ROSA MARÍA CIFUENTES

MIÉNTEME SI PUEDES

TU CUERPO HABLA LO QUE CALLA TU INTERIOR



DIANA

De esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, no puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.

Miénteme si puedes
©2019, Rosa María Cifuentes

© 2019, Editorial Planeta Perú S.A.
Bajo su Sello Editorial Diana
Av. Juan de Aliaga 425, of. 704 - Magdalena del Mar. Lima-Perú
www.planetadelibros.com.pe

Primera edición digital: Junio 2019

ISBN: 978-612-4290-39-8
Libro electrónico disponible en www.libranda.com

ÍNDICE

Introducción
1. El lenguaje corporal
2. El lenguaje corporal y los niveles de autoestima
3. Liderazgo, carisma, empatía y habilidades blandas en el lenguaje no verbal y el discurso
4. El lenguaje de las manos
5. El rol de la mirada en el lenguaje no verbal
6. Atuendo, imagen, apariencia, accesorios y personalidad en el lenguaje no verbal
7. El lenguaje no verbal de las piernas, pies y postura
8. El mensaje oculto de los brazos
9. La verdad de las sonrisas
10. Los gestos patógrafos
11. Desamor, atracción, deseo y amor real en el lenguaje corporal
12. La comunicación no verbal en los infieles
13. La mentira develada a través del lenguaje no verbal
14. El lenguaje no verbal en los niños y adolescentes
15. El lenguaje no verbal de los manipuladores
16. Los cambios drásticos en el lenguaje corporal
Referencias bibliográficas

Con amor y gratitud infinita a mis abuelos (as) – hoy mis cuatro ángeles extras - porque de ellos heredé el don de escuchar, observar, investigar, luchar y leer el alma para servir como enseña el creador.

MIÉNTEME SI PUEDES

Cuando tus ojos parpadean velozmente si te miro y escucho…
Cuando caminas apresurado detrás de mí torpemente…
Cuando te cuesta terminar las palabras que me dices…
Cuando te pasas la mano por la frente y luego miras el reloj…
Cuando exhalas ante un comentario que te hago…
Cuando me abres la puerta de tu auto y agachas la cabeza…
Lo tengo claro.
Sé lo que te pasa.
No necesitas hablar.

Cuando llamas por teléfono y te brotan risitas infantiles…
Cuando te quedas en silencio si te dije que no he decidido nada…
Cuando te digo que tengo maletas listas, me voy, y quedas paralizado frunciendo el ceño…
Cuando te miro fijo y pareciera que te sintieras fulminado, porque no te atreves a preguntar…
Cuando camino apurada y te desesperas, pero solo atinas a repetirme las cosas y te agitas…
Lo tengo claro.
Sé lo que quieres.
No necesitas hablar.

Miénteme si puedes.
¡Vamos! Inténtalo.
Sabes que me encanta develar la verdad.
Mas recuerda,
tu cuerpo habla de lo que sientes, de lo que eres;
tus ojos me cuentan tus temores, alegrías y dolor.
Tu alma grita aquello que te quema y deseas ocultar.
Tu corazón se desgasta mientras intentas cubrirte.

Miénteme si puedes.
¡Vamos! Inténtalo.
Sabes que me encanta develar la verdad.

INTRODUCCIÓN

Los recuerdos que vienen a mi memoria acerca de identificar la verdad de la mentira datan desde que mis abuelos y abuelas me contaban casos policiales cuando apenas tenía seis años. Fui creciendo y heredé voluminosas colecciones de prensa policial, expedientes de casos notables, y como asidua visitante de bibliotecas y hemerotecas del país, fui cotejando con alegría y asombro parte de esas historias maravillosas de crónica roja que me contaron mis abuelos y uno de ellos, que en paz descanse, tuvo el más alto cargo en la Policía de Investigaciones.

Y el primer rubro del periodismo en el que trabajé fue precisamente la investigación para “crónica policial”, área que siempre será además una pasión en todas las diversas ramas que abarca.

Y porque nada es al azar, otros familiares muy cercanos pertenecen hasta hoy al rubro de las investigaciones para servicio del país. Por tanto, tuve entrenamiento y estudios personalizados y de grupo en el campo de cómo detectar mentiras. A la par, como periodista, catedrática y coach emocional me especialicé con estudios en el campo de la investigación semiótica para analizar el discurso en diversos campos profesionales, siendo mi primer libro de tipo policial, cuando tenía veinte años. Años después publiqué Asesinas y Trece asesinas, basados en casos reales de mujeres sentenciadas por homicidios en el Perú.

Y al tener por linaje parte importante de mis familiares dedicados al rubro de la investigación policial, jurídica y de campo forense, renovar los conocimientos al respecto con estudios constantes en el exterior me han permitido contribuir a través de la prensa en diversos análisis de lenguaje no verbal en el campo de la política, violencia social y áreas que involucren descifrar el mensaje oculto de personajes de interés público.

Realizo además capacitaciones en lectura de rostro (morfopsicología), mian xiang, grafología y astrología de salud emocional, que unidos al lenguaje no verbal brindan importantes conocimientos a las personas que laboran en las áreas de recursos humanos, docencia, salud emocional, así como investigación privada en el Perú y el extranjero.

Miénteme si puedes cierra la segunda trilogía de mis libros de corte emocional que va en el siguiente orden: Reo sentimental, Jaque mate al amor y ahora el libro que les

presento.

El investigador norteamericano Paul Eckman ha sentado las bases del estudio de las emociones para interpretar mensajes específicos en el hombre, y bajo la lupa de grupos de estudio, diversos expertos en la técnica del interrogatorio han brindado también otros alcances. Sin embargo, pretende ser mi aporte como catedrática, investigadora y coach emocional brindarles un libro con elementos antes no tocados para este tipo de textos. Una suerte de enciclopedia de lenguaje no verbal para comprender mejor a nuestros semejantes, porque según es el tipo de personalidad y manejo de emociones, será la forma de comunicarse.

Ser buena persona es una decisión y ello se refleja en el lenguaje no verbal. Y he querido mostrarles, con ejemplos reales, las facetas por las que puede pasar un ser humano, dependiendo de lo que habita en su interior a nivel emocional. Todos podemos ser mejores, cambiar drásticamente, pero para ello hace falta reconocer aquello que necesitamos mejorar, aceptarlo y poner en marcha la tarea de aprender a mirarnos por dentro, actitud que solo es parte de valientes que valoran su regalo de vida y creen en el amor y el bien común.

Han sido muchos años estudiando, investigando y realizando estudios específicos sobre el fascinante mundo del lenguaje corporal, los cuales seguiré cultivando con pasión. Y tengo la dicha de estar siempre rodeada de gente joven y también personas de todo tipo y edad que acuden a visitarme como coach ontológico, así como colegas de prensa para solicitarme análisis de temas específicos que son noticia. Y como se los prometí a mis alumnos, seguidores, empresas que asesoro y pacientes, les entrego este libro, con la intención de que miren distinto, lean lo que en apariencia no se ve, pero es vital para tener mejores relaciones interpersonales.

He incluido, a modo “destape”, capítulos con relación al desamor, amor, cortejo e infidelidad, pensando, claro está, en toda la cantidad de seguidores y pacientes que padecen dependencia afectiva que trato en el consultorio. Porque para abrir los ojos, una guía clara y práctica puede ayudarlos mucho y la gente inteligente elige aprender con humildad.

Además, explico aspectos puntuales necesarios de observar y aprender para padres, tutores y personas a cargo de la guía y educación de niños y adolescentes, porque en tiempos de auge de la comunicación virtual han surgido cambios notables que se reflejan en la actitud y lenguaje no verbal de los mismos.

El título Miénteme si puedes es un homenaje a una frase de la narración policial sobre un homicidio que de pequeña me hizo mi abuelo materno, quien, con ojos saltones y voz cristalina plagada de exhalaciones y momentos de maravilloso suspenso, soltaba para su nieta más querida, según sus reiteradas palabras, con perdón de mis primas y primos: “‘Miénteme si puedes’, vociferaba cada vez más alto doña Mercedes a su hijo Nicanor, abriendo los ojos con furia y acercándose hacia él con mano derecha en alto, lista para abofetearlo cuando este intentaba ocultar en los bolsillos rotos y raídos parte del dinero que había robado en las calles”. De esta narración de mi abuelo no me olvidaré jamás. Y desde donde está, este libro va en su honor, porque antes de partir se lo prometí.

Con un lenguaje sencillo, ejemplos actuales, dibujos modelo y capítulos de refuerzo para el entrenamiento emocional de mis lectores, seguidores y todo aquel profesional interesado en el campo de la comunicación y sus profundas interpretaciones, se hallará en este libro respuestas importantes que les permitirán socializar mejor y elegir a sus colaboradores.

Para todos los interesados en el campo de la política, rubro empresarial, seguridad y con deseos de avanzar para servir mejor en el país, este libro contiene una guía puntual para identificar todo aquello con lo que necesitan trabajar.

Hoy, más que nunca, los ciudadanos necesitan aprender a observar, escuchar y así identificar qué personajes políticos representan mejores opciones para ser elegidos en cargos públicos. Por ello, he realizado varios apartados dedicados al discurso, personalidad y actitud de los políticos; y, además, todos mis seguidores podrán estar siempre conectados cuando participo en el análisis de lenguaje no verbal durante los debates para elecciones en los diversos medios de comunicación.

Fóbicos sociales, dependientes afectivos, personas con depresión, ansiedad, irritabilidad, narcisismo y ego patológico, así como otro tipo de personas que buscan sanar por dentro me visitan en consultorio, talleres de grupo y capacitaciones para empresas. Y este libro les brindará herramientas esenciales para mirarse, decidir trabajar en la autoestima y vencer todo tipo de relaciones humanas tóxicas.

Docentes y progenitores tienen en estas páginas material importante para aprender a mirar a quienes educan y guían con mayor asertividad, entendiendo que cada quien expresa lo que lleva por dentro y según es su nivel no solo de educación, también de valores.

El maravilloso mundo del lenguaje corporal, sus secretos y los aspectos más importantes que abarca dentro de la comunicación interpersonal, para conocer mejor con quién lidiamos cada día, llega para ustedes con Miénteme si puedes.

Y como autora e investigadora, periodista y analista de lenguaje no verbal, mi lema siempre será: “Vamos, inténtalo una vez más… Miénteme si puedes. Sabes que me encanta develar la verdad”.

Rosa María Cifuentes

1

EL LENGUAJE CORPORAL

Cada quien es lo que lleva por dentro. Es lo único que cuenta, porque lo que expresa el alma es irremplazable.

¿Qué es la comunicación no verbal?

Dentro del proceso de interacción del hombre con sus semejantes, el lenguaje es la capacidad de transmitir información a través de nuestro cuerpo (emociones, sentimientos, actitudes). Revela completamente nuestras sensaciones y la percepción que tenemos acerca de nuestro interlocutor y de los escenarios donde nos encontramos en determinado momento. Veamos algunos tipos de comunicación no verbal:

1. Kinesia: La componen el sistema de gestos del rostro con sus expresiones, postura corporal, tipos de sonrisa y la mirada (aunque esta se ha estudiado por sí sola y requiere completa interpretación).

2. Proxemia: Es la distancia física o grado de proximidad que se establece entre dos o más personas en una situación de interacción. Sin embargo, según la cultura de cada país, las distancias pueden variar. El antropólogo Edward T. Hall realizó estudios profundos sobre el espacio y determinó que existen los siguientes tipos de distancia:

Distancia íntima (0-45 cm): Es la que se da entre personas que tienen mucha confianza, e incluso que están emocionalmente unidos, como es el caso de parejas, y también con amigos o familia. En esta distancia se puede oler al otro y hablar en susurros.

Distancia personal (45-1.20 cm): Se da en las relaciones cercanas: en reuniones, en una oficina, asambleas, fiestas, conversaciones amistosas o de trabajo. Por ejemplo, si estiramos el brazo, podemos tocar a la persona con la que estamos hablando.

Distancia social (1.20-3.65 cm): Se da en relaciones más impersonales y se necesita un mayor volumen de voz para comunicarnos con una persona o grupo de personas. Es la distancia que nos separa de personas extrañas o desconocidas, por lo que se usa con personas con quien no nos une ninguna relación amistosa. Por ejemplo, la dependiente de un comercio, los nuevos empleados, los proveedores.

Distancia pública (3.65 cm): Es hasta el límite de lo visible. Es la distancia idónea para dirigirse a un grupo de personas, en una conferencia, charla, coloquio, discurso, usando un tono de voz alto.

3. Paralenguaje: Es el tono, forma, manera en que nos expresamos, y a través de su interpretación podemos decodificar actitudes, emociones, sentimientos y niveles de intelecto y modales del individuo. Así, se puede analizar los siguientes elementos:

Dicción: Se refiere a una buena vocalización, es decir pronunciar las palabras de forma correcta, morfológica y sintácticamente, para que sean comprendidas por el receptor, sin margen de error.

Fluidez verbal: Es el ritmo que tenemos a la hora de hablar, de forma clara y concisa, usando pausas y silencios cuando sea necesario. Si es un ritmo lento, entrecortado, monótono, implica rechazo al contacto social, frialdad en la interacción; en cambio, un ritmo modulado, ligero, fluido, es detonante de una buena comunicación y contacto interpersonal.

Entonación: Es la modulación de la voz a la hora de hablar, que indica si lo que decimos es una pregunta, afirmación, o si tenemos dudas, ira, temor. Los tipos de tono de voz pueden ser agudos o graves, según cada persona; por ejemplo, por regla general, los hombres suelen tener un tono de voz grave y las mujeres más agudo.

Volumen de la voz: Transmite emociones y sentimientos, y enfatiza el discurso. Hay que hablar en un volumen de voz adecuado: ni demasiado alto que demuestra autoridad, dominio, enfado, ni demasiado bajo que puede indicar timidez, inseguridad, introversión, y transmite la sensación de que no queremos ser oídos.

Timbre: Es la cualidad que permite distinguir la voz de la persona concreta que habla, así como el instrumento u objeto que emite el sonido. Cada persona tiene una voz diferente, es decir, un timbre diferente, que permite distinguir quién es la persona que está hablando. Según el timbre, también distinguimos si habla una o más personas a la vez, y podemos diferenciar entre dos sonidos que tienen el mismo tono e intensidad.

4. El tono de voz, resonancia y la personalidad: El tono de voz de un individuo refleja su estado emocional, actitud ante la vida y manejo de determinadas emociones. Veamos algunas características:

Una voz endeble y baja representa debilidad, evidencia a una persona indecisa, con poca capacidad de obtener lo que desea y manifestar sus ideales.

Cuando la voz de una persona se origina en la cavidad abdominal, y es clara y cristalina, se posee una voz de gran calidad y evidencia a alguien con espíritu fuerte, capacidad de lucha y voluntad. Por tanto, puede convertirse en una persona exitosa.

Cuando la voz se origina en la cavidad torácica es de calidad mediocre, porque el tono y ritmo es cambiante, tiene más problemas para vocalizar y no capta la atención debida. Esto refleja que es una persona más insegura, con poca certeza sobre sus conocimientos, así como miedos sin resolver y menos empuje, además de poder ser preso de miedos latentes que lo paralizan.

Cuando la voz se origina en la garganta, se considera de poca calidad (puede ser ronca y baja). La suelen tener personas que nunca toman las situaciones en serio y se rinden fácil en las dificultades. Existe además una mayor tendencia a postergar metas y ser susceptibles.

Cuando la persona realiza un trabajo emocional, se hace cargo de resolver sus temores y elevar la autoestima. El tono y timbre de la voz cambia maravillosamente para bien y le permite tener mayor éxito en su forma de comunicarse con los demás.

5. El innatismo, familia y entorno dentro del lenguaje corporal: Cada individuo nace con características específicas para comunicarse y algunos rasgos hereditarios también pueden reflejarse en el proceso de comunicación no verbal. Así, podremos observar que, en una familia, algunos de sus integrantes son expresivos y más sociables, mientras que otros son introvertidos, apáticos y de gestos más lentos y suaves.

El tono, forma y manera en que los progenitores, tutores, docentes y determinadas personas se expresan puede causar conmoción emocional, dolor y miedo que se acumula hasta dañar la libertad de expresarse del individuo por temor a la crítica, rechazo y fracaso.

Y cuando la persona posee elevada susceptibilidad o ha pasado por maltrato psicológico en determinado momento y escenario de su vida, pasará a desarrollar un lenguaje corporal plagado de gestos específicos.

La angustia, miedo, estrés, ira, ego, resentimiento, crueldad y violencia se pueden apreciar en el lenguaje corporal de cada persona según sea su procedencia. Sin embargo, cuando cada quien decide caminar hacia la madurez emocional, a través de la preparación del intelecto y, sobre todo, del interior, su lenguaje corporal realizará interesantes cambios, porque las formas de pensar y sentir se reflejan hasta en microexpresiones.

Por otro lado, el estilo de vida, moda y ser parte de determinados grupos sociales y agrupaciones específicas de tipo social, religioso, empresarial y académico contribuyen a que el individuo que no ha trabajado en “conocerse” resulte camaleónico, buscando ser aceptado y formar parte de determinado grupo o verse cuando cree lo valorarán más.



EL LENGUAJE CORPORAL Y LOS NIVELES DE AUTOESTIMA

La autoconfianza es el reflejo del cultivo de mente, alma y espíritu.

El manejo y control de emociones es la base para alcanzar una personalidad estable y madura. Sin embargo, por innatismo, tipo de crianza, impacto del entorno y situaciones específicas vividas de cada quien, aquellas emociones que predominan y se instalan en el interior serán las detonantes de ejercer determinado tipo de lenguaje corporal.

1. Gestos vinculados a la apatía, complejos de inferioridad y desgano

A nivel kinésico (gestos del rostro, postura):



- Cabeza gacha la mayoría del tiempo o inclinada hacia un costado.
- Columna que se inclina casi siempre hacia adelante, con la clara presencia de hombros hacia adelante.
- Sentarse con la columna hacia adelante y el cuello encogido.
- En el peinado, el uso de flequillo prominente de modo constante se utiliza para ocultar gran parte del rostro (señal de que desea ocultar rasgos de su rostro, como la frente, orejas, nariz), y al momento de expresarse, la persona agacha más la cabeza, entrecierra los ojos.



- Hombros que se contraen hacia abajo y hacia adentro al ingresar a un recinto donde existen otras personas.
- Atuendo desprolijo, desaliñado, con ausencia de porte y carencia de armonía en el uso del color
- Zapatos siempre sucios o con notoria presencia de polvo.
- Expresiones en el rostro lentas ante una conversación, cabeza que se ladea

siempre para un costado, bostezos consecutivos.



- Al momento de sentarse, podemos observar que en muchos casos se recuestan en una pared (la buscan), se sientan en la silla final de un aula y, en otros casos, estiran el cuerpo y recuestan el dorso sobre la carpeta, demostrando que se sienten cansados.
- Arrastran los pies al caminar y les molesta mucho la idea de caminar largos tramos. Y si les corresponde hacerlo, van a paso lento, con la mirada perdida, agachada o ensimismados en música, así como en pensamientos.

2. Gestos vinculados a la timidez, fobia social, nerviosismo

El miedo es una de las emociones que más le cuesta al hombre manejar. Sin embargo, existen personas más susceptibles y se han sentido amenazados ante el tipo de paralenguaje (tono, forma y manera) en que sus progenitores, docentes y personas de autoridad les han hablado.

Por intolerancia, impaciencia y carencia de preparación emocional, algunos padres, que además padecen ansiedad, se expresan hacia sus hijos para criticarlos en tono despectivo, amenazante y con adjetivos calificativos que van minando su autoestima.

Las consecuencias ante ello son complejas si la persona posee además un ambiente escolar donde la educación también es rígida. Crece entonces el niño bajo la certeza de que todo lo que dice, piensa y desea expresar debe ser perfecto; ser evaluado y criticado es la constante sensación de alarma que su interior le indica.

El miedo considerable a la crítica de personas con autoridad es parte de la denominada “fobia social específica” que requiere de tratamiento terapéutico porque paraliza la vida de quienes la padecen en diversos aspectos: les cuesta tomar decisiones, postergan metas, no toman iniciativas, evaden socializar con personas de cierto tipo social o que creen los discriminarán.

Lenguaje corporal asociado a la fobia social:



- Tono de voz inestable: no existe ritmo ni velocidad constante.
- Cabeza gacha, evasión de la mirada fija, en especial, ante personas que teme o le inspiran desconfianza por su tipo de porte o cargo.
- Exhalaciones constantes cuando conversa con alguien de autoridad.
- Cabeza gacha y mirada siempre alerta, con giros hacia los lados, en notorio estado de intranquilidad si la persona se siente observada.
- Mayor dilatación de la pupila cuando siente emoción, pero incapacidad de hablar de modo fluido o tomar la iniciativa para abrir una conversación con alguna

persona en particular.

