite a su hijo lo mucho que lo quiere pero actúa de manera contraria. Es observando a su madre como el bebé aprende, por mimetismo, a vivir. La Universidad de Pittsburgh hizo un experimento, de la mano del psicólogo Jeffrey Cohn. Se pidió a un grupo de mamás que tuvieran a sus bebés en los brazos mientras simulaban tristeza durante unos cuantos minutos. Al principio, los bebés se agitaban y sonreían, buscando una respuesta igual por parte de sus madres. Después, ante la falta de reacción de éstas, los bebés empezaron a mostrar los mismos signos de tristeza que sus mamás.

En la observación de nuestro interlocutor, nos fijamos en la actitud general, al principio, luego pasamos a los rasgos que se dibujan en su cara y a sus diversas expresiones.

Dado que no podemos meternos en la cabeza de nadie, para saber lo que piensa o siente verdaderamente nuestro interlocutor, no nos queda más que fijarnos en sus signos externos.

Cada movimiento del cuerpo corresponde a la mente. Ningún gesto es gratuito: el lenguaje corporal subtitula lo que se dice. Sin embargo, cuidado porque, como las palabras, los gestos también pueden tener más de un sentido, por eso es importante el contexto en que se producen. Por ejemplo, cruzarse de brazos puede ser un síntoma de encerrarse en sí mismo, pero también una forma de protegerse cuando se tiene frío. Algunas personas tienen el llamado tic de la alianza, que consiste en hacer rodar el anillo en el dedo; puede significar que los dedos se están hinchando, que la persona tiene un problema de artritis o que su matrimonio hace aguas. Hay que ser prudente en la descodificación gestual.

Cambiar el comportamiento con los demás modifica también sus reacciones a nuestros ojos. Si uno se siente rechazado, ¿no se es un poco cómplice? Quizás porque se haya creado la situación propicia para el rechazo o porque hemos fomentado ese sentimiento.

Hay que aprender a mirar a los demás con apertura mental y mucha atención, para evitar catalogar a las personas, meterlas en una categoría que igual no les corresponde, como: mujer, extranjero...; en un grupo: color de piel, edad... También hay que tener en cuenta la zona geográfica y la cultura a la que pertenece una persona, incluso su familia. En definitiva, hay que aprender a leer entre líneas.

El estereotipo ofrece una imagen convencional que nos evita sorpresas desagradables pero, en realidad, nos impide llegar al conocimiento real del interlocutor.

El prejuicio (del latín *prae*: «por adelantado», y *iudicium*: «juzgar») es una opinión preconcebida, un juicio que le hacemos a al-

guien antes de conocerlo, que suele venir impuesto por el medio familiar, escolar o profesional. Implica un juicio en positivo o en negativo.

Nuestras creencias, nuestros «*a priori*» juegan un papel fundamental en nuestra manera de abordar al prójimo.

Nuestra mímica, nuestros gestos, no son fruto del azar; la orientación de nuestra mirada, el movimiento de nuestras manos, la curvatura de nuestro cuello y la inclinación de nuestro cuerpo dicen mucho sobre nuestro estado anímico. Nuestro cuerpo dice, a nuestras espaldas, lo que no nos atrevemos a expresar con palabras. Dirige miles de señales a los que nos rodean, en forma de pequeños movimientos involuntarios. Algunos de ellos acompañan a las palabras, precisando así el sentido de las frases dichas. Otros parecen insignificantes, como las microexpresiones descodificadas por Eckman. Profesor de Psicología en la Universidad de California, en San Francisco, desarrolló sus investigaciones en la lectura de las microexpresiones y es consejero del FBI.

Los músculos obedecen estrecha y rápidamente al sistema nervioso superior, pero no dependen de él. Los de la cara son los más pequeños y más finos, responden al menor estímulo y un pequeño influjo nervioso basta para contraerlos. Gracias a esos cuarenta y cuatro músculos, una complicada red nerviosa y los vasos sanguíneos que recubren la estructura ósea, todo ello protegido por una capa suave y elástica, la cara puede expresar numerosas expresiones, desde la alegría hasta la rabia.