- Incapacidad de hablar en público para exposiciones o sustentaciones de tipo académico.
- Miedo y paralización: incapacidad de dar el arranque a una charla con otra persona; se espera que la otra persona lo haga.
- Desplazamiento (proxemia) a ritmo lento si la persona camina en soledad, pero cuando se encuentra ante gente, se apresura el paso, intentando colocarse cerca de gente que conoce y muy alejado de gente nueva.
- Al sentirse siempre amenazados por la tortuosa vergüenza que los azota, pueden permanecer quietos e inactivos en un rincón, de pie o sentados y realizan una serie de gestos para impedir que los demás se acerquen, como cruzar los brazos en diversas formas (uno sobre el otro, o dar la impresión de abrazarse a sí mismo), cruzar las piernas, y a menudo los más fóbicos esconden y enredan los pies en las patas de las sillas.



- Si están de pie, él se dirigirá hacia la puerta o salida más próxima, señal de que desea irse pronto y huir de aquel momento.

Ejemplo real:

Jorge padece fobia social, tiene cuarenta años, está de cumpleaños y la dueña de la tienda donde labora lo ha invitado a un restaurante a la hora del almuerzo con dos compañeros más.

Lo llevan a un restaurante donde la modalidad es buffet y cada quien debe ponerse de pie y es libre de elegir diversos platillos la cantidad de veces que le provoque.

Jorge ingresa al restaurante y, al notar que hay mucha gente, el miedo se apodera de él, agacha la cabeza y se sienta con nerviosismo evidente. Respira de modo más agitado, mira de costado a la gente que está de pie sirviéndose diversos platos. Todos les parecen de rasgos finos, elegantes y él considera que “no encaja”, que será criticado.

Su jefa se pone de pie y le dice: “Jorgito, vamos a servirnos, se come muy rico aquí, coge un plato”. Mas ella no tenía idea de que Jorge jamás había ingresado a un restaurante de esa modalidad, esa donde tendría que estar muy cerca de gente en una fila para elegir un tipo de comida.

Con las piernas temblando y con la cabeza gacha, Jorge se acerca hacia aquella mesa larga y logra notar que hay una esquina donde no se topará con nadie. Se sirve rápidamente arroz chino, un trozo pequeño de carne asada y vuelve sin mirar a nadie a su mesa, mientras que nota que sus amigos se sirven más de un plato. Intenta disimular, no se siente feliz, está aterrado, come muy despacio, siente que le falta el aire y bebe gaseosa con dificultad. Nadie nota lo que le pasa, siempre lo consideraron tímido.

Luego de media hora, su jefa observa que él ha comido poco y le pregunta por qué no se sirve un platillo más, pero Jorge agacha la cabeza y en tono de voz baja le dice

que está satisfecho, le miente acerca de un malestar estomacal inexistente.

Jorge padece fobia social, no tenía idea de que estaba tan enfermo hasta que se acercó a mi consultorio de coach emocional por presión de su esposa al percatarse de que perdía importantes oportunidades laborales y que no era capaz de defenderse ante ciertos abusos de los que era objeto desde la infancia. Desde pequeño fue casi torturado a golpes por su padre, quien al notarlo algo lento y siempre con aspecto despistado no le tenía paciencia y vivía repitiéndole las cosas, pero cuando no las hacía a tiempo, le pegaba con azotes por la espalda, jalones en el cabello y cachetadas.

El padre de Jorge es de Ayacucho y, si bien él y sus hermanos han tenido educación por presión de su madre, Jorge siempre se ha sentido el patito feo de la familia, porque es quien más rasgos de tipo andino posee en el rostro. Lo curioso del tema es que pese a ser de Lima y haberse criado en la capital, Jorge se ha esforzado por casi copiar de modo exacto el acento de la sierra, mientras que sus hermanos no poseen dicho acento.

Jorge comenta que se siente mejor si almuerza en un mercadito con obreros y gente muy humilde. En cambio, siente terror y vergüenza paralizante cuando acude a lugares donde ve personas arregladas y que considera, por error de percepción y complejos de inferioridad, superior

Comenta nervioso: “El día que mi jefa me invitó a ese chifa, quería morirme, pensaba y sentía que toda esa gente elegante y de dinero me iba a mirar solo a mí, que ese no era mi lugar y me sudaban las manos; la comida me cayó mal después. Y me moría por ir al baño, pero para no caminar hacia el fondo y evitar que me vean, aguanté y preferí ir al baño de mi trabajo.

Jorge baja el tono de voz cuando tiene que reclamar algo o preguntar por algo ante una persona como un mozo o vendedor; su andar es apresurado y le cuesta hacer contacto visual sostenido con alguien, porque ante ello se siente amenazado.

La fobia social es una enfermedad que requiere tratamiento combinado de psiquiatría con terapia emocional, porque genera ansiedad, depresión, apatía, pensamientos recurrentes que roban la paz del paciente y miedo profundo de tomar decisiones. Quienes lo padecen en grado elevado ven como tortura parte de su vida, como exponer un trabajo en el colegio, universidad o centro de labores.

Existen quienes desde pequeños ejercen liderazgo en el aula, con los amigos y socializan con naturalidad, mientras que existen personas que “sufren” en situaciones como hablar en público durante una exposición escolar, hablar con personas de autoridad o enfrentar una situación compleja en grupo que les resulta aterrador porque poseen miedo al rechazo, al conflicto y la crítica.

Para tomar en cuenta:

- Que una persona sea de temperamento nervioso, introvertido y menos sociable, no implica que padece fobia social. Y recuerden que hablar en público con confianza y buena oratoria es algo que puede ser innato en muchas personas y a otras les

cuesta mucho y se ponen tensos ante las miradas en un escenario.

- La locuacidad y poder expresarse bien en público depende de que el individuo posea seguridad emocional, buena lectura, memoria y, sobre todo, maneje bien el ego, ese que se convierte en barrera emocional, porque la mente está más pendiente de cómo te ven los otros, olvidando que si, por ejemplo, debes comunicar algo como información o dar una clase, lo esencial es hacerse entender de modo claro, entretenido y profundo.

3. Temperamento nervioso y desconfiado

Así una persona tenga carrera profesional, un buen trabajo y viva dentro de los parámetros del natural crecimiento, ello no implica que no sea de temperamento nervioso y desconfiado. La sensación de ser criticados, amenazados por determinado tipo de autoridad o sentir que se puede fracasar al momento de expresar la ideas o tomar decisiones es algo frecuente en el ser humano, pero con el tiempo y manejo de emociones, la personalidad puede volverse más segura.

Algunos de los gestos frecuentes de las personas nerviosas y desconfiadas son:

- A nivel kinésico (gestos del rostro), la forma de mirar siempre llama la atención, porque pueden expresar mucho con los ojos y dejar notar que algo los sorprende, perturba, inquieta, agrada, etc.
- Por ejemplo, al momento de ingresar a un recinto donde existe mucha gente, como un aula, rápidamente mirarán de costadito qué grupo humano compone la sala y buscarán sentarse cerca de gente que les inspire confianza o les agrade, porque buscan protección y aceptación. Y como vimos en el caso de los fóbicos sociales, estos sí buscarán marcar distancia y alejarse de la gente.
- Cuando llega el momento de saludar a una persona, mirará rápidamente qué tipo de persona es (clase social, temperamento, estilo de vida), y muchas veces se dejan guiar por estereotipos y prejuicios. Por tanto, si les toca saludar a alguien que les inspira mucho respeto o es una autoridad importante, extenderán la mano tímidamente, casi con vergüenza, al tiempo que sonreirán, metiendo el cuello hacia abajo, gesto que significa “qué nervios conocerte”.
- Si la persona a la que saludan les inspira miedo, las exhalaciones de las fosas nasales aumentan, llegando a ser ruidosas, al tiempo que todo el cuerpo se va hacia atrás (retrocede), como signo de miedo, vergüenza y prevención.



- Las personas muy nerviosas tienden a frotarse mucho las manos o esconderlas en los bolsillos, así como desarrollar una serie de manías, tics y rituales para intentar vencer la angustia que los visita en ciertas ocasiones, siendo la ansiedad la causa principal de que el cerebro les pida realizar este tipo de gestos para aplacar esa sensación de estrés y desesperación que los acompaña.
- Cuando van de visita a una casa por primera vez, les cuesta mucho más que a otras personas entrar pronto en confianza. Por tanto, beberán agua o lo que se les invite más despacio, hablarán poco y esperarán apertura emocional para entrar en confianza; entonces serán otros: más conversadores y sueltos (auténticos).
- A la gente nerviosa y desconfiada le cuesta mucho el arranque y tener iniciativa para charlar con alguien, pero una vez que lo logran pueden relajarse y expresar mejor sus emociones y sentimientos.
- A nivel proxemia (desplazamiento), intentarán marcar distancia de la gente que le inspira desconfianza y al momento de estar frente a este tipo de personas, los brazos se verán más rígidos y las expresiones del rostro se atenúan (la mirada apunta un lado fijo), o se evade mirar a esa persona para observar otra cosa (por ejemplo, el celular).
- Al momento de hablar en público, la persona se perturba pronto si, por ejemplo, hace su ingreso a la sala alguien que le inspira más tensión o alguien que le agrada. Entonces seguirá hablando, pero notaremos que los ojos miran a todos lados, que le cuesta volver a concentrarse y pasará a expresarse de modo automático (sin incluir calidez a lo que habla). Y por todo ello, les cuesta ser carismáticos.

4. Temperamento agresivo y con impulsividad

Corresponde a personas que no saben manejar sus emociones y a menudo padecen desórdenes químicos y biológicos, así como estrés, ansiedad generalizada o pasan por momentos complejos donde la ira e impulsividad los domina. Cuando una persona va acumulando ira, enojo o indignación, su cuerpo lo comunica con los siguientes gestos:

- Parpadeo acelerado (kinesia).
- Respiración con exceso de exhalaciones, las cuales pueden ser más evidentes

cuando la persona ingresa a un lugar donde se siente incómodo o molesto.



- Aceleración del pulso.
- Dientes apretados.
- Puños cerrados. Es curioso como cuando conoce a alguien, la postura implica hombros levantados y puños semicerrados o cerrados de modo automático.
- Tono de voz desagradable, que incluye desde elevar mucho la voz o hablar poco en tono de fastidio y aburrimiento.



- Gestos ilustradores con las manos y brazos al estilo dictador: desde señalar con el dedo, hasta dar órdenes con la mano derecha en un alzar y bajar de esa mano constante.
- Cuadros de manías: cogerse el cabello hacia adelante con desesperación, comerse las uñas, morderse dedos y cutículas de las uñas sin reparo.
- Caminar la mayor parte del tiempo con el mentón levantado y, estando de pie, mantener las piernas separadas.
- Rascar cosas donde se va, desde una mesa a papeles.
- Muecas en el rostro: torcer la boca, parpadear y ponerse de pie pronto, no poder estar sentado mucho rato.

5. Rol del atuendo y accesorios en el lenguaje no verbal

El atuendo comunica rasgos de la personalidad y el nivel emocional que se vive. Y si bien existe influencia de la familia, entorno, educación, religión y etnia de cada quien, el atuendo y la forma de lucir las prendas y accesorios puede cambiar según las motivaciones y situaciones de cada persona. Veamos algunos rasgos en el uso de las ropas:

- Si las prendas son de colores plomos y grises siempre, y a su vez carecen de prolijidad (limpieza), denota apatía, depresión, dejadez, flojera.
- Si las prendas que se usan todo el tiempo son de colores opacos y la persona siempre tiene la cabeza gacha y oculta el rostro, denota inseguridad, complejos de aspecto y temores.
- Si las prendas se llevan en desorden, por ejemplo botones y corbatas van desalineados, se refleja dejadez, postergación de metas.
- Si el uso de colores es desordenado, las personas comunican desorientación, rebeldía, excentricidad, dejadez y ataque a la autoridad.
- Si la persona no se peina y se abriga en exceso para cubrir ciertas zonas, busca protegerse.
- Si la persona busca con frecuencia esconder parte del rostro con los cabellos, lo puede hacer porque no se siente seguro de su aspecto físico (rostro), denota que

evita ser observado. No confundir con un peinado por moda o para usar en una reunión como parte de un cambio de look temporal.

- Si las personas no se peinan, llevan el cabello sucio o sin recortar de manera ordenada, denotan desorden, flojera, dejadez o depresión.
- El llevar camisas fuera de la medida correcta quita elegancia y señala dejadez. Una camisa muy ancha, al cerrarse la chaqueta, forma pliegues en la zona del pecho y esa zona es la más visible.
- En el caso de las damas, llevar zapatos con tacones muy altos con traje de sastre (como el uso de falda corta) la harán ver menos sobria si es que su discurso será ante un público que espera conocer sus propuestas o aportes, sea en el campo empresarial, académico o político.
- Si los accesorios que se usan son de materiales delicados y necesarios, denotan elegancia y preocupación por sí mismos, capacidad de socializar.
- Los accesorios en exceso y de colores diversos denotan excentricidad, esnobismo, deseo de llamar la atención, alienación.
- Las personas con un tipo de personalidad sobria y temperamento estable, así como eficientes y ordenadas, a menudo visten sencilla o elegantemente, y llevan pocos accesorios de colores que combinan con la ropa.
- La pulcritud y el estar debidamente arreglados comunica capacidad de organización, ser autocríticos y con autoestima estable a nivel de apariencia. La autoestima de tipo profesional y afectiva se interpreta en base al discurso y actitud durante el proceso de socialización con los demás.
- Las personas con un tipo de personalidad inestable y de baja estima por lo general varían en su arreglo general, según su estado de ánimo, y pueden cubrirse el cuerpo en exceso con prendas o usar colores poco alegres. No se atreven a renovar atuendos ni colores por falta de ganas. Y si lo hacen, tienden a la alienación e imitación deliberada. Descuidan el cabello y evitarán acudir a la peluquería, porque no tienen costumbre y sienten vergüenza de escuchar comentarios sobre el aspecto que traen.
- Las personas de personalidad conservadora utilizan prendas no solo sobrias, sino que evitan de sobremanera algún descotado (en algunos casos depende de la religión a la que pertenezcan, donde se les exige llevar atuendos especiales).
- Algunos atuendos comunican sensualidad, elegancia o coquetería, como el uso de escotes así se utilice alguna prenda de tipo ejecutivo, uso de faldas cortas (arriba de la rodilla), uso de prendas ceñidas en la zona del busto y caderas. Si los varones llevan por lo menos dos botones de la camisa abiertos, buscan comunicar libertad sexual, modernidad, osadía.



- Un escote excesivo comunica atrevimiento, libertinaje y vulgaridad, así como osadía.
- Las prendas transparentes comunican deseo de llamar la atención, independencia, atrevimiento, sen-sualidad orientada a la invitación sexual.

3



LIDERAZGO, CARISMA, EMPATÍA Y HABILIDADES BLANDAS EN EL LENGUAJE NO VERBAL Y EL DISCURSO

Un líder genuino nació para servir. Y ello implica despojarse del ego para ponerse en el lugar de los demás.

En todas las profesiones y/o oficios se habla de alcanzar liderazgo para ser exitoso. La palabra liderazgo define a la influencia que se ejerce sobre las personas y que permite incentivarlas para que trabajen en forma constante por un fin común. Algunos expertos en el tema han brindado algunos alcances sobre el término.

John Maxwell, autor de obras sobre management como ***Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*** y ***Las 21 cualidades indispensables de un líder***, nos dice: "Conviértase en la persona que otros querrán seguir". Plantea que los líderes excepcionales son aquellos que consiguen que los grupos que dirigen desarrollen un rendimiento superior.

Peter Senge concibe el liderazgo como la "creación de un ámbito en el cual los seres humanos continuamente profundizan en su comprensión de la realidad y se vuelven más capaces de participar en el acontecer mundial, por lo que tiene que ver con la creación de nuevas realidades".

Mientras que el investigador **Idalberto Chiavenato** lo define como "la influencia interpersonal ejercida en una situación, dirigida a través del proceso de comunicación humana, a la consecución de uno o diversos objetivos específicos".

Sin embargo, hemos observado a lo largo de la historia que hay líderes que aplican ese poder persuasivo para bien y otros para mal, tal como lo han hecho famosos dictadores que hasta estos tiempos dirigen grupos de personas con determinadas características. Mas existen condiciones y características que poseen los llamados líderes y falsos líderes a nivel no verbal.

Al respecto, consideramos que el verdadero líder es una persona segura de sí misma, que aprendió a manejar sus emociones, domina conocimientos específicos y los sabe expresar de modo sencillo y empático a través de finos modales. Además, su porte, forma de hablar y microexpresiones generan atención de los demás. Por tanto, es una persona de elevada credibilidad y también es persuasiva.

1. Perfil y características a nivel no verbal del discurso sin claridad y solo basado en la demagogia

El paralenguaje (tono de voz) es firme, elevado y autoritario, pero cabe resaltar que ello no implica claridad en las expresiones ni frases. Por lo general se apela a la redundancia, énfasis en frases emotivas y demagogia

Ejemplo de discurso 1: discurso político de Nadine Heredia por el Día de la Mujer

“Queridos compatriotas, hicimos frente y haremos frente a ese sistema de partidos que quieren doblegar la libertad del pueblo.

Las mujeres lucharon por la democracia, porque de la mano con el Gobierno unieron fuerzas. Recordemos cómo las mujeres tomaron parte de este trabajo, porque las mujeres somos parte de la vanguardia de este país.

Las mujeres nos esforzaremos por un mañana mejor y nuestras mujeres se merecen que este Perú sea para todos…”.

Análisis: El discurso de la exprimera dama Nadine Heredia fue en un tono elevado y casi emitiendo altos y bajos en la voz, cuando en realidad tenía un micrófono de gran alcance que era suficiente para hablar más en calma y sin vaivenes. Pero cabe resaltar que, en los mítines, los líderes de partidos políticos apelan al estilo de elevar la voz, y a la señora se le escuchaba incluso emitir agudos hasta ir cayendo en momentos de afonía innecesarios para captar la atención cuando se está realmente preparado en materia de discurso.

En el ejemplo, la dama menciona tres ideas diferentes, pero no explica ninguna y todo queda en “lo cuantitativo” con frases barrocas como: “Y recordamos cómo las mujeres tomaron parte de este trabajo, porque las mujeres somos parte de la vanguardia de este país”.

La demagogia se caracteriza entonces por la expresión de frases a modo de arenga para exaltar a los seguidores y fanáticos del líder.

El discurso sin claridad se caracteriza en quienes lo practican sin integrar, dentro de las expresiones, fundamento y argumentación; es decir, no existe explicación ni análisis de ideas que se repiten o frases que significan lo mismo, pero se dicen con otras palabras.

La persona con mal manejo del discurso tiene mayores limitaciones para desarrollar oraciones completas con sentido y apelan al “circunloquio” (rodeo y redundancia en frases sobre la misma idea, la cual puede decirse de modo más simple y claro).

Ejemplo de discurso 2: discurso del líder político César Acuña en Trujillo

“Quiero decirle a Trujillo, gracias porque los trujillanos no dudaron en marcar la A de amor a Trujillo, la A de amor a la gente humilde, y por eso quiero decirles que esta gestión ha trabajado para la gente humilde.

Nunca me imaginé que habiendo fundado APP los tenga a mi lado y que Dios me iluminó fundando APP”.

Análisis: En este fragmento del discurso, apelar al circunloquio (rodeo y redundancia) le quita claridad, así como eficiencia a lo que se expresa, porque no existe propósito claro ni frases estructuradas con criterio ni profundidad.

Si una persona carece de verbo, riqueza vocabular y buen uso de la sintaxis, todo lo que exprese carece de sentido y se hace más difícil hacerse entender, persuadir y también ser recordado.

El sistema kinésico (gestos del rostro y postura) de las personas con deficiente discurso refleja inseguridad y tensión. Y pueden hacerse evidentes al no saber usar las manos por nervios, miedo escénico y ausencia de confianza en sí mismo.

Si observamos a una persona que pretende erigirse como líder, pero solo usa el tono de voz alto y frases impregnadas de demagogia, su columna estará inclinada hacia adelante casi por completo, el cuello casi hundido, las manos casi siempre en los bolsillos o busca pararse detrás de un podio o atril para sentir más seguridad, estos son algunos gestos comunes. También se hacen evidentes el uso de ruidos y muletillas recurrentes como “o sea”, “en verdad”, “este”, “eh, eh”, y pasar de una idea a otra sin haber culminado la primera.

Cuando, en el discurso, el individuo se siente presionado, tenso y nervioso, carece de gestos ilustradores, que son aquellos esenciales para graficar y acompañar ideas especiales, como cuando alguien dice: “En el Perú existen cinco motivos frecuentes para postergar metas”. Esta afirmación podría ir acompañada de una mano que se alza y abre extendiéndose con los dedos abiertos hacia el auditorio.



El tono de voz, claridad, ritmo y velocidad con las que una persona sin elocuencia, seguridad y con escasa preparación académica se expresa es menos efectiva para causar atención y empatía, porque al no comunicar algo de modo versátil, directo e interesante, el receptor tiende a ignorar y no presta atención suficiente ante el discurso.

2. Articulación o vocalización en el discurso

La vocalización tiene que ver con la capacidad de comprensión y el interés en ser comprendido. En el campo de la política o el empresarial, dejará notar el nivel intelectual de los individuos e intenciones. Veamos algunos casos:

- El tono de voz y la articulación bien definida expresa claridad mental, apertura a la comunicación.
- Un discurso plagado de imprecisiones y rodeos denotará engaño, escaso dominio del tema, así como confusión mental.
- Cuando notemos una articulación muy marcada en ciertas frases recurrentes, nos hallamos ante una persona con tendencia al narcisismo, obstinación e impaciencia.
- Si quien brinda el discurso apela a muchas muletillas (“eh”, “este”, “en cuanto que”, “es decir”), o se queda por momentos callado y se traba y confunde mucho, reflejará inseguridad, represión, que sigue órdenes para decir lo que expresa, pero no cree en ello.

3. Gestos de inseguridad e incomodidad dentro del discurso

Cuando una persona se encuentra insegura y sin fundamento de conocimiento profundo durante su exposición pública, los gestos patógrafos (inevitables) denotan tal estado emocional y suelen ser los siguientes:







- Frotarse las manos.
- Dar pataditas al piso con la punta de los pies.
- Ajustarse los gemelos de la camisa o las mangas, al entrar a una sala o antes de un discurso.
- Jalarse los cabellos hacia arriba o abajo.
- Exhalar muy rápido.
- Sensación de tos.
- Girar el cuello hacia varios lados sin sentido.
- Rascarse o tocarse cabeza y frente sin aparente sentido: es un gesto de arrullo, busca aplacar nervios e indica que se desea evadir el momento o que pase pronto.
- No poder expresar una oración completa sin redundar o dar vueltas sobre la misma idea.
- Ausencia de gestos ilustradores (gestos de acompañamiento natural a las expresiones).
- Incapacidad para desplazarse de modo natural en el escenario. Por lo general, quedarse quieto y paralizado en cierta zona donde el personaje se dirige al público resulta evidente; por ello, muchos políticos prefieren hacer uso de un atril y micrófono de mano para usarlos de apoyo.





- Frotarse los dedos por separado, uno por uno, sin poder controlarlo.
- No poder dar un discurso sin leer algo previamente preparado.
- Frotarse los dedos por separado, uno por uno, sin poder controlarlo.
- Tono de voz cambiante: no existe ritmo, velocidad ni dicción en armonía, lo cual crea una barrera importante para llegar al público y hacerse entender.
- Mirada con exceso de parpadeo o expresión quieta constante. La incapacidad de conectar la mirada con el público se disimula con desplazamientos en el escenario, levantar el mentón para demostrar autoridad y falsa seguridad.

4. Tono de voz, postura, rol de la mirada y gestos clave para generar confianza en el líder persuasivo

El paralenguaje (tono de voz) resulta esencial para alcanzar liderazgo, pero dicho impacto resulta particular en el tipo de público a quien el “supuesto líder” se dirige. Y empleo esa palabra porque a lo largo de la historia hemos visto a personajes como Adolf Hitler, Benito Mussolini, Hugo Chávez, etc., expresarse con un tono de voz firme para transmitir rectitud y compromiso, que no implica siempre “buenas intenciones” ni valores por convicción como respeto, ética, generosidad, justicia y solidaridad.

Sin embargo, las personas con un discurso cuyo tono de voz resulta valiente y firme pueden calar en personas que son más emotivas, viscerales y no siempre poseen capacidad de escuchar lo que se les dice, analizarlo como se debe y, a partir de ello, tomar decisiones.

Veamos algunas características en las expresiones de los líderes:

- El tono de voz resulta esencial para alcanzar liderazgo, porque si este es muy bajito, captar atención es complicado. Y no se trata de hablar en un tono alto; se requiere el tono preciso según el lugar y cantidad de personas a las que se ha de dirigir.
- La postura nos indicará el nivel de autoconfianza del personaje y si, como hemos explicado, quien pretende ejercer liderazgo posee problemas notorios para sentirse cómodo en un escenario, tiene cuadros de manías o se aprecia siempre inquieto, será más complicado que la audiencia logre observarlo con interés.
- La mirada relajada y siempre dispuesta a buscar interacción con el público es uno de los mayores talentos de un líder, la misma que no puede teatrizarse, porque los microgestos que se realizan con la mirada reflejan comodidad, cercanía o compromiso, protocolo y deber.

5.- Gestos, lenguaje corporal y discurso de un líder real

Un verdadero líder posee conocimiento, sabe expresarlo, aplicarlo y, sobre todo, sabe comunicar sus ideas de manera sencilla, clara y precisa con la finalidad de servir. Sin embargo, para ser un real líder hace falta además valores e inteligencia emocional, porque guiar grupos implica saber escuchar, comprender, captar y expresar lo adecuado de una manera empática y cálida.

El líder real no se concentra en su ego y confía en sí mismo, porque ha trabajado con esfuerzo y dedicación en diversas etapas de su vida. Sin embargo, puede ser parte de empresas, campo académico, política y cabeza de grupos con objetivos específicos.

Dentro de los gestos más importantes que realizan, encontramos:

- Postura erguida.
- Apretón de manos firme y amable mirando a los ojos.
- Mostrar las manos en el discurso y utilizar gestos de acompañamientos naturales (ilustradores).
- Correcta dicción y elaboración de oraciones con sentido que logran captar la

atención del público.



- Cuando por ejemplo está sentado y recibe a alguien para conversar, podrás notar sus manos separadas sobre la superficie. Ello denota territorialidad, confianza y autoridad.
- Al sentarse lo hace con la columna erguida de modo natural, no se aprecia algo ensayado.
- Mirada serena, amable y cálida hacia quienes se dirija.



- Buena memoria y capacidad de expresar conocimiento de manera amena, generando aportes en cada presentación.
- Sonrisa sincera (ríen los ojos y se alargan las comisuras de los labios de modo natural).
- Saber hacer uso del humor con pertinencia y respeto.



- Uso adecuado de la proxemia (distancia) y desplazamiento en un escenario y ante el público.



- Buen uso del atuendo, tanto en color como en arreglo (impecable).
- Sabe usar los accesorios y es elegante sin buscar llamar la atención, porque de modo natural es magnético.
- Si durante un discurso el candidato dirige las palmas de sus manos hacia abajo, está demostrando confianza, decisión, dominio escénico y poder, pero ello es algo que no puede fingirse.

6. El carisma

Es el don innato de resultar agradable a los demás por el tipo de personalidad, forma de expresión e imagen. Y si bien existen personas que llevan entrenamiento de todo tipo para ser “líderes”, el carisma implica que quien lo posee se expresa en libertad interior y tiene un mayor manejo de emociones como el miedo, ira, alegría, etc.

Las personas con carisma captan la atención por su modo de hablar más seguro y claro. Su sistema de gestos abiertos les permite desplazarse en un escenario con libertad, comodidad y sin notarse bajo presión, porque disfrutan del contacto con el público.

Resulta evidente que cuando una persona que busca alcanzar liderazgo en el campo empresarial, político, académico, etc., carece de ese carisma, así fuese muy preparado, le costará mucho más difundir un mensaje con eficiencia y persuasión. Y es que las personas con carisma son más libres emocionalmente y ello se refleja en el lenguaje no verbal, porque además de notarse sencillos, saben usar muy bien la mirada y la postura según el lugar donde se encuentren. Como ejemplo de ello tenemos al líder

espiritual Dalai Lama, sobre quien la prensa, como el diario argentino La Nación, escribió lo siguiente:

> El carisma, la voz profunda y la risa fácil del mítico Dalai Lama, líder religioso del Tibet, que vive en el exilio desde que los chinos ocuparon su tierra, hace medio siglo, lograron el milagro de llenar el teatro Gran Rex en plena mañana.
>
> El Dalai Lama se dirigió al público con la calidez y las inflexiones de voz de un abuelo que relata un cuento a sus nietos, casi dibujando sus palabras con las manos: “He pasado por mucha experiencia dolorosa, y cuando miro atrás, me doy cuenta de que la paz mental fue la que me dio la confianza y la alegría necesarias para enfrentar los problemas”.

Hallamos entonces que tal personaje reúne los elementos mencionados en el acápite de las características de un líder real.

Otro ejemplo de líder, pero a nivel político, lo hallamos en personajes como Barack Obama. Y en el campo de la literatura a escritores como Eduardo Galeano, Camilo José Cela, Rosa Montero. Mientras que en el campo del discurso sobre salud emocional tenemos a personajes como Mario Alonso Puig y Bernardo Stamateas, quienes transmiten conocimiento a grandes masas de modo persuasivo y con capacidad de servicio.

7. El lenguaje no verbal de un candidato político nada confiable

Lamentablemente, en el Perú, cualquier persona con escasa cultura y preparación emocional puede postular a un cargo público. Y en el campo de la política, hemos observado que la lista de candidatos a puestos municipales, por ejemplo, ha sido amplia, siendo más difícil, para quienes se informan poco, elegir a un buen candidato.

Sin embargo, existen una serie de indicios importantes a nivel no verbal que nos ayudan a poder delimitar qué candidatos en contiendas electorales son una mala opción:

- Un candidato sin preparación y conocimiento profundo de temas esenciales de gestión pública lo reflejará cuando, al expresar oraciones, estas son entrecortadas, con frases recurrentes y, además, apelará a un paralenguaje (tono de voz) inestable.
- Apelará con mayor frecuencia a las demagogias, lemas de partido y se concentrará en buscar cercanía física con el pueblo, sin explicar en lo absoluto su plan de trabajo, evadiendo ese tipo de preguntas a la prensa o a todos aquellos que cuestionen sus anteriores gestiones —si las tuvo—, pero siempre sonriendo y tratando de demostrar que es un líder popular importante, como alguna vez lo hizo el expresidente Alejandro Toledo.
- Durante los debates de candidatos, mostrará total incapacidad para hablar sin leer casi por completo la ayuda memoria que lleva. Y ello puede señalar que se la preparó su equipo de asesores, pero que ni siquiera está familiarizado con todo aquello que se haría en su gestión. Así que por momentos pasará a repetir las mismas frases que mencionó en programas de televisión. Durante la lectura de esa

ayuda memoria del candidato, notaremos cómo sus cejas se fruncen hacia arriba y una de las manos o las dos hacen temblar el papel, porque se nota claramente que le sorprende lo que lee o no lo entiende.

- Evadirá a ciertos periodistas que note inquisidores o que siente que lo juzgan, retrocediendo con firmeza el cuerpo ante estos, tensando el rostro sin tener calma ni control emocional. Usará pretextos para siempre huir de esos momentos en los que la población espera aclaraciones.
- En sus discursos, utilizará la mayor parte del tiempo para atacar a sus oponentes con mayor chance y aceptación popular. La vieja estrategia de “atacar al enemigo” que se usa dentro de la propaganda política será su mejor forma de ganar votos, pero siempre lejos de dar propuestas y explicar con claridad la realidad acerca de lo que puede dar como candidato.
- Evitar el contacto visual con sus otros oponentes o ante personas de autoridad refleja inseguridad, miedo a ser analizado y falta de claridad en los conocimientos.
- Dar la mano sin firmeza ante las personas que se presentan denotará desconfianza, falta de empatía y mal manejo de las emociones; en especial, el miedo a la crítica y rechazo, además de mostrar una personalidad débil.
- Su postura en un debate se apreciará tensa. Y si usa un podio, este le será de gran ayuda, porque podrá apoyar los brazos para ganar seguridad, pero no podrá controlar las exhalaciones recurrentes y parecer un alumno asustado ante un examen que pasa de una idea a otra sin clara coherencia. Mientras tanto, su mirada se verá con más parpadeo o totalmente tensa, porque su rostro puede parecer inexpresivo, señal no solo de nerviosismo profundo, sino de falta de confianza en sí mismo.
- Al estirar los brazos y las manos, sin darse cuenta, cerrará los puños la mayor parte del tiempo, señal de intolerancia, apasionamiento y necesidad de control constante. Y si bien puede ocurrir por nervios, si dicho gesto va acompañado de un tono de voz elevado y ojos más saltones, tendremos a un político de temperamento impulsivo e inestable.
- Puede apelar a la mentira descarada en cuanto a sus declaraciones con total cinismo. Sin embargo, para detectarlo existen dos técnicas: observar y escuchar el contenido de sus principales entrevistas otorgadas en medios de comunicación, y entonces podremos cotejar el cambio de tiempos verbales en las narraciones, vinculaciones que menciona y también aspectos que evade con gestos incómodos, como jalarse el cabello hacia atrás con las manos, cruzar las piernas más veces, cambiar de posición al estar sentado si la pregunta que ha escuchado le incomoda.

  Y la otra forma de detectar tales mentiras en ese candidato será cuando, en declaraciones espontáneas a la prensa (en la calle o el campo), suelte expresiones, ideas y frases sobre un mismo tema, y un conjunto de gestos donde se le note incómodo, evasivo y en algunos casos hasta cogiendo el micro del periodista, para luego pasarle una mano por el hombro (señal de un “ya no molestes ni seas impertinente”).
- Demostrar dejadez en el atuendo: si observamos a un candidato que lleva la

camisa ajada, el saco arrugado y parece que ni se ha peinado, esto se puede interpretar como parte cotidiana de su personalidad, comunicando irresponsabilidad, baja autoestima e inestabilidad emocional.

- Tono de voz y actitud agresiva en el discurso: existen candidatos que consideran que la figura de la “mano dura” los llevará al poder, pero sin duda, no advierten que no les servirá de mucho si desean lograr real empatía y diálogo constante con las autoridades y los pobladores. Por tanto, candidatos que siempre elevan la voz y enfatizan con sarcasmo sobre expresiones como “corruptos”, levantan el dedo índice derecho todo el tiempo para acusar mientras están en el escenario, aprietan durísimo la mano a los periodistas para hacerles notar quién manda, solo reflejan ego elevado, narcisismo y hambre de poder, que no saben escuchar ni conciliar, y una total ausencia de manejo emocional.
- Aplican la llamada “falacia discursiva”: “falacia” se usa cuando se pretende que un argumento tenga validez sin realmente poseerla, aunque dicho argumento contenga algún elemento que nos puede llevar al engaño si no estamos suficientemente atentos y, por ello, a pensar que es válido. Cuando se ejecuta la falacia, existen las siguientes características:
  - Se afirman ideas sin explicación claras.
  - Se apela solo a la emotividad.
  - Se dice una misma idea de varias maneras.
  - No se aprecia intención clara.
  - Se usan tonos cantados.
  - El lenguaje puede ser barroco.
- Exceso de uso de muletillas: cuando un candidato político apela con frecuencia a muletillas como “puesto que”, “en tanto que”, “o sea que”, “en verdad”, “en vista de”, “como es esto”, “es decir”, etc., su nerviosismo y carencia de convicción en ideas y conocimientos quedan expuestos. Tendremos claro que le cuesta comunicar sus ideas, porque es inseguro, poco preparado y le será más difícil lograr empatía con los pobladores.
- No muestra entusiasmo, discurso sin explicación profunda, monosílabos al responder preguntas: cuando un político posee tales características en el discurso, da la impresión de que cumple con algo que le han encomendado, representar a un grupo o partido en particular, pero que no está comprometido emocionalmente con la situación. Inseguridad, apatía, conformidad y aburrimiento se reflejan en sus gestos todo el tiempo, haciendo que la audiencia no lo escuche y desconfíe de sus intenciones.



EL LENGUAJE DE LAS MANOS

Las manos dibujan aquello que el corazón necesita expresar y nadie puede ocultar.

La forma en que alguien mueve las manos nos cuenta acerca de su nivel de autoestima, autoconfianza, así como su estado emocional en el momento que está hablando. Sin embargo, como hemos explicado en los capítulos anteriores, existen personas más expresivas que otras, y la forma en que movemos las manos puede variar con los años, y la madurez emocional también estará determinada por el nivel de salud emocional de cada quien.

1. ¿Qué hay detrás de esconder las manos o mostrarlas?

- Miedo.
- Inseguridad.
- Baja autoestima.
- Malas intenciones.
- Intentar ocultar algo.
- Fobias.
- Introversión y nerviosismo extremo.
- Represión.
- Contenerse.

La forma en que cada quien deja ver o no sus manos indican el nivel de confianza que siente hacia los demás, si expresa honestidad, rechazo rotundo o intenta esconder algo. Cuando una persona se siente en confianza, a gusto y relajado, suele exhibir más las palmas de las manos, pero, además, este gesto se asocia con la verdad, honestidad y consideración hacia los demás.

Si observan con detenimiento, los seres humanos utilizan tres tipos de gestos con las manos:

- Las manos hacia arriba, con las palmas semicerradas, como lo hace un mendigo, pero que suele ser frecuente también cuando observamos a alguien rogando o excusándose por una falta.
- Las palmas hacia abajo, que pueden ir pegadas al cuerpo, escondidas o metidas

en el saco, como si se tratara de ocultar algo o la incomodidad fuese latente.



- Levantar las manos hacia los lados, levantarlas una y otra a la vez, dejando ver las palmas, denota sinceridad, necesidad de expresar ideas, sentimientos.

  Por tanto, cuando nos sentimos en confianza, mostramos más las manos y también la postura lo comunica, porque en una charla la columna de quien habla se irá más hacia adelante, en señal de acercamiento y comodidad ante la persona con la que charla. Mientras que cuando alguien coloca la palma hacia abajo, adquiere inmediatamente autoridad. La persona que escucha y observa puede sentir e interpretar que se le da órdenes, las que debe seguir para no ser criticado o sancionado.



- Frotarse con una mano la otra o los dedos mientras se habla no solo comunica nerviosismo, ansiedad y miedo a la crítica. Dependiendo del contexto y escenario, son gestos patógrafos (espontáneos) que se aprecian con frecuencia en personas que le dan extrema importancia al qué dirán y les cuesta ser claros en la expresión de sus sentimientos y emociones.



Y no será posible interpretar lo que refleja la forma de ocultar las manos, si no observamos la mirada, la postura y los gestos espontáneos (patógrafos) en determinando momento y escenario. Por otro lado, existen personas que padecen trastornos nerviosos y problemas de salud mental que los conducen al hecho espontáneo de esconder las manos para protegerse, contener emociones y también por desconfianza.

Los trastornos nerviosos como ansiedad, fobia social, así como problemas de tipo hormonal, generan sudoración en las manos. En algunos casos de tipo más severo, esta puede ser excesiva y crea una serie de barreras en la comunicación que pueden ser interpretadas como carencia de seguridad y pánico escénico.

2. Las manos y el saludo

La forma en que apretamos las manos al saludar generará una percepción de cómo somos con la otra parte. La fuerza y duración (cronemia) del gesto comunican intención, estado emocional y, en algunos casos, sentimientos. Veamos algunos casos:

- Un apretón firme indica sinceridad.
- Un apretón firme y fuerte, algo tosco, indica deseo de dominio y busca generar respeto.
- Si alguien te da la mano y con su otra mano cubre la mano con que te saluda,

busca estrechar confianza contigo (el apretón de manos político).



- Algunos te acarician con las manos, te dan la mano con mucha suavidad y pueden deslizar sus dedos por toda tu palma porque necesitan tocarte y expresarte su afecto; aunque a veces no lo pueden controlar, resultan impulsivos.



- Hay gestos con las manos que denotan ansiedad, ira y baja autoestima o inseguridades. Las personas que se comen las uñas y todo el tiempo necesitan usar sus manos para morderlas o meterlas en la boca denotan ansiedad elevada.
- Señalar con el dedo levantado la mano al hablar repetidamente denota deseo de poder, irritabilidad y temperamento ansioso y agresivo. Chasquear los dedos a alguien es altanería, mando, soberbia, es un gesto que ofende y muchos lo usan para captar atención, pero olvidan que hacen lo mismo con la mascota y no somos animales.



- Las manos pueden temblar cuando se está nervioso o no se sabe expresar algo.
- Se usan objetos de apoyo para expresarse, y si se está agresivo o nervioso se agitan los objetos con rapidez.
- Si segundos después de saludarte, esa persona forma un puño en una mano o en ambos, denota ira contenida, impaciencia y contención de emociones.