Parece que determinadas expresiones son universales; son seis, concretamente: ira, miedo, tristeza, disgusto, sorpresa y alegría. Estos gestos están genéticamente programados, lo cual permite al bebé expresar lo que siente mediante su cara y sus gestos. En los adultos, una palabra de amor que no vaya acompañada de una mímica correspondiente pierde su impacto y resulta poco creíble.

Los gestos dicen mucho sobre nuestro clima interno: traducen nuestro humor, nuestros sentimientos y emociones.

La transmisión de un mensaje reposa, en un 55 por 100, en la gestualidad, en la mímica, en el aspecto físico y en las posturas. La entonación de la voz se lleva un 38 por 100 y las palabras escogidas y emitidas son sólo un 7 por 100. Por lo tanto, el lenguaje no verbal deja una huella prioritaria en la recepción del mensaje.

Por ejemplo, en el curso de una conversación, mi interlocutor –que hasta entonces había estado inclinado hacia mí, escuchándome– se retira inmediatamente apoyando la espalda en el respaldo de la silla, al tiempo que cruza los brazos sobre el pecho y frunce el ceño. Acaba de emitir una señal de rechazo en relación a lo que acabo de decirle. Lo importante es, entonces, captar ese cambio de actitud y hacer lo necesario por evitar la ruptura de la conversación. En comunicación, se llama malentendido a la discordancia entre el lenguaje verbal y el gestual.

Según Alexander Lowen,¹ la actitud del cuerpo es la segunda naturaleza del individuo. Así que la primera cosa a tener en cuenta es: tener consciencia del propio cuerpo, no solamente en el sentido de hacer-valer (razones estéticas), sino también como herramienta de comunicación.

Para comprender bien el lenguaje del cuerpo, hay que comprender el lenguaje de nuestro cuerpo.

Algunos gestos son voluntarios y permiten hacerse entender en otro país, cuya lengua no se domina, formando parte del fondo cultural común. Pero hay muchas excepciones. Por ejemplo, tirarse del párpado inferior de un ojo, en Francia traduce incredulidad, mientras que en Italia o España es una recomendación para tener cuidado y

1. Alexander Lowen (1910-2008) fue un terapeuta americano, discípulo de Wilhelm Reich; desarrolló la teoría bioenergética y fundó el Instituto para el Análisis Bioenergético. Se trata de hacer circular las energías bloqueadas en el cuerpo mediante ejercicios físicos o ejercicios de respiración.

no dejar que nos engañen o se nos escape una oportunidad. El apretón de manos es un saludo muy corriente en Estados Unidos, en Francia y en España, es más raro en Inglaterra o Alemania y completamente extraño en Asia.

En esta obra se describen los gestos, la mímica y las actitudes corrientemente utilizadas en Europa y su significado, normalmente son involuntarias y, en consecuencia, traducen el fondo de nuestro pensamiento.

Lo mejor para ejercitarse en la descodificación es observar alrededor y estudiar lo que se ve más fácilmente, la cara, los brazos y las piernas si se puede –porque pueden estar ocultas bajo una mesa, por ejemplo–. ¿Están de acuerdo gestos y palabras? ¿Es esa sonrisita sincera, mientras que brazos y piernas están bien cruzados?

Por otra parte, es difícil, a menos que se tenga una disciplina férrea, prever todos y cada uno de los gestos y expresiones que vamos a utilizar cuando nos encontramos con alguien; en el peor de los casos, lo que suceda no estará lejos de ser una burda manipulación.

Hay que ser natural, pero tener claro el significado de nuestros gestos y de los gestos de los demás.

Si me hundo en el sofá con los brazos cruzados, probablemente tengo sueño y me estoy acurrucando para echar una cabezadita. Ser consciente de ello me permitirá modificar la postura para llegar hasta el final de la conversación con mi interlocutor o bien poner fin a la charla (lo más educadamente posible, eso sí) y luego dormirme.

La buena comunicación es posible gracias a la concordancia entre el lenguaje verbal y el no verbal: concordancia entre lo que se dice y lo que se piensa.

Dos minutos bastan para forjarse una impresión global, fundamentada en parte sobre la forma de estar, de moverse en el espacio.

Trabajando la forma se mejora el fondo.