3. Saludos con las manos, intenciones y mensajes ocultos



- ***Apretón doble***: Lo realizan personas seguras para expresar sus emociones y sentimientos. Y con ello buscan transmitir gratitud, alegría y confianza hacia la persona que saludan apretando manos y antebrazos. Suele ir acompañado de una mirada directa hacia los ojos de la otra persona, sonrisa real (sonríen los ojos y los labios). Esto se observa con frecuencia entre caballeros del campo laboral o que no se han visto mucho tiempo, como compañeros de colegio. También la realizan diversos políticos con mayor énfasis en época de campaña electoral, como muestra de gratitud a sus colaboradores y gente afín a sus ideales.
- Saludos de control, dominio y posesividad: En todas las modalidades, quien desea ejercer dominio y control usará las dos manos para saludar a la otra persona. Cuanto más arriba se sitúa la mano izquierda sobre el brazo del receptor, más intimidad pretende demostrar y reclamar mayor atención, porque la mirada es fija

y, pese a que ello puede durar pocos segundos, la escena es intensa.

- La mano izquierda del receptor sobre la mano, brazo u hombro de quien saluda: Aquí se busca adrede invadir el espacio personal de la otra persona (es casi un acorralar psicológico). Se observa con frecuencia en el campo de las ventas, negociaciones entre políticos y disputas, siendo quien realiza estos gestos alguien que busca reconocimiento constante, ser escuchado y estar presente en la vida de esa persona.
- Agarrar por el hombro y por la parte superior del brazo: Demuestra intimidad, pero, además, transmitir confianza para abrir siempre el diálogo y escuchar a la otra persona.



- Cuando dos personas competitivas se disputan liderazgo, si se estrechan las manos tiene lugar una lucha no verbal, ya que cada uno trata de poner la palma de la otra en posición de sumisión. El resultado es un apretón de manos vertical en el que cada uno transmite al otro un sentimiento de respeto y simpatía.
- Tomarse con las dos manos la muñeca de la otra persona y deslizar una de las manos hacia el codo: Esta actitud es bastante frecuente entre personas cercanas en cuanto al diálogo y si, por ejemplo, dijeran que no se conocen, este tipo de saludo indica todo lo contrario.



- La mano que aprieta de modo tosco: Se aplica cuando una persona saluda apretando la mano del receptor con fuerza para intentar demostrar superioridad, desde mayor elevada posición social, hasta intelectual. La intención es causar alerta, generar miedo. Algunos personajes ligados al campo del hampa lo hacen con sus opositores o para demostrar quién manda en una zona.
- El saludo con manos débiles: Son aquellas manos que al saludar no son capaces de ni el mínimo apretón sincero; quien lo ejecuta puede ser apático, padecer introversión severa, fobia social, complejos de apariencia o falta total de interés al lidiar con las personas.
- Saludo con el brazo estirado y mayor distancia personal con el receptor: La utilizan las personas que desean demostrar desconfianza emocional, marcar estatus y también agresividad. Incluso suelen tener equilibrio sobre un pie para mantener la distancia sobre esa persona. Y el tipo de mirada determinará la emoción concreta que se siente por quien se saluda.



- Al dar la mano en una reunión o encuentro con alguien, salvo alguna enfermedad o motivos climatológicos, podemos determinar lo siguiente: manos sudorosas indica nerviosismo, intranquilidad; manos frías, tranquilidad, sosiego; manos calientes, estado de ánimo tranquilo, de normalidad; manos que aprietan fuerte, dominio, seguridad; mano que se da floja y a medias, inseguridad, timidez, hipocresía (cotejar con la

mirada); mano que se apoya sobre la otra, afabilidad, confianza.

- Si durante una reunión o encuentro con alguien, las manos juegan con un clip, un bolígrafo, etc., denotan cierto grado de intranquilidad y nerviosismo, así como impaciencia y deseo de que la reunión sea corta. Si se meten en los bolsos (aparte de ser incorrecto), denotan desconfianza, distancia, timidez.
- ***Manos con dedos entrelazados***: Si en una reunión de negocios, entrevista o conversación la persona que nos recibe entrelaza los dedos de sus manos, comunica fastidio, frustración, rechazo, incomodidad; y si las manos se mantienen a la altura del pecho, está dispuesto a escuchar más tiempo; pero si esas manos entrelazadas se elevan más hacia la altura de los ojos y frente, el mensaje es de rechazo, hostilidad e ira contenida.



- ***Manos en ojiva***: Es un gesto patógrafo que brota de las personas seguras de sí mismas, sobre todo a nivel intelectual, que tiene dominio de escenario y experiencia con el trato al público. Lo notamos con frecuencia en docentes, conferencistas y empresarios que ejercen jefaturas o cargos importantes. La ojiva en las manos hacia arriba se usa cuando la persona está expresando algo con seguridad u opina; mientras que la ojiva hacia abajo se usa más cuando se está escuchando. Mientras que si dos personas competitivas charlan y uno de ellos realiza una ojiva, pero la altura de la misma es más baja que la de su interlocutor y casi pegada al pecho, demuestra que considera a su oponente como superior, de respeto y consideración.





EL ROL DE LA MIRADA EN EL LENGUAJE NO VERBAL

Cuando el alma necesita hablar, la mirada lleva el mensaje, ese que a veces transforma una historia.

La mirada es una de las fuentes de información más valiosas dentro del lenguaje no verbal. Muchos dicen que es el reflejo del alma. Considero que lo dicen, porque esta hace alusión a los estados emocionales de cada quien en determinado momento.

Si se está enojado, cansado, abatido, angustiado, eufórico, emocionado, enamorado, feliz, expectante, desconfiado, aterrado, alerta, apático, perdido y confundido, etc., la mirada lo reflejará. Sin embargo, para poder interpretar lo que esta comunica, hace falta tener presente el momento y escenario donde esa mirada pasará a interpretarse.

La mirada contiene gran poder expresivo y es un medio muy eficaz para la comunicación. Encierra dos aspectos: comunica el estado emocional y el nivel afectivo del sujeto en ese determinado momento hacia quien mira o lo que mira. Con la mirada, se refuerzan los mensajes verbales y se mantiene activa la conversación.

- Durante una conversación, si una persona parpadea mucho, ello puede significar nerviosismo, tensión, pero también puede ser parte de tics nerviosos que tiene alguien por estrés o ansiedad. De modo que habría que saber primero si esto está ocurriendo.
- Cuando alguien está incómodo ante la llegada de otra persona a un recinto, puede parpadear más, agachar la mirada y mirar a los lados (refleja entonces ganas de no estar allí), y ello puede venir acompañado de ojos semicerrados y exhalaciones, así como fruncir levemente la nariz o apretarse los labios entre sí.



- La frecuencia con la que miramos al otro es un indicador de interés, agrado, sinceridad y simpatía. Por ejemplo, si nos agrada una clase, observamos con atención al docente, semisonreímos y las cejas se levantan por rato como muestra de asombro, agrado y sorpresa. Una mirada también puede demostrar aprecio y, por ello, se observa durante más tiempo a esa persona y los gestos son más abiertos y se presenta una mayor

dilatación de pupilas.

- A nivel afectivo, lean el capítulo siguiente sobre el rol de las miradas según el tipo de sentimientos y situaciones (cortejo, seducción, amor real).
- La evitación de la mirada puede ser un indicativo claro de enfado y resentimiento, si la persona que evita la mirada tensa el rostro y hace involuntarios movimientos de cabeza hacia adelante y hacia atrás (semibalanceo) que denotan impotencia y fastidio. Además de ello, podrán observar muecas cortas en la boca (ladear para un costado).
- El mirar a los otros solo fugaz y ocasionalmente señala que se desconfía de con quién se está hablando, temor o deseos de huir de una situación, y, además, cuando gente cómplice de malas acciones se encuentra en el mismo recinto con este tipo de miradas, expresan su temor de ser reconocidos o comprometidos. Suele ocurrir, por ejemplo, cuando amantes se encuentran en una reunión donde uno de los dos está con su pareja oficial o se rodean de gente que puede develar lo que viven o vivieron de modo oculto.
- Las miradas prolongadas sin parpadear se usan cuando se intenta dominar, amenazar, intimidar o influir sobre otros. Las usan mucho los líderes delincuentes que se enfrentan visualmente si se encuentran o lo líderes políticos que están en contienda electoral y tiene grandes disputas mediáticas.
- Las miradas prolongadas también las utilizan las personas que se agradan mucho, pero en este caso la frecuencia de parpadeo es mayor y van acompañadas de sonrisas, postura y palmas expuestas durante la conversación.
- Las personas que padecen fobia social, emocional, se comunican mejor mediante la mirada y esperan ser comprendidas, porque se les facilitan las cosas ante la constante vergüenza que viven por miedo a la crítica. Por ello, abren más los ojos si se les trata con amabilidad, observan fijamente por largos períodos si algo les interesa, asombra o para demostrar afecto. Mientras que cuando están frente a gente que los intimida, o consideran pueden juzgarlos, evitan mirar, juegan con los dedos de las manos, esquivan la mirada, se quedan quietos en un solo lugar o harán lo posible por irse del recinto donde esté quien o quienes les incomode.
- Las personas que padecen problemas con la concentración tienen más problemas para atender con la mirada en una conversación, se aburren pronto y, generalmente, se quedan mucho tiempo solo concentradas en lo audiovisual (imágenes de la televisión, celular, etc.), porque necesitan de la fantasía para evadir las responsabilidades que los harían crecer, pero temen afrontar.
- La mirada que refleja culpa hace que parte de los párpados caigan a los lados cuando se tiene frente a la persona que se ha dañado, los ojos caigan hacia abajo por momentos y la cabeza ligeramente hacia adelante.
- También se presentan microsegundos de exhalaciones de quien se siente sin paz, paralización en la postura y se puede contemplar por momentos cortos a la persona sobre la que se siente culpa. Además, pueden presentarse momentos de jugueteo lento de los dedos, fruncir el ceño y labios semiapretados, reflejo del total estado de conmoción emocional que vive esa persona si tiene conciencia.

- Las personas más seguras y de elevada autoestima, así como cómodas con su estatus social, observan con mayor atención y de modo más relajado a los grupos, intercambiando miradas y desplazándose con mayor naturalidad en una reunión. Mientras que un menor contacto visual con personas que se considera de mayor jerarquía refleja sumisión, respeto y complacencia.
- La mirada constituye uno de los elementos específicos para manipular a los demás, y puede pasar en microsegundos a expresar ternura, miedo, dolor, angustia, frustración, ira; pero cuando se miente, el resto de gestos del cuerpo contarán la verdad (ver capítulo sobre las mentiras más adelante).





6



ATUENDO, IMAGEN, APARIENCIA, ACCESORIOS Y PERSONALIDAD EN EL LENGUAJE NO VERBAL

No todo mundo sabe llevar al viento un pañuelo. Y, mucho menos, caminar al compás del corazón.

Si bien los criterios de la moda y la opinión de expertos se toman en cuenta a veces de manera lapidaria para personajes públicos, elegir qué vestir puede ser algo estratégico, así como un rotundo acto de rebeldía y, también, parte del momento emocional que experimenta una persona.

Sin embargo, a nivel no verbal, la forma en que cada quien lleva las prendas, accesorios y colores al compás de su forma de desplazarse (proxemia), postura y gestos del rostro (kinesia), nos permite identificar el tipo de personalidad que posee y, además, de lo que dependerá su éxito o fracaso para ser empático, cálido o inspirar rechazo y desconfianza. Y es que nadie puede fingir lo que no es, así vista de prendas costosas y use accesorios de oro y diamantes.

1. Porte y atuendo

Caminar con la columna recta sin que sea un esfuerzo y se note natural denota seguridad y aplomo. Si los gestos de las manos y el rostro reflejan calma, relajación y amabilidad, la comunicación es más sencilla. Y si a ello se suma un paralenguaje (tono de voz) adecuado y carisma, la persona en cuestión sin duda cae bien donde pisa o inspira absoluta envidia, porque no anda pendiente de cómo lo ven; es cómo se le ve de modo natural y sabe llevar las prendas.

Las características descritas corresponden al tipo de personalidad segura y líder, pero además a una persona con libertad interior, con manejo de emociones, que sin duda las ha cultivado con cultura y autoanálisis.

La persona más sencilla en el vestir puede transmitir elegancia y encanto, porque su forma de sentarse, observar y hablar lo hace distinguirse. De allí el refrán que dice: “Aunque la mona se viste de seda, mona se queda”.

Veamos algunas características asociadas a la manera de vestirnos:

- Las personas con tendencia a la procrastinación de metas y ansiedad elevada

suelen padecer de apatía, dejadez y ello se refleja en la forma de llevar las prendas, así como en los colores que eligen. Por ello, cuando observamos a un caballero con la camisa ajada, que además se sale por los costados de la cintura o se forman bolsas por detrás, tenemos a alguien dejado, y las razones podrían ser diversas. Pero si a ello se une que lleva los zapatos sucios y el cabello le cubre parte del rostro, y sus movimientos con manos y brazos son nerviosos y torpes, la baja autoestima es parte de él.



- En tiempos de mayor apego a las tecnologías sin guía emocional, quienes ejercemos la cátedra podemos notar, por ejemplo, cómo elevados porcentajes de estudiantes de ciclos superiores llegan a clases sin ducharse, despeinados y con ropa cómoda. Pero si les corresponde exponer o acudir a entrevistas de trabajo, tienen problemas para llevar prendas como las descritas. Es allí donde se refleja esa falta de cultivo emocional e inseguridad que los aturde y puede hacerlos ver torpes e ineficientes, perdiendo entonces importantes oportunidades laborales.
- Si bien las personas de perfil conservador usan colores más sobrios y apelan a prendas más largas para cubrirse partes del cuerpo, pueden verse elegantes, o todo lo contrario, dependiendo de su forma de caminar, peinado, mirada y gestos. Cabe resaltar que por temas de religión, etnias y creencias específicas, el lenguaje corporal también posee características especiales. Por ejemplo, algunas damas que he atendido en consultorio de coach emocional que profesan religiones diversas suelen vestir con ropa más oscura, sin maquillaje y sin accesorios, porque consideran que se deben centrar en la espiritualidad, libre para ellas de toda banalidad y alejadas del consumismo.
- Sin embargo, en materia emocional, el ser humano tiene libertad y derecho de expresar su femineidad y masculinidad como le nace. Y es símbolo de autoestima y motivación en la vida arreglarse, buscar verse bien consigo mismo, lo cual denota (dependiendo de los gestos que acompañen a la persona) su deseo de crecer, aprender y socializar en libertad.
- Las personas que toman guía acerca del uso correcto de colores y accesorios, en efecto, pueden verse bien si las prendas no se ven ajadas, están bien peinadas y limpias. Pero si tampoco han trabajado en elevar la cultura, adquirir un buen vocabulario y carecen de seguridad y comodidad para fundamentar sus ideas, tampoco se verán seguros ni elegantes, porque esa lucha constante, donde el miedo y el esfuerzo se juntan, nos indican que aún requieren más preparación y madurez. Ocurre que algunas damas no saben caminar con tacones, se balancean todo el tiempo y, en lugar de evitarlos, hasta dominarlos y usar zapatos más cómodos, se autoexigen el reto de usar tacos altos para verse más esbeltas o bajo la creencia de que serán más apreciadas. Aspecto que les juega en contra si son evaluadas por expertos en lenguaje no verbal que están a cargo de las entrevistas laborales.

- La moda metrosexual se ha impuesto y se caracteriza porque los varones deben verse más esbeltos, usar prendas (camisas y pantalones) más ceñidas, que les marquen más el cuerpo trabajado en largas horas en el gimnasio. La barba bien cuidada y el cabello corto con diversos diseños son ahora responsables de que las antiguas barberías hayan vuelto, pero bajo el patrón “metrosexual”.



Los caballeros que intentan esforzarse por lucir como metrosexuales pueden verse ridículos si por dentro no confían realmente en que son sexys y poseen encanto natural. Por tanto, podemos observar en las calles cómo muchos de ellos caminan con los brazos más abiertos y poleras cortas para dejar notar sus músculos trabajados; todo tan ensayado y poco natural, reflejando serios complejos de apariencia y no aceptación de sí mismos. Algunos de tales personajes apelan al consumo de esteroides para verse más grandes y fuertes, creándose así la pasarela de la competitividad masculina para demostrar quién es más fuerte y saludable, y es atractivo a nivel sexual.

Mientras que los caballeros que hacen deporte siempre, por salud, interés y libres de complejos, caminan sin disfuerzo, sin andar pendiente con la mirada de sí alguien los mira por los costados. Ellos poseen gestos libres de temores, siendo la comunicación más fluida y, a menudo, los gestos del rostro honestos en cuanto a las emociones que al saludar poseen.



- Los caballeros con el ego más elevado, altaneros y con actitud displicente y discriminatoria incluso, suelen tener gestos espontáneos en el rostro de ceño fruncido cuando están frente a alguien que rechazan socialmente o lo miran de costado con desconfianza, o de arriba hacia abajo. También suelen manejar con el brazo izquierdo estirado casi todo el tiempo, dejando notar el reloj y parte de la vellosidad del brazo, y levantan el mentón más hacia arriba cuando el semáforo está en rojo y les corresponde esperar.
- El atuendo puede ser utilizado como “disfraz emocional” para asumir un cargo, sin que ello implique que una persona esté o no preparada para un cargo a nivel profesional y emocional. Por tanto, se requiere observar a la persona, escucharla y entonces tendremos claro parte importante de su potencial.

  Por ejemplo, en una entrevista laboral para ser elegido como gerente de Marketing, me correspondió ser parte del equipo que elegiría al mejor candidato. Por documentos y experiencia laboral, quedaron en la terna cinco caballeros, los cuales pasé a conocer en media hora de entrevista, donde además me acompañaba el dueño de dicha empresa.

  Tomás era un caballero de treinta y ocho años, con estudios superiores, posgrado en el exterior y experiencia en cinco empresas importantes. Llamaba

poderosamente mi atención que en todas ellas se había retirado como máximo en año y medio de labores, pero no lo mencioné y pasé a observarlo. Vestía impecable: terno azul sin brillo que genera apertura al diálogo y lo hacía verse relajado, zapatos limpios, corbata con nudo bien hecho, cabello limpio, corto y sin diseños particulares, gemelos adecuados en el saco, pantalón del largo correcto.

Al saludarnos, los ojos le parpadearon mucho, pero lo tomé como algo natural, porque pudo estar al principio nervioso, asunto que debe pasar conforme transcurre la entrevista. Nos extendió la mano con gentileza y leve sonrisa, con experiencia.

Y al sentarse, exhaló sin notarlo, cuello y columna se pegaron al asiento y cruzó las piernas para poder apoyar parte de su codo derecho. Hasta allí todo iba bien, pero cuando el dueño de la compañía le iba explicando la naturaleza del trabajo que hacían y el perfil del candidato que buscaban, el caballero se iba semirrascando y arañando los dedos por periodos cortos de microsegundos. Y al contestar repetía siempre las siguientes muletillas: “en efecto”, “claro”, “entiendo”, “en donde laboré vi esos temas”, “depende de lo que ustedes digan”.

No era capaz de expresar oraciones creativas con propuestas, ni darnos una versión distinta como aporte a lo que buscábamos. Iba transcurriendo el tiempo y cuando le pregunté: “¿Por qué decidiste quedarte solo año y medio en empresas tan importantes como tal?”, Tomás retrocedía el rostro, exhaló con angustia y pese a que intentó fingir sonriendo dijo: “Quise crecer y aplicar todo lo que puedo dar”, pero mientras lo decía, agachaba los ojos y me miraba de reojo. Sabía que estaba mintiendo, no estaba cómodo y sus argumentos sobre conocimientos no eran sólidos. Le propuse entonces al dueño de la empresa investigar, con las áreas de recursos humanos de sus anteriores empleos, las causas de su salida.

Nos hablaron bien de su trabajo, pero dos caballeros titubearon y nos dijeron que Tomás tenía buenas intenciones, pero que tardaba en tomar decisiones y se estresaba mucho. Pude entonces confirmar que el candidato era procrastinador por carencia de confianza en sí mismo y presentaba problemas para socializar con personas de autoridad.

Y como vemos, el atuendo impecable de Tomás no fue suficiente para poder acceder al puesto: carecía de habilidades blandas, de manejo de emociones, de seguridad y confianza en sus conocimientos, así como de entusiasmo.

- Existen personas de atuendo prolijo, bien cuidados y con accesorios bien llevados, pero poseen deficiencias en la forma de hablar. Esto lo podemos ver en todos los ambientes. Y por temas de moda y presión de grupo, las desagradables muletillas de estatus: “como que”, “en verdad”, “obvio”, “a lo que”, “tipo que”, “entre otras”, deslucen la calidad del aporte de una persona durante una charla. Sin embargo, usarlas en grupos de esparcimientos y con amigos cercanos suele ser parte de estos tiempos, pero el reto para los profesionales es saber librarse de tales expresiones cuando exponen, negocian y desean expresar sus sentimientos, porque pierden credibilidad y entenderlos es más complejo.

2. ¿Era del narcisismo, consumismo o miedo a la soledad?