Capítulo 1

Principales métodos aplicables al estudio de las expresiones de la cara

La prosopología (del griego *prosopon*: «cara» y *logos*: «estudio»), desarrollada por el doctor Ermiane, es un método que consiste en estudiar las correspondencias existentes entre las contracciones musculares de la cara (mímicas estáticas y dinámicas) y su significación psicológica. Bajo la piel del rostro hay músculos cutáneos que van de la superficie de los huesos hasta la capa profunda de la piel o hipodermis; cuando se contraen modifican los rasgos de la cara. Por ejemplo, la frente puede subir las cejas y la barbilla puede bajar las comisuras de la boca.

El doctor Roger Ermiane, médico generalista en París, se consagró desde 1933 hasta 1978 a poner las bases de la prosopología. Empezó abordando el tema mediante la introspección, determinando qué emoción se despertaba en él mismo cuando contraía tal o cual músculo, así como la dirección de las miradas. Trabajó en estrecha colaboración con el doctor Edmund Gergerian, médico psiquiatra de Nueva York; sus trabajos ayudaron a la validación de la prosopología. El doctor Edmund Gergerian se interesó en el estudio sistemático de la cara, cuyas expresiones eran, para él, un im-

portante indicador para el diagnóstico y el proceso terapéutico. Observó que los movimientos expresivos de la cabeza son poco frecuentes, incluso ausentes, en los depresivos y en los esquizofrénicos no agresivos. En los hipomaníacos, por el contrario, las expresiones pasajeras son frecuentes, las miradas expresivas demasiado rápidas: cambian frecuentemente de plano y de orientación.

Estudiar la prosopología es, en principio, adquirir el conocimiento de los músculos cutáneos.

Cada músculo expresa un rasgo de carácter, la combinación de varios músculos expresa modalidades psicológicas más complejas.

MÚSCULOS CUTÁNEOS



1. Músculo frontal
2. Músculo temporal
3. Músculo orbicular de los párpados
4. Porción palpebral
5. Músculo piramidal
6. Músculo elevador superficial
7. Músculo elevador profundo
8. Pequeño zigomático
9. Gran zigomático
10. Dilatador de las fosas nasales
11. Masetero
12. Buccinador
13. Orbicular de los labios
14. Triangular de los labios
15. Cuadrado del mentón
16. Músculo mental

En la noche de los tiempos...

Johann Kaspar Lavater (1741-1801)

Cursó estudios de Teología y abrazó el protestantismo. Pastor en Múnich, fue un escritor suizo en lengua alemana. Su obra *Fragmentos fisonómicos para la promoción del conocimiento y el amor del hom-*

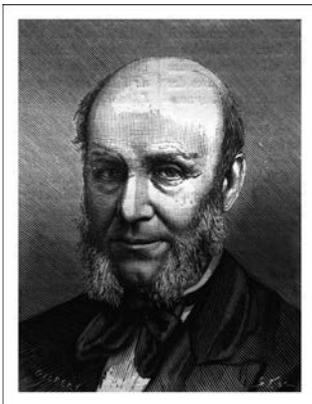
bre expone la forma de interpretar, a partir de los rasgos de la cara del individuo, el carácter y los aspectos espirituales de su vida.

«La fisonomía es ciencia, el conocimiento de la relación que une el exterior con el interior, la superficie visible que cubre de invisibilidad». En efecto, cada uno de nosotros, mirando al interlocutor, se hace una idea de lo que es: «Todos los caracteres externos son la expresión de cualidades interiores».

Concibió un auténtico diccionario de fisonomías, fundamentado en sus experiencias personales: observando cada tipo de cara, extraía los rasgos principales de la personalidad de un sujeto.

«Cuanto más violentas son las pasiones, más sensibles son las marcas características. Las pasiones silenciosas cierran y contraen los órganos de los sentidos y sus músculos; las violentas, sin embargo, abren los órganos sensibles, tensan fuertemente los músculos en segundos...».

«Una cosa cierta es que los matices más delicados, los que apenas son visibles a ojos de miles de observadores inexpertos, indican la mayor diversidad de caracteres».