El sociólogo y ensayista francés Gilles Lipovetsky ha mencionado en sus libros La era del vacío, De la ligereza, entre otros, que las relaciones afectivas han ingresado a un punto en el que duran poco, poseen fecha de caducidad y la autoexigencia que imponen los medios de comunicación acerca de verse perfectos atormenta al hombre moderno.

Y con el boom de las redes sociales, las plataformas audiovisuales donde todo se cuenta y quién se ve mejor o quién tiene más refleja la constante competitividad social, el lenguaje corporal cobra mayor sentido, porque nos permite observar las características de la personalidad de quienes se tenga en redes. Veamos algunas de sus características:

- Dentro de las fotos de perfil, las personas que esconden el rostro con peinados a base de flequillos nos cuentan que no se gustan, que no se sienten agraciados. Y curiosamente, usarán técnicas de edición para mejorar las fotos o apelarán a llamativos accesorios en el cuello, manos o buscarán tomarse una foto en un escenario colorido, ese que forme un marco atractivo para acompañar la imagen. Otros, más inseguros aún, no colocarán foto de perfil, preferirán los logos, dibujos o imágenes de ciudades, disfrazando el complejo de apariencia con argumentos como “no me muestro, tengo esa red social por trabajo, etc.”.



- Las mujeres que colocan fotos donde exista un plano detalle de los pechos con prendas ceñidas, piernas, caderas o coloquen sesiones de fotos en bikini, lencería, apelando a gestos coquetos y eróticos, buscan reconocimiento, admiración y erotizar en algunos casos a algún caballero que pueda verla como alguien atractiva para invitarla a salir y conocerla. También pueden buscar afianzar su poder seductor ante el grupo que integran y así reforzar la autoestima y consentir al ego.



Lo interesante del tema es que cuando una dama solo coloca fotos sexys, coquetas y eróticas, podría lograr el efecto contrario en los varones más serios o de creencias más conservadoras, porque considerarán que esa dama podría ser infiel, salir con varios caballeros a la vez o no cree en los compromisos serios, mientras que para los varones que buscan aventuras y relaciones afectivas libres, este tipo de imágenes es considerado un “permiso” y pase para acercarse, porque además se consideran herramientas de seducción. Y a más likes en la imagen, este tipo de damas ingresan sin notarlo al narcisismo adictivo, sin darse cuenta de que quizá no están trabajando la parte emocional que debe ir de la mano para el desarrollo de la personalidad y madurez que vuelven a una persona más atractiva.

Una dama joven de treinta y dos años que atendía en consultorio coloca frecuentemente en redes sociales fotos sexys, usa ropa ceñida y realiza gestos juguetones en el rostro como guiños, jalarse los cabellos, enviar besos volados, y que tiene como respuestas frases de halago y piropos constantes de caballeros, me contaba que no tenía muchas invitaciones a salir y que desde hacía tres años que no se topaba con algún caballero que la tomara en serio. Manifestó además que tenía mucho miedo de quedarse sola y que en el fondo no se sentía bonita, porque no tenía un bello rostro, pero sí un buen y bien cuidado cuerpo, que es lo que exigen los grupos de presión social de hoy. Y casos como los que les comento abundan en el mundo, porque la seguridad parte del interior, de la libertad con que una persona puede manejar la soledad consigo mismo y su lenguaje corporal lo refleja.

3. El impacto del color en el atuendo a nivel emocional

La elección de determinado color para vestir depende del gusto, personalidad, estado emocional y entrenamiento de cada quien, así como de sus intenciones, dependiendo del lugar hacia donde acuda.

- El color negro es el preferido de personas prácticas porque combina bien con los otros colores. A nivel laboral, transmite una imagen de autoridad, pero si la persona que lo lleva es además de porte recto, sobrio y de gestos en el rostro también serio, genera distancia emocional; los demás tendrán más reparo en acercarse.
- A algunas personas les queda siempre muy bien, porque les ayuda a reforzar la mirada penetrante y dar un toque de misterio que los hace ver más interesantes si por ejemplo desean exponer o charlar con gente del campo académico o empresarial.
- La gama de colores azules oscuros también suele transmitir una imagen de autoridad, pero a diferencia del negro, sirve mucho para tranquilizar a quien lo lleva si debe disertar o exponer, porque dentro del campo de la cromoterapia es uno de los colores que contribuye a la calma y concentración.
- El color rojo transmite fuerza y dinamismo, competitividad, sensualidad y capacidad de socializar sin temor. Y si va en sastre o trajes de vestir, contribuye a demostrar que se está seguro de los pasos dados en ese momento.
- El color amarillo transmite alegría e invita a los demás a la conciliación, salir del estrés y es favorable para activar la capacidad creativa.
- Los colores marrones suelen ser usados con mayor frecuencia por las personas que están detrás del cabeza de una empresa, como asesores y personal de confianza, y es recomendable para varones en el campo de la docencia, porque invita a escuchar, aprender y ganar cercanía con el docente.
- El color blanco transmite una imagen pura y juvenil, pero al reflejar la luz puede deslumbrar y distraer al que nos observa. En lugar de llevar una camisa blanca, es preferible llevar una camisa de un tono azul claro.

- Los colores pastel transmiten una imagen de cercanía y bondad, aunque también pueden transmitir debilidad, dependiendo de la personalidad de quienes lo usen.

4. El significado de los accesorios

El uso de accesorios ha servido desde siempre para que el hombre se cubra del frío, proteja del calor o intente resaltar un traje en particular. Sin embargo, su uso y acierto depende del tipo de personalidad de cada quien, estado emocional y actitud ante la vida, así como las intenciones en cada situación.

Para los expertos de la moda, el uso de accesorios y reglas creadas se han instalado en el colectivo y, por ejemplo, el hecho de que una mujer utilice el clásico vestido negro que no debe faltar en un guardarropa, con aretes pequeños y pegados, reloj y una medalla delgadita, hacen que se vea muy elegante, así su peinado sea muy sencillo, porque el concepto radica en el poder y elegancia ante la sobriedad.

Sin embargo, la elegancia depende de la seguridad que transmite una persona a través del lenguaje no verbal y la postura es esencial al respecto. Y como hemos explicado antes, a través de la proxemia (forma de desplazarse) del individuo, notaremos si la columna va erguida y el cuerpo mantiene armonía, la misma que va al compás de las prendas que se hayan elegido y transmiten amor propio, capacidad de decidir, independencia, osadía, carácter o todo lo contrario.

Por tanto, una mujer que no sabe llevar tacones muy altos no es poco elegante si sabe caminar muy bien con tacones más bajos, porque su forma de sentarse, mover las manos, brazos y el tipo de accesorios que ha elegido nos comunicarán su estado emocional y actitud ante la vida.

Y el sobreesfuerzo por “parecer” alguien que no es se nota cuando los accesorios elegidos se llevan con incomodidad, reflejando estrés en la persona. Y ello les ocurre por ejemplo a muchos caballeros que no soportan usar corbata, pero tampoco saben llevarla, señal de que les gusta mucho más el trabajo solitario y de campo; evaden los grupos donde las apariencias se imponen, porque son más espontáneos, rebeldes o, en su defecto, evaden el contacto público.

Los ídolos de moda han impuesto el uso de una serie de accesorios que antes no se usaban o nuestros abuelos habrían desaprobado por completo: gorros de lana, usar más de un arete, piercing, pantalones con varios bolsillos, corbatas de colores, etc.



Y en tiempos de autoexigencia emocional, consumismo e imposición de patrones de estilo de vida para demostrar éxito y estatus, podemos notar que cada vez más varones usan viseras para hacer deporte, gorros de lana para caminar en invierno (generalmente de colores tierra o verde), y en general notamos que los accesorios y

atuendos son una suerte de traje de identificación. Veamos algunas características al respecto:

- Es frecuente que jóvenes dedicados al campo del diseño gráfico y creatividad usen más accesorios, en especial, lentes de colores llamativos, zapatillas sin medias, pulseras delgadas de cuero, cadenas y, claro está, camisetas que permitan mostrar algún tatuaje.
- Las personas que laboran en oficinas con sastres se han tenido también que adaptar a la modificación del estilo de los mismos. Hoy notamos que existe ropa más ceñida para gente que hace deporte y así poder mostrar lo marcado de los músculos en las piernas, siendo los trajes clásicos más formales otra opción para los más tradicionales.



- Los porcentajes de mujeres en Lima que prefieren usar colores tierra en el maquillaje para los ojos suelen preferir tener empleo fijo dependiente y tienen mayor temor de salirse de los patrones sociales aceptados; pocas veces usan atuendos de estilos distintos a los que conocen.
- Las jovencitas y adolescentes de hoy usan colores más llamativos, prendas más cortas y atuendos más atrevidos, porque el proceso de cortejo y coqueteo con el sexo opuesto las hace más competitivas. Quienes se sienten más seguras con su imagen, se atreven a mostrarse sexys, sensuales.
- Que una persona se vea prolija, con uñas de las manos y pies cuidados, dentadura saludable y bien peinado indica que necesita sentirse bien consigo misma, que trabaja en su proceso de comunicación con los demás y transmite siempre algo para los demás, pero, además, que mantiene armonía y entusiasmo por la vida, así como esperanza.

Tras realizar observaciones en mis pacientes de coach ontológico que acuden a visitarme por diversos motivos (combatir depresión, ansiedad, potenciar talentos, mejorar la comunicación, vencer apegos, y también como astróloga en salud emocional y análisis financieros), pude cuantificar los siguientes resultados, con una muestra de dos mil ochocientos cincuenta y dos pacientes atendidos los últimos dos años:

- Las personas con depresión crónica que no han recibido tratamiento, al sentirse siempre apáticos y con desmotivación, usan escasos accesorios o no los usan. Y en el caso de las mujeres, no se maquillan y sienten que no saben qué ponerse. Cabe resaltar que si los pacientes padecen fobia social con depresión, existe también incomodidad y un “no saber cómo llevar” los accesorios.
- Las personas con tendencia apática y depresiva optan con mayor frecuencia por usar polos y camisas de color plomo, gris y negro, así como blanco, pero jamás las combinan con colores vivos.

- Las personas con mayor roce social, nivel de cultura y lectura, usan los siguientes accesorios: reloj, gafas de sol, pañuelos, bufandas y aretes. Sin embargo, solo los más seguros y extrovertidos usan accesorios variados que suelen ir en combinación con sus trajes como pulseras, cadenas, anillos, capas.
- Las personas con mayor nivel de cultura, logros profesionales y roce social poseen mejor postura y saben llevar mejor los accesorios, se han preocupado por aprender qué prendas combinan y qué colores les favorecen en su día a día, según sea la ocasión.



EL LENGUAJE NO VERBAL DE LAS PIERNAS, PIES Y POSTURA

El bien y el mal caminan uno al lado del otro. Y solo un paso decide quién es el maestro.

Como parte del llamado sistema kinésico, los movimientos que realiza el hombre con las piernas y los pies poseen significado específicos. Y como el cuerpo responde a las órdenes que recibe el sistema nervioso central, las emociones son las responsables de aquello que puede incluso intentarse ocultar, pero que los gestos nos cuentan. Sin embargo, es preciso aclarar que existen estados específicos de salud mental que llevan al grupo de personas que los padecen a tener características puntuales a nivel de sistema de gestos. Veamos un par de casos:

- Un porcentaje considerable de personas que padecen ansiedad generalizada con el subgrupo de síntomas derivados realiza cuadros de manías con las piernas. A muchos les cuesta estar sentados sin dejar de mover una de las piernas o las dos, mientras que otros se sientan y se ponen de pie cada cierto tiempo, porque la ansiedad les puede exigir cuadros de rituales con las piernas, pies, brazos e incluso con la mirada.
- Las personas que padecen fobia social y emocional suelen acudir a reuniones con sensación de angustia e incomodidad si no conocen a nadie o temen enfrentarse a la presencia de personas que les parecen de autoridad. Por tanto, pueden optar por sentarse lo más cerca de la puerta posible y uno de los pies siempre estará en dirección a la puerta de salida, porque su anhelo es irse pronto. Y si están sentados, pueden tener las piernas muy juntas, pegarse al sillón (arrinconarse) y permanecer algo inmóviles, para de esta manera señalar que no desean dialogar con nadie.



Cabe resaltar que las personas inseguras, con baja autoestima y poca confianza en sí mismos suelen esconder más las piernas, estirarlas poco y preferir las esquinas y los lados más lejanos de las personas que los intimidan en las reuniones.

Cuando una persona retuerce o aprieta una pierna contra la otra, lo hace de manera espontánea, respondiendo al llamado gesto “patógrafo”, que surge porque percibe la situación como amenazante o considera que será criticado, pasará vergüenza o será juzgado.

A nivel de reacciones y emociones, los movimientos con las piernas y los pies comunican lo siguiente en la vida cotidiana:

- Cuando una persona está cómodamente sentada en un sillón o silla en una reunión o recinto y, de pronto, hace su ingreso alguien que le desagrada, de inmediato cambiarán la forma de posición de sus piernas. Así, si las cruza por los tobillos y las ubica hacia atrás de donde está sentado, ello denota “incomodidad”, falta de confianza y cerrarse a la comunicación con esta persona. Y si saluda contento, sonríe y trata de sentarse cerca de esa persona, cruzando la pierna e inclinando la columna hacia adelante (en dirección al que llegó), esto comunica “apertura”, entusiasmo, deseo de charlar con esa persona y a menudo va acompañado de ojos dilatados, semisonrisa y diálogo fluido con voz amable.
- Cruzar las piernas con alguien poco conocido y apoyar por completo la columna en el respaldar del asiento denota reserva, marcar distancia, desconfianza. Y si durante la conversación, dicha persona se va sintiendo más a gusto, dejará de cruzar las piernas o las separará e inclinará cabeza y cuello hacia adelante, mostrando interés por su interlocutor.
- Las personas que acuden a un lugar y estiran las piernas cuando están sentados y se ponen cómodos son más extrovertidos, socializan más y demuestran confianza en sí mismos. Sin embargo, si se trata de un jefe o autoridad en su escritorio, frente a otra persona y además con el mentón levantado, denota arrogancia y soberbia.



- Cuando una persona está sentada y tiene las piernas separadas, o juntas y pegadas por las rodillas, comunica tranquilidad y confianza en sí misma; indica lo mismo cruzar las piernas poniendo una rodilla sobre la otra directamente.
- Si durante una conversación, los pies están fijos en el piso y se dirigen a la persona con quien entablan conversación y las rodillas están juntas, es una señal de simpatía, sinceridad y atención.
- A nivel relación interpersonal, cuando una persona de pie abre mucho más las piernas que los demás (estando en grupo), es quien intenta tomar el liderazgo y posee mayor intención persuasiva.
- Cuando hablas con una persona que de la cintura para arriba está de frente a ti, pero la parte inferior de su cuerpo está volteada a otro lugar, te está comunicando que se fastidia con lo que dices, no le interesa escucharte, se aburre y desea irse.

Si los pies dan pequeños golpes al piso o las personas se dan palmadas sobre los muslos o juegan con llaves, bolígrafo y miran su celular, esperan que lo notes y te apartes.

- Por hábito, comodidad y costumbre, algunas personas cruzan siempre las piernas, pero si notamos que la punta del pie derecho apunta hacia la puerta, esa persona no está a gusto en esa charla y desea irse pronto. Si la punta del pie apunta específicamente a una persona de un grupo de varios, es con quien desea conversar más.



Y si durante dicha conversación, esa misma persona descruza la pierna y la coloca apoyada en forma de triángulo de treinta grados, demuestra competitividad y disposición a discutir



- Si en una reunión o recinto se acerca una persona a un grupo o hacia alguien en particular, y estando todos de pie, uno de ellos o varios cruzan los tobillos, están demostrando incomodidad, sentirse examinados, vergüenza, que están frente a alguien que los intimida o molesta.



- Las mujeres que cruzan los tobillos durante la conversación con un varón y alejan el pecho de este o se apoyan en una pared cercana a una puerta, están comunicando rechazo, deseo de dar por terminada la conversación.



- Dar golpes con los pies de modo constante estando de pie o sentados denota impaciencia, ansiedad y deseo de dar por terminada una situación.



- Colocar los tobillos detrás de las patas delanteras de una silla, abriendo las piernas, suele ser un gesto que se realiza cuando se está concentrado en alguna actividad de oficina o alguna labor manual.
- Si dentro de un grupo observamos que dos o más personas dirigen la punta del pie en la misma dirección y, por momentos, menean la cabeza hacia ambos lados ante algún comentario de los del grupo a la vez, al compás de sus pies agitándose levemente, reflejan complicidad, secretos compartidos y momentos de tensión a miedo a ser descubiertos.
- Durante una negociación, si estamos sentados, las piernas de los asistentes nos

indicarán su personalidad, actitudes e intenciones. Abiertas de par en par, aparte de ser una postura chabacana, es intolerable en cualquier ocasión, porque denota poca seriedad y estilo de vida ligero, ajeno a las responsabilidades. Ligeramente cruzadas por los tobillos demuestran cierta impaciencia. Una pierna encima de la pantorrilla de otra significa que estamos a la defensiva, con cierta expectación. Las piernas juntas, sin cruzar, dan sensación de desconfianza y de falsa humildad. Ligeramente despegadas, es una de las recomendables porque dan un tono de afabilidad, de sentirse cómodo y de cierta confianza.

- Cuando dos personas buscan reserva y cierta intimidad, al estar de pie sus torsos forman un ángulo de noventa grados y también es frecuente que busquen las esquinas de los espacios donde se han encontrado para ocultarse del resto.
- Si dos personas de pie conversan de modo íntimo y llega una persona que no desean incluir en la misma, la columna de ambos y la posición de la columna se mantendrá rígida y firme, y solo la cabeza se moverá para mirar a esa persona, notándose desde fuera un triángulo cerrado que será claro en indicarle a esa persona que esperan que se vaya y no interrumpa.
- Cuando dos personas desean incluir a más personas en su charla, la postura forma también un triángulo, pero los pies se aprecian más abiertos y parte de la columna y cabeza gira para observar a los demás, invitándolos así a unirse al grupo de la conversación.





EL MENSAJE OCULTO DE LOS BRAZOS

Y de pronto, un brazo sobre tu espalda te contará quién te quiere bien y quién solo es como Judas.

Cada persona desarrolla un lenguaje no verbal, según su nivel cultural, manejo de emociones, ambiente y situación en que está viviendo. Sin embargo, dentro de la comunicación interpersonal, la forma en que los brazos se posicionan señala el tipo de actitud que se tiene sobre alguien. Veamos algunos casos:



- ***Brazos cruzados sobre el pecho***: Existen diversas interpretaciones al respecto, cada una depende de la situación y el momento emocional. Por ejemplo, si alguien recibe una visita y se sienta frente a esta persona, cruzar los brazos sobre el pecho señala desconfianza, marcar distancia y también nerviosismo; dependiendo del tipo de gestos del rostro y piernas, será más evidente que se desea dar por terminada pronto dicha conversación.



Sin embargo, si una persona está de pie, observando por ejemplo a alguien exponer o dar una charla, cruzar los brazos es una posición de comodidad para quien lo hace, como si estuviese sentado frente a un pupitre, siendo lo distinto, además que parte de los dedos de ambas manos reposan cómodamente sobre los brazos cruzados (como si se tratase de un genio por conceder un deseo), mientras que, en el primer ejemplo, se suelen ocultar los dedos de las manos y así ampliar la barrera de la comunicación.

- ***El cruce de brazos con manos que aprisionan también parte de los codos***: Este tipo de postura expresa fastidio, impotencia, contención de emociones vinculadas a la rabia, desencanto y frustración. Es también otra barrera de comunicación que le indicará a la otra parte que se desea romper la comunicación, que no se soporta estar allí, pero dependiendo del contexto, también lo usan las personas que se ven expuestas cuando han mentido y sienten vergüenza y ganas de dejar de ser el centro de atención.
- ***El abrazo que arrulla***: Implica cruzar los brazos y dejar las palmas de las manos

abiertas sobre el antebrazo. Suele usarse cuando alguien está esperando un turno, cuando se tiene mucho frío y también cuando la mente está buscando soluciones e ideas al compás de que la persona va caminando.



- ***Cruce de brazos con pulgares hacia arriba y siempre moviéndose***: Cuando una persona explica algo o se siente muy seguro de sus argumentos, apelar a este modo de cruzar los brazos es una forma de teatrizar lo que se dice. Los dedos pulgares se irán moviendo al compás de las ideas que se sueltan y harán las veces de gestos ilustradores; además, le indicarán al auditorio que se desea ser centro de atención.



- ***Brazos agarrados por detrás***: Cuando alguien se toma uno de los brazos por detrás, está demostrando contención, auto-control; mientras que algunas personas lo hacen en señal de nerviosismo, cuando se sienten examinados o expuestos a una suerte de juicio emocional.





- ***Cruzar un brazo y apoyar la mano en un codo, manteniendo levantado el brazo izquierdo***: Es una posición de enfrentamiento emocional, de impotencia y estado de alerta de alguien que siente deseos de resolver algo, pero lo planifica. Puede surgir luego de una discusión y es una actitud de defensa interior para contener emociones.
- Cruzar los brazos apenas se observa a una persona llegar a un recinto denota incomodidad con su presencia, cerrarse a la comunicación con la misma y desconfianza.
- Agitar los brazos cuando se charla sin pausa es además de señal de ansiedad e inquietud, actitud de euforia, impaciencia. Muchas personas emocionadas cuando esperan la llegada de alguien o esta persona hace su ingreso a un salón no pueden evitar dejar de sacudir los brazos.
- Colocar un brazo sobre la mesa y apoyar el puño derecho o izquierdo sobre el rostro es un gesto que se realiza por desconfianza, pero si alguien está leyendo algo o investigando, es una forma de apoyarse mientras la mente se centra en las

ideas.



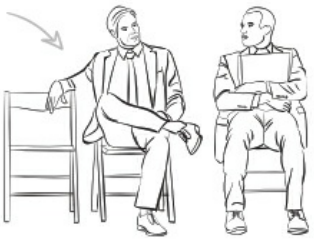
- Colocar los dos brazos y codos sobre la mesa y apoyar ambos puños de las manos sobre las mejillas (uno en cada uno) expresa desacuerdo de ideas, impotencia y sensación de obligación y, por ello, podemos observar a veces a muchos estudiantes apáticos o abu-rridos con determinada clase realizar este gesto.



- Estirar uno de los brazos sobre una silla durante una conversación, si bien es un gesto para estar cómodo (confortable), denota superioridad, orgullo, confianza y sentido de poder de quien lo realiza; y si a ello se une que esa persona estira una de las piernas, se puede transmitir arrogancia.



- Tomar por el brazo a alguien cuando se le saluda, comunica deseo de dirigirlo, dominarlo y necesidad de controlar sus pasos y decisiones. Lo hemos visto con frecuencia en líderes políticos.



- Si observamos que, en una charla, una persona de pie se acerca por momentos a la otra y coloca su mano sobre uno de sus brazos, existe confianza; además, deseo de tener mayor privacidad. Las personas que se guardan secretos suelen realizar este gesto cuando acuden a reuniones y no lo notan, es espontáneo.



LA VERDAD DE LAS SONRISAS

Una sonrisa basta. Si te arrebata el corazón, cuidado, puedes perder la voluntad.

El hombre ha sido educado para aprender a sonreír; y digo aprender, porque desde que es pequeño, sus padres le piden sonreír para la foto y le van enseñando a posar. Sin embargo, nadie puede ocultar la manera espontánea de sonreír, dependiendo el contexto, ambiente y personas que se encuentran.

En base a ello, he clasificado los siguientes tipos de sonrisas:



1. Sonrisa protocolar: Es aquella donde alguien hará una mueca con la boca para desarrollar una sonrisa social, de cortesía, bienvenida o saludo cuando alguien llega, cuando ingresa a un lugar, etc. El gesto protocolar de la boca dura poco y los ojos casi no sonríen y, en muchos casos, quedan rectos. Si observamos a mandatarios, políticos y personas ligadas al campo público, notaremos que abundan.

También surgen cuando se le pide a una persona posar para una foto, como en el caso de los cumpleaños, frente a un artista cuando te otorga una foto para el recuerdo, e implica cortesía, gentileza y suele ser un acuerdo social impuesto.

2. Sonrisa hipócrita que esconde rechazo: Cuando alguien siente rechazo, antipatía y desaprobación ante la presencia de cierta persona y debe saludarlo, porque no le queda más remedio, le costará mucho que los labios realicen un estiramiento amplio (sonreirá a medias), no mostrará los dientes y notaremos claramente cómo los ojos se ven tensos, estirados y, en algunos casos, los ojos dejarán de parpadear por unos segundos y una leve exhalación surgirá sin poder evitarlo, señalando la rabia interior de tener que estar cerca de una persona desagradable.

3. Sonrisa sincera: Cuando una persona sonríe porque le nace, sus emociones lo reflejan. Los ojos se ven con más brillo y los labios se abren o semiabren de manera natural, mostrando parte de los dientes y los ojos se estrechan un poco. En muchos casos, se forman las llamadas “patas de gallo”, que son líneas de expresión; para los chinos, por ejemplo, se le conocen como “cola de pez”. Algunas personas, más expresivas, abrirán más los ojos en señal de alegría, emoción y para expresar afecto.

4. Sonrisa sarcástica: Puede surgir de modo espontáneo, como reacción ante un comentario, y se caracteriza porque una parte de los labios se estira hacia arriba y no logra estirarse de modo simétrico, pero al mismo tiempo, los ojos se entrecierran y la ceja puede levantarse en señal de “mofa” y también intentando demostrar que no se está cómodo ni feliz ante un comentario o determinada presencia. Cuando ocurre ante una conversación de ideas, la sonrisa sarcástica demuestra orgullo, arrogancia, superioridad.



5. Sonrisa seductora: Cuando alguien desea “coquetear”, suele mostrar una leve sonrisa (sin mostrar los dientes), que además surge a la par de una mirada fija y lenta que puede ir de arriba hacia abajo. En el caso de los varones, la duración de tiempo de esa mirada de contemplación suele ser más larga y la sonrisita se repite, siendo además notorio que el tono de voz se dulcifica y la cabeza da pequeños meneos en señal de “deseo de aproximación”.



10



LOS GESTOS PATÓGRAFOS

Se esforzó tanto en ocultar sus sentimientos, que las mentiras se hicieron montaña y hoy no sabe ni quién es.

1. Gestos patógrafos y personalidad

Según las situaciones que el hombre afronta cada día, desarrolla emociones, sensaciones y su lenguaje corporal realiza gestos involuntarios denominados patógrafos, que pueden ser de defensa, nerviosismo, alegría, aversión, odio, amor, ternura, miedo, y al interpretarlos en conjunto con los demás, nos brindan importante información.

Sin embargo, cuando la persona no tiene control acerca de sus emociones y, además, tiene escaso nivel cultural, le será más difícil dejar de realizar gestos espontáneos que nos contarán el cambio constante acerca de lo que está experimentando y siente.

Veamos algunos casos y ejemplos especiales:

- Si un caballero visita la casa de su pareja por primera vez y le abre la puerta uno de los padres de la dama, y de inmediato este agacha la cabeza y le cuesta sostener la mirada de quien lo recibe, ese gesto patógrafo indica que no se siente seguro de sí mismo ni digno de ser pareja, que esconde algo y no desea ser expuesto. Y si esa pareja fue, desde un principio, expresivo, amable y sonriente, pero de un momento a otro no puede evitar evadir la mirada de uno de los padres de su novia, agacha la cabeza o se pone de pie si uno se acerca, está comunicando su profundo temor de ser expuesto o se revele algo que esconde.
- Si una mujer ve llegar a otra que es guapa, de porte seguro y magnética, y de inmediato la mira de arriba hacia abajo (o tuerce la boca), tensa el rostro y ladea la cabeza con el rostro casi inexpresivo, el conjunto de gestos patógrafos descritos indican que le fastidia su presencia, siente envidia o rabia por algún motivo. Y si no la conoce y se siente amenazada ante su presencia, aflorarán sus complejos de apariencia que la llevarán a tratarla incluso de modo tosco y distante.



- Los gestos patógrafos de acicalamiento son aquellos que denotan interés por la

otra persona (ver capítulo de gestos de atracción, amor y cortejo), y generalmente implican peinarse el cabello con las manos, frotarse las manos suavemente frente a la otra persona, lo que denota empatía, confianza y deseo de cercanía.

- Las personas que buscan captar información de modo indebido tienen más tendencia a parpadear rápido cuando se sienten descubiertos o intimidados ante la persona que "espían", agachan por momentos la cabeza y les cuesta apoyar la columna a la silla o sillón. Realizan una serie de gestos patógrafos de la cintura para arriba y esconden los pies detrás de la silla.
- Pasar de un tono de voz agresivo y envalentonado frente a una persona, para pasar al poco rato a un tono suave y cordial, frente a más personas que no se conoce, significa "deseo de ocultar una verdad y falsear una versión" por miedo a las sanciones.
- La voz que se dulcifica ante la llegada o presencia de una persona denota agrado, coquetería, simpatía, intención de ser cortés y deseo de dar una buena imagen.
- Exhalar de modo espontáneo y retroceder la postura, para acercarse más a la silla, pared o simplemente irse hacia atrás, denota angustia, sensación de tener que enfrentarse a algo que parece difícil, como un examen, una entrevista laboral, o una charla con una persona que intimida.
- Las personas que pasan por momentos de angustia y miedo, suelen pasarse las manos por la frente y la cara para intentar calmarse, pero, además, cuando se ven expuestos ante mentiras descubiertas, los llamados gestos patógrafos apaciguadores como los mencionados aumentan.



2. Gestos patógrafos en fumadores

Si bien algunas personas han usado el cigarrillo como herramienta para demostrar estatus, integrarse y recalcar la superioridad, existen fumadores que comunican su estado emocional sin notarlo por la forma en que toman el cigarro entre las manos y también por cómo lanzan las bocanadas de humo. Veamos algunas características:

- Si alguien se acerca a un fumador y este lanza una bocanada de humo hacia adelante (en dirección a la persona que se acerca), le está comunicando desprecio, rechazo y también que no desea charlar.
- Golpear el cenicero con el cigarrillo repetidas veces, mientras la persona se para y se sienta o abre más los ojos, muestra impaciencia, nerviosismo e inseguridad.
- Cuando una persona exhala el humo del cigarro hacia arriba, ello denota que está creando, contento con una charla, entusiasmado, y si trata de que el cigarro le dure más y las bocanadas son más lentas, espera que la conversación dure más tiempo, se siente a gusto y no quiere irse aún del recinto.
- Si alguien lanza el humo del cigarro hacia abajo o hacia los costados apretando los labios, está comunicando inestabilidad emocional, bajo estado de ánimo, pesimismo y generalmente se desarrollan otros gestos que confirman el asunto,

como jalarse el cabello hacia adelante, morderse la parte del labio inferior, comerse las uñas a la vez que se fuma.



- Encender un cigarrillo para apagarlo pronto y prender otro denota angustia, intranquilidad, miedo a la fatalidad, desazón, dudas enormes que agobian.
- Exhalar el humo por la nariz es señal de una persona muy segura de sí misma y con deseos de demostrar superioridad. Es típico de los empresarios, artistas carismáticos y todas las personas que se sienten a gusto en un lugar.



- Si una persona expulsa el humo soplando y por ambos lados de la boca, apretando y soplando hacia el centro de la misma, denota que es aficionado a las trampas y deshonestidad.
- La persona que juega todo el tiempo con el filtro del cigarrillo, incluso cuando ya lo apagó, denota tendencia elevada a la procrastinación de metas, mal manejo de escena y, también, miedo al rechazo.

11



DESAMOR, ATRACCIÓN, DESEO Y AMOR REAL EN EL LENGUAJE CORPORAL

El desamor es la incómoda sensación del alma que grita con pasos firmes que está harta de fingir.

1. El desamor en el lenguaje corporal

Cuando el amor se extingue en uno de los miembros de la pareja o en los dos, el cuerpo habla. Los sentimientos no se pueden fingir y existen una serie de gestos y expresiones que brotan cuando el desencanto, hartazgo, muerte de la pasión y ausencia de admiración son la nueva realidad.

Los gestos a tomar en cuenta son:



- Cuando observas en la fotografía de pareja que uno de los dos ha posado de frente y en diversas tomas jamás abraza a su pareja y la otra persona es quien siempre busca “tocar”, demostrando mayor afecto.
- Al saludar a su pareja, observas que no existe sonrisa amable y mucho menos brillo de entusiasmo en la mirada. Y si bien con el tiempo existe menos euforia en una relación, el saludo distante recurrente indica que ya no se está a gusto con esa persona y que tal vez exista una relación aún por compromiso (matrimonio, convivencia infeliz).

  Si la proxemia (distancia al caminar) de uno de los dos es más larga, dejando a la otra persona siempre atrás, esto significa que se evita demostrar “conexión afectiva pública”, como si fuese un pesar o vergonzoso caminar al lado de la aún pareja. Es una clara actitud vinculada al hartazgo e imposibilidad de demostrar afecto, porque ya no existe o jamás existió.
- La distancia íntima y social irregular implica que las parejas han perdido conexión emocional, confianza y pasión; se distancian en todo sentido. Por ejemplo, si acuden juntos a una reunión, al llegar, quien soporta cada día menos tal unión se acercará a grupos sin su pareja (si son amigos de ambos, nada malo en apariencia

ocurre). Pero a lo largo de la reunión, no mostrará ni el mínimo detalle con su aún pareja, como alcanzarle una copa de vino, bocadito o refresco.



Y si bien en una reunión ambos pueden conversar con quien gusten, cuando la pareja está conectada emocionalmente, ambos son atentos el uno con el otro, la gentileza y miradas de afecto por momentos también son parte de la relación.

- Uno de los miembros de la pareja o los dos dejan de llamarse por teléfono, y si se escriben mensajes, llegan a escribir frases cortas y monosílabos como: “OK”, “listo”, “nos vemos en casa”, “al rato te hablo”, “ya te entendí”, “estoy en camino”, “no iré a comer”, “tengo trabajo”, siendo además lo interesante que desaparecen los adjetivos calificativos de afecto y los saludos amables.
- Cuando una persona ha perdido amor por su pareja, habla menos o nada con esta, las situaciones donde anida el rencor y el resentimiento pueden reflejarse en miradas de fastidio tan solo al escuchar un comentario o sugerencia de la pareja, unido a muecas alargada en los ojos o cejas arqueadas con sarcasmo, burla. Lo cierto es que el interior habla de la insatisfacción.
- La admiración es la base del sostenimiento del amor, y pese a las naturales desavenencias de la pareja, si se pasa a un “no te soporto”, “decepción”, “pérdida de la confianza”, y jamás se le menciona en reuniones (aunque también es una actitud muy frecuente en las personas infieles), es una alerta de desamor. Ante la ausencia de admiración, si escuchan a una persona casada en una larga conversación, y se resalta que no menciona a su pareja y a veces solo a sus hijos (si los tiene), tales actitudes, inconscientes en muchos casos, van haciendo evidentes con el tiempo ese desamor.
- El rol de la mirada en el desamor es importante, porque con esta se puede expresar ternura, cuidado, entusiasmo, deseo, preocupación, complicidad. Sin embargo, alguien que no ama o jamás amó a su pareja no hace contacto visual con esta ni existen momentos de contemplación hacia esta, porque no le nace, porque en el interior se carece de admiración, conexión y el cuerpo expresa que se es infeliz al lado de esa persona.
- La cronemia es el tiempo que dura el contacto con alguien de tipo físico (abrazar, tocar del brazo, la mano), así como su intensidad, pero además el tiempo que tarda una mirada hacia alguien o algo. Y cuando el amor se ha extinguido o jamás existió en una pareja, la cronemia posee características específicas. Quien no ama evitará dar afecto, sus abrazos o caricias se ven forzados, duran poco (como si no los soportara) y evitará hasta tocar la mano de quien es su pareja. E indudablemente la vida íntima de la pareja se ve resquebrajada, hasta anularse el contacto sexual.

Muchos matrimonios que se mantienen por costumbre, prejuicios o presión de la familia poseen todo el sistema de gestos explicado antes. En muchas ocasiones,

uno de los dos o ambos caen inmersos en relaciones clandestinas (infidelidad), porque evidentemente el amor es un sentimiento que requiere retroalimentación y cuidado para que con el tiempo se reinvente y perdure.

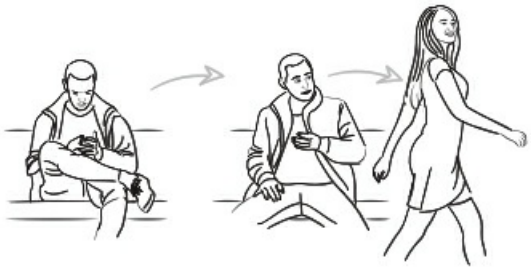
Si ambos están sentados charlando, quien no ama puede cruzar la pierna hacia el lado opuesto de su aún pareja, cerrando así parte de su cuerpo para evitar hablar y puede, al mismo tiempo, preferir mirar el celular o mover la cabeza hacia a otro lado, demostrando aburrimiento y deseo de distancia.

2. Atracción y deseo en el lenguaje corporal

Dentro de las relaciones interpersonales existen una serie de emociones y sentimientos que los seres humanos se inspiran unos a otros. Sin embargo, llegar a tener claridad acerca de lo que realmente se siente implica en la vida aprender a conocerse, madurar emocionalmente y elevar el nivel de cultura.

a) Gestos vinculados a la atracción y el deseo

Cuando de repente se observa a alguien que resulta “atractivo” a primera vista, pueden surgir los siguientes gestos:



- Si alguien estaba con la cabeza agachada porque miraba hacia, por ejemplo, el celular o el reloj, y de repente alguien pasa por su costado y al levantar la cabeza observa velozmente a esa persona que está cerca, se abren los ojos (pupilas dilatadas) para luego contraer la mirada sin dejar de observarla, el cerebro se encuentra complacido de lo que ve. En este caso, la persona en cuestión le atrae, le parece bella y siente necesidad de observarla.
- Para algunas personas existen ciertos rasgos físicos que resultan más atractivos en otras personas y les llama poderosamente la atención: por tono de piel, raza, talla, figura y también forma y manera de caminar, posición de la columna (porte) y mirada.

  Cabe resaltar que por influencia de los medios de comunicación, el ser humano ha ido recibiendo “imágenes” de estereotipos de la denominada belleza perfecta. En países de habla hispana, los niños han crecido bajo la influencia y cultivo de películas y series donde los personajes poseen rasgos anglosajones; esos donde la princesa de los cuentos posee rasgos de rostro muy finos (cabello castaño o muy negro delgado y suave al tacto), ojos grandes y brillantes; mientras que el príncipe azul se ve fuerte, esbelto y con una mezcla de mirada dulce y protectora que no lo alejan de su porte decidido y seguro.

Con los años y el boom de las películas románticas donde el galán siempre tiene perfil ejecutivo, prolijo en atuendo de marca y caminando siempre con seguridad y cuello erguido, millones de mujeres en el mundo encuentran este tipo de caballeros más atractivos.

Y con la llegada de la moda fitness y vida saludable, donde acudir al gimnasio debe ser parte de la rutina del hombre exitoso, también se ha cultivado que tanto varones como damas deben tener el cuerpo perfecto para verse más atractivos. Por tanto, tal como mencionaba el investigador americano George Gerbner, a través de la teoría del cultivo la masa expuesta a imágenes audiovisuales que se refuerzan día a día crea necesidades porque se convence de que lo harán más feliz.

- Las personas que denotan seguridad a través del lenguaje corporal (columna recta), mirada al frente, limpieza, sobriedad y elegancia en el atuendo resultan más atractivas y suelen ser más observadas donde van. A esto se le ha llamado también “magnetismo”, que tiene que ver básicamente con que cuando una persona posee paz por dentro, armonía y siente entusiasmo por la vida y pasión por lo que hace, su lenguaje corporal es más llamativo: sonríe, mira de modo delicado y frontal, gesticula de modo natural sin poses y no busca competir con nadie ni imitar a nadie.
- Existen personas que encuentran atractivo a alguien que quizá no es guapo, pero sí posee buen porte, y la forma en que camina y se viste “erotiza” y despierta deseo. Por ello, observamos varones que se sienten atraídos desde lo sexual por mujeres de pechos más grandes o, todo lo contrario, de caderas anchas.
- Incluso la forma en que se sienta una dama o varón puede parecer sumamente atractivo para el cerebro.
- Cuando existe solo atracción, se observa a alguien como cuando se mira un paisaje que, tras avanzar, queda atrás, pero no necesariamente involucrará deseo de conocer o acercarse a esa persona, y tal vez ni se busque esa oportunidad.
- En tiempos modernos y en la era del llamado “amor reciclado”, o con fecha de caducidad, las relaciones efímeras han aumentado y algunas parejas nacen solo por “sentirse atraídos” desde la pasión, química y sensación de estar erotizados, pero al no admirarse mutuamente ni tener empatía en otros aspectos, ingresan a peleas recurrentes y dan por terminada la relación.
- Levantar las cejas de modo natural si llega alguien atractivo a un recinto suele ser inevitable y es sinónimo de que esa persona llama la atención, es bien parecido, sin que ello implique estar enamorado.

3. Gestos vinculados al amor y cortejo en el lenguaje corporal

El amor es la mezcla de admiración emocional, atracción, deseo, empatía y sensación de paz interior al estar cerca de la persona que lo inspira. Cuando una persona siente amor por alguien, se aprecian las siguientes características:

- Los ojos se dilatan (se abren más) y la mirada se enfoca en observar

detenidamente a la persona cuando, por ejemplo, llega a un recinto.