Duchenne de Boulogne (1806-1875)

Médico anatomista, guio sus investigaciones hacia la verdad de las pasiones y del «mecanismo» que les permite expresarse. Empezó utilizando la electropuntura, pero rápidamente la consideró tan dolorosa como peligrosa; pasó entonces a la electricidad por inducción, descubierta por Faraday en 1832,

concentrándose en la electrización de los músculos faciales. Compuso una especie de retrato en vivo demostrando que un músculo puede actuar solo o en combinación con otros, significando una pasión o emoción concreta. Demostró que los mismos músculos

reproducen siempre la misma emoción, estudiando atentamente la contracción de cada músculo y los pliegues resultantes en la piel.

Escogió a sus modelos con sumo cuidado, que son siete en total, porque los rasgos de la cara varían dependiendo de la edad, la corpulencia y el sexo.

Dos niñas de piel lisa y tersa, una mujer joven, una mujer madura de piel mate, un hombre joven y guapo, un obrero alcohólico y un viejo lerdo.

En 1862 publicó el *Mecanismo de la fisonomía humana*, en el que se representaba, mediante fotografías, los movimientos de los músculos de la cara.

En 1871, Darwin le dirigió una carta llena de elogios por sus trabajos y le pidió autorización para reproducir ciertos clichés.

Charles Darwin (1809-1882)

Fue un biólogo naturalista británico. Desarrolló su teoría de la evolución en su obra *El origen de las especies*. Se apasionó por el estudio de las expresiones en los humanos y en los animales.

El estudio de las expresiones es difícil debido a la delicadeza y fugacidad de los movimientos. Como medio de estudio, escogió la observación de niños y de gente marginal porque ambos grupos tienen poco control sobre sus emociones. También usó los trabajos de Duchenne y estudió pinturas y esculturas. Para verificar que las mismas expresiones y los mismos gestos se dan en todo el género humano, envió un cuestionario de dieciséis puntos a personas extranjeras. También se interesó por el estudio de los animales domésticos.

Describió las acciones reflejas como la tos o los estornudos, así como la oclusión instantánea de los párpados como primera respuesta a un golpe dirigido a la cara y el cuerpo tirándose hacia atrás.

Estudió la acción de los músculos faciales y la posición del cuerpo en la manifestación de numerosas emociones como el sufrimiento, la pena, el desánimo, la alegría, el enfurruñamiento, el odio, la

ira, el desafío, el menosprecio, el disgusto, la impotencia, la paciencia, la sorpresa, el miedo, la vergüenza, la timidez y muchas otras.

Para la impotencia, por ejemplo, escribió: «Cuando un hombre quiere indicar que no puede hacer gran cosa ni impedir que pase algo, levanta ambos hombros en un movimiento rápido. Al mismo tiempo, para completar la actitud, mete los codos hacia adentro con los brazos flexionados; levanta las manos abiertas, con las palmas hacia arriba y los dedos separados. Ladea ligeramente la cabeza hacia un lado, levanta las cejas produciendo arrugas transversales en la frente, y abre un poco la boca. Esta actitud es innata dado que también se da de manera idéntica en sordos y ciegos de nacimiento».

Dedujo que los «movimientos útiles para el cumplimiento de un deseo o para el alivio de una sensación penosa acaban, si se repiten frecuentemente, por ser habituales y reaparecer cada vez que el deseo o la sensación se presenten de nuevo, aunque sea levemente, y aunque su utilidad sea nula o discutible».

Louis Pierre Gratiolet (1815-1865)

Fue un zoólogo y anatomista francés cuyos trabajos abarcan también la antropología física, la anatomía cerebral y la fisonomía.

Dio una serie de lecciones, en la Sorbona, sobre las expresiones faciales y sus notas fueron publicadas tras su muerte, en el año 1865, bajo el título *Sobre la fisonomía y los movimientos de expresión*.

Edward Laidrich

Nacido en China, de padres suizos, el doctor Edward Laidrich estudió en Suiza y obtuvo el grado de ingeniero. Tras haber trabajado en las minas de oro de Alaska, retomó sus estudios en Estados Unidos. También llegó a ser doctor en Filosofía y doctor en Medicina natural, ejerció en Los Ángeles y San Francisco, donde se apasionó por el comportamiento humano. Murió a los sesenta años, en 1963, en un tiroteo de gánsteres.