- La forma de saludar a la persona puede ser en ocasiones eufórica, y si no son pareja, el beso en la mejilla puede ser o muy sonoro y sentido, así como muy delicado y suave, pero se notará una leve exhalación en la respiración de la persona enamorada.
- Momentos de contemplación perennes hacia la persona, desde cuando camina, se sienta o si dice algo en particular. La sonrisa leve de una parte de la boca surge de modo espontáneo y la mirada fija sobre el rostro de la persona es más frecuente.



- En el caso de un varón profundamente enamorado de una dama que aún no es su pareja, intentará tocarla sutilmente. Por ejemplo, si la dama le alcanza un bolígrafo, taza u equis objeto, hará lo posible por tocar sus dedos o parte de sus manos, brazos y, en muchas ocasiones, no podrá controlarse.
- Quien está enamorado se ve más feliz cerca de la persona que ha capturado su profundo interés, sonríe más, es más amable y hasta parece algo infantil, porque no logra controlar su entusiasmo.
- Cuando la persona que ama habla, suele mirar zonas específicas como ojos, boca, largo del cuello y zona del busto, muslos, caderas, manos y posaderas.
- Teniendo frente a la persona, la kinesia a nivel postura es específica en cuanto a la forma de sentarse. Por ejemplo, sea en una reunión de grupo, personal o de pie, quien está enamorado tratará de tenerla al frente de sí para poder observarla y los pies en la misma dirección. La columna mostrará un leve arqueamiento hacia adelante para mostrar cercanía a esa persona; y si existe confianza con la misma o el cortejo está decidido, quien desea ser aceptado y ser correspondido colocará los brazos sobre la mesa e inclinará la espalda hacia adelante para formar un arco “que rodea” a la persona que inspira amor y de este modo pasa a la llamada “distancia íntima”.
- Si un caballero que está enamorado acude a una reunión de festejo, laboral o con amigos y está presente la mujer que le interesa, tratará de llegar antes que ella para esperarla y de este modo acercarse antes que otros varones que puedan sentirse interesados por ella. Y cuando la dama ingrese al lugar de reunión, intentará ser el primero en saludarla, abrirle la puerta de la casa, oficina o lo que fuese, y puede hacerle conversación de inmediato para captar su atención, interés y lograr que esté a su lado, bloqueando así la posibilidad de que otros varones en conquista lo intenten. Existe entonces una marcada “territorialidad” como parte de la necesidad de “poseer”.
- Y si las personas están de pie, quien busca cortejar y está enamorado tratará de modo calculador y estratégico ponerse de pie frente a la dama, tapando su persona por completo hacia la mirada del resto de los asistentes en la reunión.



Por ello, astutamente buscará acercar a la dama hacia las esquinas del recinto o rincones donde no exista espacio físico, para que otras personas ingresen y no interrumpan su actitud de cortejo y pertenencia.



- Si existe correspondencia entre los dos, al estar sentados ambos cruzarán las piernas (la pierna derecha sobre la izquierda) para cerrar el campo externo de acercamiento, dejando claro que no desean ser interrumpidos en la charla.
- Si un caballero enamorado de modo profundo nota en una reunión o recinto donde acuden otros varones a la mujer que le interesa conversando a gusto y relajada con otro hombre, fruncirá el ceño, achicará lo ojos y sentirá celos que dejará hacer notar. Por ello, tratará de caminar cerca de ellos con gestos de fastidio y molesto, en señal de protesta y reclamo. Y si la muchacha lo nota y se acerca a saludarlo, será distante, más callado, no sonreirá y podría preguntar inquisidor: “¿Quién es tu amigo?”, “¿Lo conoces hace mucho?”.
- Cabe resaltar que los hombres más inseguros en cuanto a su apariencia temen la presencia de un varón atractivo como amigo de la mujer que les importa, porque desconfían de sus intenciones y consideran que una mujer hermosa es más asediada. Disimular sus celos será complicado si no son pareja aún de la mujer que aman.

- 

  Si la persona de interés está sentada en un sillón, el caballero tratará de estar a su costado y estirará el brazo por completo (sobre el sillón), pero si alguien observa de pie o desde más lejos, notará que se trata de una clara intención de abrazo, además de un gesto patógrafo (espontáneo) para rodear a la persona que se ama. Se le denomina “el abrazo protector” y denota serio interés y galanteo hacia la persona.
- Cuando el cortejo está más avanzado, el caballero buscará llevar algún objeto pesado que tenga la dama como un maletín, bolsos o cosas pesadas que tenga que transportar. Y claro está que tendrá modales de mucha atención como abrirle la puerta del auto si le ofrece llevarla hacia algún lado.
- Cabe resaltar que dentro de la amistad profunda existen caballeros muy protectores de sus amigas personales y son, además, educados, considerados y gentiles. La diferencia es que, en el amor, existen los gestos antes mencionados, donde ese deseo de pertenencia, territorialidad y contemplación son constantes, así como la necesidad de pasar más tiempo con esa persona.
- Las fosas nasales se abren más por momentos y cuando se acerca para conversar con la mujer que le interesa de modo serio, exhala más seguido y se suele pasar la mano por el cabello (como si se peinara para atrás), gesto del sistema kinésico que nos cuenta que lo pone nervioso y a la vez le da temor fallar en algo.
- Un hombre que está interesado y concentrado en una mujer, mantendrá su pecho y hombros apuntando hacia ella, incluso si está mirando en una dirección diferente. Y si bien puede estar escuchando a otras personas, esta postura se hará evidente y constante. Y ello también involucra a la pelvis.
- El tono de voz del varón se dulcifica, es más cálido y amable (modo de acariciar con el sonido y timbre de la voz) y expresa buenas intenciones. Y si la llama por teléfono, dependiendo de su personalidad y timidez o no, se notará más nervioso y soltará risas leves, algo fuera de lugar, o tontas exhalaciones inconscientes que son señal de anhelo y extrañarla.
- Si la dama está interesada en un caballero de modo importante, hará lo posible por tener cercanía física con él. Si acude a una reunión, algunas más osadas y espontáneas, que desean respuesta rápida al coqueteo, suelen colocar la mano derecha sobre la mejilla izquierda del varón a modo de sutil “caricia” y, en otros casos, la dama desliza lentamente esa mano sobre la mejilla del caballero para darle una señal clara de su afecto. Sin embargo, deberán ocurrir otro tipo de gestos que también veremos como señal de interés de la dama.

- Si la dama está sentada con el caballero, por ejemplo, en un restaurante, se mostrará relajada y de buen humor. Moverá las manos de modo expresivo y explicativo acerca de lo que hable sin inmutarse, demostrando así confianza emocional hacia esa persona. Podrán notar que muestra más veces las palmas de la mano hacia los ojos del caballero, actitud de apertura para poder conocerse más.





- La mujer enamorada emotiva es más eufórica. Cuando observa al caballero que le interesa, le sonríe de inmediato al verlo; y si lo saluda, tratará de darle un beso en la mejilla completo (no al aire). Si, por ejemplo, lleva los labios con lápiz labial y genera una mancha sobre el rostro de este, ella misma tratará de limpiarlo con su mano derecha o ambas, y hasta sacará pronto un pañuelo o papel tisú de su bolso, y sonriendo de modo coqueto le dirá frases como “ay, te pinté” (seguido de mirada traviesa y sonrisa), para luego decir “perdón”, agachando la cabeza y los ojos como si fuese una niña que adrede hizo una travesura.
- Cuando en una reunión la mujer enamorada observa que ha llegado el caballero que siente le interesa mucho o ya ama, hará lo posible por sentarse a su lado y sus piernas tratarán de rozar parte del costado de uno de los tobillos del caballero si ella ha colocado las piernas juntas y ladeadas hacia el lado de las piernas del mismo.
- Si la dama está sentada al lado del caballero que le interesa, inclinará parte de su cuerpo hacia un costado (como si buscara acurrucarse en sus brazos), dándole además permiso de abrigarla y acercarse más.



- Si una mujer enamorada e interesada en un caballero expresa su interés, será evidente que cuando esté de pie a su lado, mientras habla, le tocará sutilmente el codo a esa persona para llamar su atención. Pero esto también ocurre en las amistades que se tienen confianza o son muy cercanos, siendo la diferencia que, en el amor, la dama inclinará más la cabeza hacia un lado siempre, agachará la mirada para luego subirla ante la mirada del caballero con leve sonrisa y actitud de nerviosismo si es más tímida.
- La mirada con más brillo, los labios entreabiertos al hablar y humedecer los labios con saliva o más cosmético, es una invitación a ser vista como disponible a nivel sexual y de cortejo.
- Cuando la dama desea hacer notar más pronto su interés por un caballero, si, por

ejemplo, se han visto en donde sea por equis motivos y lo ve en traje de sastre, realizará gestos protectores de interés y atención como acercarse y acomodarle la corbata, el cuello de la camisa, alisar la camisa con su mano si se ve arrugada, acomodarle el cabello con la mano. Todos estos gestos son de tipo territorial y con evidente atención y confianza con esa persona.



- Si la dama es de naturaleza más dependiente y, por ende, más insegura y más ansiosa, se mostrará algo engreída ante el caballero y su lenguaje no verbal será más llamativo. Podría hablar con tono más sexy, mover los labios y dejarlos entre abiertos al mirarlo adrede. Y si, por ejemplo, se sienta a su lado, hacerse la cansada o con sueño, para colocar la cabeza lo más cerca del hombro del caballero (invitándolo con señales) para que la mire, la acaricie o le diga algo respecto a su cansancio. Las mujeres más nerviosas juguetean con el cabello o se acomodan repetidas veces la ropa con coqueteo seductor.
- Si dama y varón están charlando, las mujeres más osadas en temas de cortejo y de perfil de personalidad más eufórico y apasionado se inclinan hacia un costado cuando están de pie o apoyan parte del cuerpo sobre una mesa para poder levantar los glúteos hacia arriba.



- Las mujeres más conservadoras y sobrias son mucho más sutiles si alguien les interesa. Y básicamente pueden ser amables en el trato y ello se aprecia en el tono de voz, pero además son gentiles y detallistas desde brindar apoyo a la persona que les interesa si, por ejemplo, se les pide algún tipo de ayuda. Cabe resaltar que los varones pueden confundirse con este tipo de actitud, porque también dichas damas son generosas y afectuosas con sus amistades cercanas; por ello, la mujer con más perfil racional toma precauciones y demuestra su interés de modo menos evidente, en tiempos más largos y dependiendo cómo van ocurriendo sucesos que analiza para decidir después si darle señales al caballero al que sí le interesa su proximidad y conocerlo mejor.
- Sonreír, escuchar activamente y la postura directa frente a la persona de interés son gestos importantes en una mujer interesada en un caballero. Si, por ejemplo, existen diversos varones en una reunión, ella tratará de acercarse o de conversar solo con quien le interesa.
- Exhibir las muñecas y los brazos son gestos de tipo patógrafo con más frecuencia en mujeres, y de este modo hacerles ver la suavidad de su piel o lo bien cuidada que está. Las palmas también se exhiben al hombre mientras se habla. Y si es verano, en el caso de los varones, estos se esfuerzan por mostrar los bíceps y su fuerza en los brazos fruto del deporte.
- Cuando una mujer se siente muy interesada en un varón, si este llega a un lugar donde ella está, las piernas de la dama se abren más o ella dejará notar el muslo al cruzar la pierna coquetamente.

- Esto ocurre tanto si la mujer está sentada como de pie, mientras que si una mujer siente desconfianza, rechazo o incomodidad ante la presencia de un caballero que la pretende, cerrará más las piernas o juntará los tobillos hacia adelante para resguardar sus faldas. Y al mismo tiempo, colocará los brazos sobre las piernas o tomará algún objeto para marcar distancia.



- Jugar con el zapato, metiendo y sacando el pie en presencia del varón que le agrada, es un gesto patógrafo en muchos casos, porque la dama puede hacerlo debajo de la mesa sin ser vista ni notar que pueden observarla; mientras que, si lo hace adrede, es una clara invitación sexual al pretendiente.

4. Sobre la cronemia en el amor

La valoración del tiempo que se transcurre al lado de la persona por la que se siente amor es esencial para develar el interés real hacia una persona. Por ello, existen personas que sienten amor real por alguien y sienten dicha cuando pasan por lo menos algún momento en presencia de la persona amada, siendo en casos como los llamados “amores platónicos” el asunto algo más obsesivo y tortuoso, porque quienes lo padecen sienten una mezcla de alegría y sufrimiento cuando pueden hablar con la persona que anhelan que sea parte de su vida.

Veamos un ejemplo:

Juan José es un caballero que siente amor por una mujer con quien estudia en la maestría, pero manifiesta conocerla desde hace casi diez años atrás porque ella trabajaba en el mismo estudio de abogados que él, pero ambos en secciones de labores diferentes. Al respecto manifiesta:

Lo mío ocurrió a primera vista. Esa mujer me encantó desde que la vi en el trabajo por primera vez. Primero me llamó la atención porque la vi discutir fuerte con su jefe, que era un funcionario importante del Gobierno, y en dos minutos le dijo de modo tan fino y expresivo sus argumentos que me quedé boquiabierto. Y me encanta cómo camina, cómo se viste, me conozco de memoria los perfumes que usa y ha sido una tortura para mí verla cuando tenía novio, porque obviamente no me hacía ni caso, pero siempre era muy buena gente. Yo iba con cualquier pretexto a su área en el trabajo y me hacía el que no sabía varias cosas y le hacía consultas y siempre me apoyaba; y ese tiempito que me hablaba era lo máximo para mí, me alegraba el día y tontamente pensaba que podía conquistarla.

La dejé de ver como tres años y se fue del trabajo a otro mejor, terminó con su novio y la invité al Facebook, me aceptó y casi hice fiesta, porque significaba que me recordaba. Pero yo soy recontra tímido y me enteré de que haría la maestría, y tomé valor y me metí a la misma, solo para verla y ver si tengo chance de algo con ella. He intentado salir con otras flacas, pero lo que siento por ella es fuerte, pero nunca me atreví a ser directo para invitarla a salir porque yo pienso que no me dará bola, nunca me llama y cuando le he escrito, ella me contesta, pero medio seria y entonces ya con eso me desanimo. La quiero muchísimo, quizá hasta se case, no sé si sale con alguien ahora, pero ahorita mismo me siento detrás de ella en clases, nos abrazamos cuando nos volvimos a ver y ya algo más

canchero le invité un café, y aunque es educada y chistosa, igualito trata a otros amigos del salón; entonces aún no recibo muestras de que soy correspondido.



Y no tienes idea lo feliz que voy a clases y me distraigo un montón si me acerco para sentir su olor del cabello o porque me pregunta algo del curso y me quedo mirándola como tarado. Ella ya se dio cuenta de que me gusta mucho, pero no creo se imagine que yo de verdad estoy interesado de manera seria.

Mi jefe y mis amigos me hicieron buscar ayuda en terapias para vencer mi miedo, creo que voy mejorando, y mientras no le vea enamorado de repente ocurre un milagro, pero cada día que la pueda ver para mí es lo máximo. Nada me disgusta de ella, hasta cuando la veo molesta me encanta. Yo quiero que sea feliz. Y un profesor la está gileando fuerte, pero ella lo mira feo, creo que le cae mal. Es una chica muy guapa, así que te iré contando cómo me va en esto.

Como podemos corroborar en el testimonio de Juan José, el valor del tiempo cerca de la persona a quien siente amar es importante. Y existen quienes se conforman como él con ver a la persona de sus sueños y una charla corta. Sin embargo, el asunto es doloroso para personas como el caballero del ejemplo, porque es además en extremo tímido y al parecer la mujer que le interesa solo lo ve como amigo.

Por tanto, la cronemia implica también el tiempo que se pasa ante una persona que se ama, la cantidad de tiempo que dura una caricia, el contacto con la mano en el saludo o lo extenso que este puede alargarse. Y todo este conjunto de elementos que involucran afecto son aliciente para las personas realmente enamoradas.

5. Prendado del aroma y la voz

El aroma que desprenden algunas personas de modo natural, cuando suelen ser impecables y tener cuidado de su piel, resulta sumamente poderoso como reforzador del cúmulo de atractivos que una persona destila y, por ende, se unen al llamado “amor”. Cuando una persona siente amor, disfrutará mucho de intentar estar siempre cerca de la persona que ama para sentir su aroma (desde el saludo). Se pueden apreciar a caballeros oler el cabello de una dama, las mejillas al saludarla y también sentarse muy cerca de ella si les toca encontrarse. La distancia íntima se busca, se anhela y, en el caso de las damas, a muchas les agradará de sobremanera el perfume del caballero que les interesa y mucho más si se sienten enamoradas.

En cuanto a la voz, esta puede ser esencial para también enamorar. Existen mujeres y varones que resultan agradables y atractivos tanto por el tono de voz que poseen, como por la forma de hablar que tienen.

Las voces cristalinas con oraciones ordenadas y un nivel de lenguaje que oscila entre lo coloquial y culto suelen ser más recordadas e impactantes para el sistema nervioso central. Ocurre además que si la persona que habla siempre posee algo interesante, divertido, cálido o generoso que decir, genera “admiración” y resulta más empática con los demás.

La voz gruesa pero amable en los varones suele ser más atractiva para las mujeres, porque lo asocian a la protección física y emocional que ese caballero puede brindarles. Y si se suma a ello que la conversación con dicho caballero es interesante por sus niveles de conocimiento, sencillez y gentileza, resultará más notable que inspire agrado, y si se le trata, quizá sentir amor en una persona por la que se sienta afín con su proceder.

En temas de amor, existen quienes se emocionan mucho con tan solo hablar por teléfono con la persona que les interesa o de la cual están profundamente enamorados, pero no solo desde el gusto, sino desde la admiración emocional.

6. Gestos vinculados a la seducción y cortejo eufórico en el varón

Cuando un caballero siente gusto y atracción química de tipo erotizado por una mujer, realiza una serie de gestos involuntarios o patógrafos. Y ello no implica conocer de llano si más adelante pasará a enamorarse de modo profundo de esa dama. Veamos algunos rasgos:

- Inclina ligeramente la cabeza cuando mira y conversa con la mujer que intenta atraer y parpadea de modo lúdico, abriendo y cerrando los ojos dulcemente (semisonríen sus ojos).
- Levanta las cejas cuando le encanta escucharte o llegas a un lugar y juguetea con los ojos, pero toda su atención va hacia ti y se le aprecia contento y a gusto.
- La sonrisa es casi permanente, de medio lado, completa, y cuando la muchacha hace algún comentario, el caballero puede hasta abrir la boca y hacer gestos teatrizados de complicidad.



- Si su intención es de pura aventura pasajera, se apresurará en intentar lo más pronto posible por acariciarte el brazo, la espalda y mirar sin reparo la zona del pecho y caderas.
- Si sale a bailar con la muchacha que pretende seducir, la acercará más hacia él, rodeándola con la mano y antebrazo por la cintura para tenerla cerca del pecho y la mirada fija de más segundos irá hacia sus ojos, boca y pechos.
- Si está de pie con las manos en las caderas, es un gesto subconsciente para lucirse y mostrarse disponible para ti.



- Si están sentados en un sillón, tratará de rozar sus manos o cuando le haga un comentario, le dará toques al hombre y colocará la palma de la mano por unos segundos en su espalda.
- Si van en un auto, la cabeza se inclinará más hacia la dama todo el tiempo, hacia la derecha (hacia ella), y la mirará de reojo por momentos y en otros de modo directo para mencionarle algo o hacerle bromas.

- Colocar los pulgares al medio de la correa o cinturón para destacar la zona genital es una invitación fuerte y total a intimar, que puede ser vista como agresiva si la otra persona no desea lo mismo, mientras que si la dama ya captó las intenciones del caballero, se sentirá deseada y deberá responder a este tipo de lenguaje con otros gestos. También puede girar el cuerpo hacia la mujer y desplazar un pie hacia ella, emplear la mirada íntima y sostenerla durante una fracción de segundo más de lo normal.



7. Gestos vinculados a la seducción y cortejo eufórico en una dama

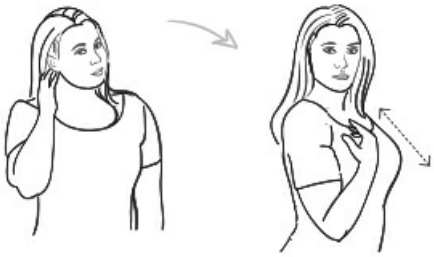
- Una mujer de naturaleza seductora y aventurera toma la iniciativa antes que el caballero. Por tanto, si por ejemplo acude a una fiesta o reunión y detecta a un caballero que le gusta, lo observará hasta que él se percate de su llegada o presencia, para apartar de inmediato la mirada de él. Y si el caballero lo nota y la observa como respuesta, ella suele mirarlo en actitudes diferentes, siendo la de media sonrisa una invitación para que se acerque.
- A nivel kinésico (postura), se sentará de modo más erguido para que sus pechos sobresalgan y resalten (y si es de busto grande, será más evidente). También cruzará las piernas para mostrarse más atractiva. Cabe resaltar que este tipo de mujeres suelen llevar faldas y vestidos más cortos, porque al sentarse permiten hacer notar sus atributos físicos como estrategia de seducción sexual.