Escribió en *Science du visage. Méthode scientifique pour le contrôle et l'étude des formes du visage*, que él considera al ser humano como un «recipiente de emociones» y que el problema de cada individuo es saber encontrar una forma de equilibrio entre sus diferentes emociones dado que la falta de equilibrio se traduce en enfermedad.

«Una emoción es una respuesta instintiva del sistema interior del individuo a los diferentes estímulos externos que debe afrontar».

Se fijó como objetivo:

1. Aprender lo que las formas externas del rostro significan en términos emocionales.
2. Estudiar cada forma separadamente para encontrar, entre todas las demás, en qué parte de ellas actúa cada emoción diferente.

La tensión creada por una emoción, incluso temporal, deja una marca en la cara modificando su forma; por ejemplo, el esfuerzo de concentración mental hace bajar las cejas. Para llevar las formas del rostro a su estado primitivo, habrá que suprimir la tensión creada por la emoción que ha causado la tensión.

El estudio del carácter de un individuo pasa por la definición del valor emotivo.

«El sujeto con una cara arrugada tiene más recuerdos tanto de las penas como de las alegrías de su pasado. Se acuerda de acontecimientos pretéritos con notable exactitud. Para él, el futuro es una prolongación, una repetición del pasado y, en consecuencia, hace estadísticas y disfruta haciéndolas. Por el contrario, el sujeto sin arrugas en la cara vive en un mundo imaginario, “sueña” con el futuro..., vive siempre con la esperanza de algo grandioso que está por venir».

«Las formas exteriores responden constantemente al estado emocional. Cuando uno cambia la otra también lo hace. El estado emotivo no es otra cosa que el resultado de costumbres cultivadas que se

«incrustan» en el sistema orgánico y de las que no podemos deshacernos».

Carl Rogers (1902-1987)

Psicólogo americano y uno de los más célebres representantes de la corriente humanista. Su concepto fundamental es el «ello real», es decir, la imagen que la persona tiene de sí misma, de sus valores, de sus sentimientos y de sus actitudes. La ansiedad sería la consecuencia de un desacuerdo entre el ello real y las experiencias de la vida, entre el ello real y el personaje que cada cual adopta para complacer a los demás. Si la persona vive de acuerdo con ella misma, tiende hacia el ello ideal, esto es, a lo que le gustaría ser.

Tan inspirador como Carl Rogers, **Thomas Gordon**, en los años cincuenta, desarrolló la «escucha activa», llamada después «método Gordon».

Oír no es escuchar. Escuchar es oír y prestar atención a lo que se dice.

Este método se fundamenta en el concepto de la satisfacción mutua de deseos. Thomas Gordon desarrolló y puso en práctica dos ideas:

- El mensaje «Yo». Hay que evitar la segunda persona (tú/vosotros) porque culpabilizan y son entendidas como acusaciones, de modo que resultan ineficaces. El mensaje «Yo» es eficaz porque describe los sentimientos propios y aporta información.
- La escucha activa sirve para ayudar a resolver un problema. Reflejando el sentimiento del otro, lo que vive, no lo que dice, le ayudaremos mejor a comprender lo que está pasando.

Ambas ideas están apoyadas por la sincronicidad postural, también llamada «la postura en eco».

No olvidemos que si bien escuchar permite la unión, no significa aprobar ni validar.



Etología significa, literalmente, «ciencia de las costumbres» (*Ethos*: «costumbres» y *logos*: «estudio») y estudia el comportamiento de los seres vivos en su medio natural, permitiendo la aproximación a los comportamientos humanos. El perro que enseña los dientes recuerda al hombre encolerizado que avanza la mandíbula. Si inclina la cabeza es porque espera algo, como nosotros.

El hombre que saca pecho recuerda al gallo que se compone los espolones e hincha el buche.

Los orígenes de esta ciencia se remontan al siglo XVII y fue desarrollada, más tarde, por el austríaco Konrad Lorenz (1903-1989). Actualmente se enseña en la facultad. Boris Cyrulnik, neuropsiquiatra y director de estudios en la Universidad de Toulon, ha escrito numerosas obras al respecto. La comprensión del mundo animal y la biología lo condujeron a hacer nuevas interpretaciones respecto de los lazos naturales que unen las familias.