- Cruzará las piernas y jugará con la punta del zapato haciendo semicírculos, clara invitación al acercamiento íntimo y anhelo de contacto sexual. Y no se debe confundir esto con el balanceo hacia adelante y atrás del pie, porque ello denotaría incomodidad y tensión, así como desconfianza.
- A nivel proxemia, se desplazará de modo coqueto y con mayor movimiento de caderas, mirando de reojo al caballero que le interesa atraer. Y si está cerca del caballero y de pie, moverá más la cabeza y levantará el mentón más veces, para dejar notar su cuello.



- Si ya está conversando con el caballero, cogerá más veces su cabello, pero en especial, pasará a realizar gestos de peinado o acicalado constante en ondas de tiempo que duran primero cinco a ocho segundos, y luego se vuelven recurrentes.



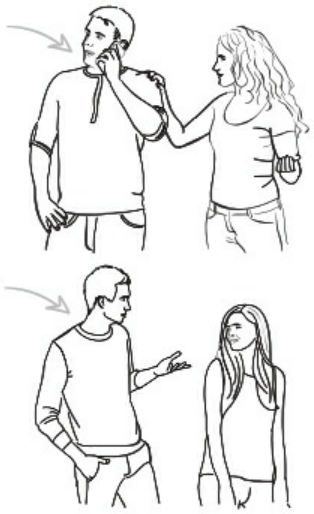
- Deslizará parte de sus dedos de modo coqueto por el cuello, hasta rozar parte de la comisura de los senos (de arriba hacia abajo).
- Se muerde sutilmente parte de los labios mirando al varón, pero además mantiene la boca entreabierta más tiempo. Y si bebe un trago, frota sus labios mirándolo a los ojos.
- Si ella fuma, cogerá el cigarro de modo firme con sus dos dedos y apretará este con mayor fuerza, mirando fijamente por segundos al caballero dejando huellas de lápiz labial, señal evidente de invitación al contacto sexual con este.
- Doblar una pierna y señalar con la rodilla a la persona que le interesa es una postura muy natural, nada llamativa en apariencia, pero se dejan notar algo los músculos y tanto el cuerpo como la rodilla se balancean por momentos hacia adelante (justo frente a quien le gusta).

8. Gestos vinculados al rechazo rotundo ante un cortejo

Tanto damas como varones, cuando no están interesados en alguien, lo harán notar con su lenguaje corporal para marcar distancia y dejarle claro a la persona que los pretende que no tendrá ninguna posibilidad. Veamos algunos casos:

- Si quien intenta cortejar cuando se acerca a conversar, la otra parte soltará una mueca en la boca (generalmente para un costado) que denota fastidio.
- Tratará de tener las manos todo el tiempo ocupadas mirando el celular, y tomando cero atenciones a lo que se le dice, haciendo expresiones cortas de “ajá”, “sí”, “eh”, “OK”.
- Los pies de la persona que se siente incómoda ante la presencia de alguien que lo corteja se inclinarán hacia otro lado y generalmente hacia la puerta de salida.
- Se cruzarán las manos, como señal de barrera, y si se está en una reunión, hará lo posible por cortar pronto la conversación con el pretexto de, por ejemplo, ir al baño, tener que hacer una llamada.
- Y luego de hacerlo, esa persona se alejará dentro del mismo recinto o lugar de reunión y tratará de acercarse a un grupo donde puede verse rodeado de más gente y así evitar el acercamiento de esa persona.
- Al saludar, colocará la mejilla para recibir el beso en la cara, pero no será quien dé un beso, o lo dará al aire; busca salir del paso y del momento.
- Al hablar por teléfono, quien manifiesta rechazo emitirá un tono de voz seco, sin afectividad y tratando de cortar lo más pronto posible.

9. Gestos vinculados a la desconfianza: cuando un "no" puede convertirse en un "sí"



Existen personas que dudan de las intenciones de alguien a todo nivel y, mucho más, en lo afectivo. Si, por ejemplo, han observado actitudes negativas o estilos de vida de quien los corteja que les inspira rechazo, sin duda su lenguaje corporal lo reflejará. Lograr que cambien de opinión no será sencillo si tienen claro lo que desean en la vida.

También existe el llamado desencanto y decepción acerca de lo que inspira una persona y, generalmente, no se puede ocultar y se refleja en cualquier escenario. Sin embargo, en materia de amor todo puede ocurrir, y pasar de un "no" a la lenta aceptación y posterior admiración emocional puede concretar en un "sí" y todo dar un giro impactante.

- Si una persona siente desconfianza ante la presencia de otra, lo hará notar sin esconderlo desde el saludo. Le costará ser sonriente y amable, siendo solo educado. Si, por ejemplo, recibe un saludo con beso en la mejilla, difícilmente rosará los labios sobre el rostro ajeno (dará beso al aire o, peor aún, solo colocará la cara para recibir el beso de la otra parte). Incluso, podría hacer lo posible por evitar saludar con beso en la mejilla al retirarse, caminando más rápido y saliendo del lugar diciendo adiós con la mano o meneando la cabeza, seguido de una frase corta de despedida.
- Ante las llamadas telefónicas, intentará que la conversación sea corta, precisa y generalmente escuchará más de lo que hablará, buscando el punto exacto del motivo de la llamada, para luego pasar a decir pronto frases como: "OK", "listo", "tengo que cortar", "estoy ocupado", "bueno, así quedamos", "bye", "chau", "ajá". La presencia de monosílabos aumenta, lo que denota colocar barreras para evitar la comunicación más personal.
- Si la parte interesada en el cortejo acerca sus manos o roza a la persona que le atrae y esta desconfía muchísimo y se incomoda, se soltará el desplante evidente de, por ejemplo, alejar brazos, manos, mover hacia atrás el cuerpo, retroceder, evitar el mínimo roce físico con esa persona.
- El contacto visual con la otra parte será escaso y podrá escuchar, tomar atención sobre algún tema si les toca tener contacto en reuniones de amistades, labores, etc., pero los ojos se apreciarán más hacia abajo, casi siempre, y semicerrados (alertas).
- Si la persona que intenta agradar y cortejar se acerca y hace alguna broma o intenta ser gentil, la mirada "barrida" de arriba hacia abajo, veloz, será una respuesta de decir: "Me parece ridícula tu actitud", o una cabeza ladeada observando unos segundos sin sonrisa dirán lo mismo.
- Si ambos están sentados en un restaurante o café con más personas, quien desconfía y rechaza intentará sentarse más lejos de la persona que lo corteja, y las

manos serán menos expresivas, mostrando muchísimo menos las palmas de las manos.

- Si recibe un halago de parte de la persona interesada, no sonreirá ni hará gestos de alegría o complacencia, parecerá extrañado y podrá hacer un movimiento con la cabeza hacia un lado, más una educada expresión de “gracias”.
- En conversaciones vía chat o correo, escribirá lo justo y necesario, sin salirse del tema en cuestión, no usará emoticones y será complicado saber si está enojado, porque la actitud es de reserva.
- La persona que desconfía tiene argumentos sólidos para marcar distancia con la otra parte y tal situación solo podría revertirse cuando la otra parte demuestre una conducta y actitud de mejores valores y estilos de vida.

12



LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LOS INFIELES

No creía en el amor, no se lo enseñaron. Aprendió a mentir, a traicionar. Y era preferible antes que admitir su profundo miedo a la soledad.

La infidelidad es una decisión. Ejercerla depende del nivel de valores y actitud ante el amor y las relaciones de pareja de cada quien; por tanto, afirmar que todas las personas son infieles es falso.

Existen una serie de condiciones emocionales y características tanto en la personalidad como en el entorno de la persona que es infiel. Y en tiempos modernos, donde los medios de comunicación difunden la idea del llamado "amor al paso, reciclado y con fecha de caducidad", a las personas se les ha vendido la idea de que vivir el límite y conquistar para demostrarse a sí mismo poder y encanto perpetuo implica almacenar historias de amores clandestinos, de esos que los que ejercen infidelidad por narcisismo comentan a los amigos de las mismas ideas en los gimnasios, bares o charlas de grupo.

1. ¿Por qué una persona es infiel?

- ***Por venganza y rencor***: Algunas personas que experimentan el hecho de haber sido engañados ejercen la consigna de "ojo por ojo, diente por diente", y con el ego herido y elevada frustración se buscan un amante ocasional o de largo tiempo. Algunos incluso se encargan de decírselos a sus aún parejas, con la clara intención de causar el dolor que ellos también han sentido.

  Mientras que existen algunas personas que, si bien señalan que han perdonado una infidelidad a su pareja y, en apariencia, vuelven a empezar, deciden ser infieles y "guardan el secreto", como si el veneno del rencor no se lograra ir de sus corazones hasta vengarse, incluso reiteradas veces sin que la pareja lo sospeche.
- ***Por complejos de inferioridad en apariencia física***: Cuando alguien no se siente agraciado, ha vivido la mofa cruel en la escuela o entorno sobre algún rasgo de su aspecto físico que daría lo que fuese por cambiar, no siempre puede superar "sentirse inferior" y para sanar dicha herida que les golpea el ego necesitan conquistar, enamorar. Como si persiguieran llegar a una meta especial, se trazan

el reto de doblegar la voluntad de alguien en particular.

Por lo general, la persona que se siente feo de aspecto y no ha sanado ese complejo se empecina en desatar amor en personas de rasgos especiales: bellos. Y si, por ejemplo, han recibido bromas crueles porque son morenos, de rasgos mestizos pronunciados, etc., harán lo posible por lucirse por las calles con alguien de cabello rubio y rasgos anglosajones y, de ser posible, de porte de modelo.

- ***Por insatisfacción sexual con la pareja***: Con crisis de pareja o sin ella, algunas personas experimentan no sentirse a gusto sexualmente con sus parejas y, pese a que afirman que "de verdad sienten amor", no buscan solucionar el problema y optan por ser infieles, pero sin comprometerse, porque consideran que es la única manera de mantener la relación a salvo. Y es que hay quienes necesitan de la pareja, pero han elegido obviar valores como la honestidad sin sentirse en absoluto culpables hasta no verse descubiertos.
- ***Por miedo a la soledad y tendencias adictivas***: Dentro de la dependencia afectiva (enfermedad de apego patológico a una relación insana), uno de los dos decide ser víctima, porque carece de autoestima, amor propio y se conforma con migajas de amor. Por ello, existen damas y varones que viven relaciones clandestinas recurrentes con personas casadas o con compromiso y, pese a saberlo, no pueden ni quieren en muchos casos salir de tal situación, porque el sueño iluso y reto de ser finalmente "elegidos" los impulsa a creer que luchan por amor y carecen de todo tipo de escrúpulos y conciencia, así esa persona con la que salen, por ejemplo, tenga hijos y viva incluso con su aún pareja.

  Dentro de la dependencia afectiva existe vulnerabilidad, carencia de aversión y conciencia, porque prima el impulso y deseo sexual de pertenencia. En mi libro Reo sentimental abordé el tema para ayudar a que quienes padecen tal apego logren mirarse y dar pasos para liberarse de dicha enfermedad.

  Sin embargo, tener valores es también una decisión y el manejo de las emociones dañinas un aprendizaje que implica ser humilde de corazón para mirarse y deseo de caminar sin esconder la mirada ni agachar siempre la cabeza por vergüenza.

  Las personas con profundo miedo a la soledad viven desesperados y transmiten con todo su ser que son "necesitados de amor", que en el fondo son momentos de ternura, pasión y sentirse importantes para alguien. No saben estar solos consigo mismos, carecen de constancia y voluntad para terminar metas, y tanto los prejuicios como la opinión ajena sobre el estado de sus vidas afectivas les afectan profundamente.
- ***Pérdida de la admiración, apariencias***: Cuando uno de los miembros de la pareja siente que ya no ama a la persona que eligió de pareja y no corta la relación porque está casado, tiene hijos e intereses financieros de por medio y siente que por momentos se asfixia dentro de la relación, recurre a ser infiel. Algunos manifiestan que "solo ocurre", pero es evidente que el ser humano razona y, si posee valores, jamás haría algo que dañe emocionalmente a la aún pareja por consolarse de su frustración, por egoísmo y por falta de valor para terminar con

una relación donde, por ejemplo, existen peleas constantes y hasta infidelidad mutua.

La diferencia de niveles culturales pesa de sobremanera en una relación, así como las aspiraciones que no se negocian. Por ello, algunos hombres engañan a las mujeres menos independientes, financieramente hablando, por machismo y ego elevado; mientras que otros lo hacen porque se encontraron con una persona que reúne requisitos intelectuales, emocionales y de actitudes que los enamoran de verdad, pero tal asunto ocurrió porque conocieron poco a la persona con la que se comprometieron o porque, durante la convivencia, resulta que no son afines.

Elegir a una persona para conquistar y enamorar estando casado resulta canalla y miserable, y retener a esa persona para evitar que conozca a alguien más parte de las características de personalidad de los llamados “psicópatas afectivos”, que pueden ser varones o damas y no soportan ser rechazados, olvidados ni reemplazados sexual ni emocionalmente.

- Las mujeres infieles tienen más habilidad para ocultar la falta. Ocurre que cuando se trata de actividades cotidianas, la mujer tiene más lugares hacia donde acude: peluquería, veterinario, padres, templo religioso, costurera, hospital, yoga, gimnasio, casa de sus amigas, clases, caminatas, etc. Sin embargo, la alerta se dará cuando surjan de la nada todas estas rutinas juntas y le digan a su pareja que cada día acuden a un sitio distinto sobre los mencionados.

2. Sistema de gestos y lenguaje de un infiel

- ***Variaciones notables en el tiempo de comunicación que se da con la pareja***: Si de un momento a otro, uno de los miembros de la pareja que está empezando a engancharse con alguien más evade conversar con su pareja de modo relajado y cómodo, aduciendo más ocupaciones, cansancio, estrés, preocupaciones laborales, tristeza, etc., corresponde estar atentos, porque si eso fuese cierto, la pareja debe ser apoyo y, precisamente, la comunicación permite que ambos se conecten.
- Cabe resaltar que sí puede ocurrir que, por temas como estudios u horarios laborales temporales de uno de los miembros de la pareja, la comunicación disminuya, pero no se pierde ni la cordialidad y mucho menos se deja de necesitar mantener al tanto a la pareja sobre lo que ocurra en los días. Se buscan espacios, y quien ama de verdad necesita conversar con su pareja.
- ***Evasión del contacto sexual con la pareja***: Tal situación puede ocurrir por agotamientos, estrés, cansancio, rencor y desencanto con la pareja, pero también por infidelidad, siendo la mujer a la que le cuesta mucho más intimar con su aún pareja si ya está enamorada de otra persona y es infiel. Hace falta cotejar con calma el resto de indicios antes de tomar decisiones o reaccionar de modo agresivo.
- El fastidio, hartazgo e irritabilidad suele hacerse notable en quien es infiel si por ejemplo su pareja intenta ser afectuoso y la cronemia (tiempo de duración de los

gestos) de un abrazo, besos u otro tipo de caricia es más corto y se nota forzado, y siempre precedido de sonrisa falsa (esa donde se hace una mueca de lado, pero los ojos se mantienen rectos).

- ***Ocultar a la pareja y proxemia distante***: Un infiel varón o dama jamás habla de su pareja, y si lo hace suele ser porque se lo preguntan, cambiando de tema pronto o dejando claro que "vive una crisis" y que las cosas van tan mal que todo debe terminar en determinado tiempo.

  Además, hará lo posible por no tomarse fotos con su pareja y se enfadará mucho si esta comparte imágenes de ambos juntos en redes sociales, bajo miles de pretextos, incluso afirmando que no desea que vean los rostros de sus hijos. Sin embargo, si no ejerce aún infidelidad, la idea es dar la imagen de "disponible" para poder conquistar equis personas que generalmente ya tiene en el blanco.

  La proxemia es la distancia que se ejerce al caminar o al lado de una persona. Y cuando alguien ya no ama y podría ser ya infiel, notarán cómo camina siempre más delante de la pareja, dejándola atrás para que los demás no observen contacto emocional. Son gestos patógrafos (inevitables) de alguien que oculta sus sentimientos y no se siente a gusto con su pareja.



- ***Kinesia y mirada que señala rechazo e incomodidad en las fotografías***: Cuando alguien ya ejerce infidelidad y teme que su amante o posibles conquistas vean esas imágenes, realiza gestos específicos para demostrar que la relación está en picada o que siguen juntos por apariencia, pero todo es falso. Por ello, notarán que la persona dependiente que insiste en mantener una relación con quien le es infiel será quien abraza en la foto, quien sonríe más o se acurruca, mientras que el infiel o potencial infiel se mantiene con la columna recta, las manos hacia adelante o en los bolsillos; jamás abrazará a su pareja ni colocará su mejilla cerca de la de esta, y en la mirada podrán notar que no existe ni relajación ni alegría, porque la sonrisa es fingida (no sonríen los ojos), y en todas las fotos pareciera que esta persona hubiese sido obligado a posar por la pareja dependiente.



- ***Ausencia de mirada de contemplación y ternura***: Cuando alguien ama de verdad y está conectado emocionalmente con su pareja, necesita y busca admirarlo visualmente; por ejemplo, se conecta con esta mediante miradas fijas de observación o, en otros casos, de protección. Si acuden juntos a una reunión, si bien pueden estar en grupos separados charlando con amigos, cada cierto tiempo uno de los dos o ambos levantan la mirada para observar a su pareja o se acercan para alcanzarle un aperitivo o comentarle algo, o ver si se encuentra bien. Pero en el caso de los infieles, existe absoluta desconsideración y ese tipo de miradas desaparecen por completo y se

cambian por total y natural indiferencia.

- ***Cambios bruscos, ajenos a la conducta normal como jornadas laborales más grandes o distintas sobre las jornadas fuera de la ciudad***: De un momento a otro la persona infiel tiene reunión especial de trabajo un fin de semana, en feriado largo y jamás lo comentó antes. Y si bien puede ser cierto en muchos casos, lo esencial será que observes el nivel de tensión emocional y nerviosismo que puede presentar previo a ese viaje, como por ejemplo que se vea de mal humor cuando le preguntas dónde se hospedará o si espera cerrar algún proyecto importante.

  Por otro lado, si eres observador, podrás notar el tipo de prendas que lleva a ese viaje. Y si te dice que es solo de oficina, pero lleva todo un kit de ropa sensual nueva y coqueta para la playa o compró de pronto dos días antes o una semana antes perfume de marca, cambió por completo la ropa interior y hasta de maletín siendo un viaje muy cerca del país, y esta conducta es extraña en esa persona, no hagas escándalo, pero la alerta está puesta y te quedará seguir observando si realmente deseas develar la verdad.
- ***Busque aromas distintos***: Las personas que tienen aventuras amorosas suelen cambiar de aromas porque se esmeran más en el aseo personal y, por tanto, adquieren colonias y perfumes especiales. Y si fuese el caso de que la pareja siempre ha sido de tales costumbres, observa con atención si las coloca en un lugar distinto a las normales y frecuentes.

  Sin embargo, cuando alguien posee más allá de un entusiasmo con su amante, gastará más dinero en aromas que considera pueden gustarle a la pareja oculta.
- También se compran atuendos nuevos, pero en especial ropa interior y lencería. Y si esta corresponde a modelos que jamás uso contigo y observas que tampoco los usa y los guarda o esconde, ni preguntes y sigue observando y juntando evidencias.
- Cambia de vocabulario porque su nuevo amor le brinda palabras nuevas. Y es que el nivel cultural del “amante” produce lo que se conoce como cultivo y adhesión, que surge por la conexión emocional si existe admiración y costumbre con la nueva persona.
- Cambiarán sus gustos musicales o ampliarán su colección de discos, siendo lo peculiar que quizá antes hablaron fatal del género que ahora escuchan con entusiasmo, porque es un punto de conexión emocional con la persona que sale de modo oculto.
- Le buscará defectos a su pareja o errores para sentir menos culpa y justificar sus acciones. Y recuerda que cuando alguien infiel está en estado de contención por compromiso, el qué dirán y cierto temor, creará un sinfín de detonantes que acumula y se repite a sí mismo para aumentar su rabia, frustración y sentido del fracaso, dando paso rápidamente a ese desfogue falaz que implica salir con alguien más.
- Cuando en público uno de los miembros de la pareja se sobreesfuerza por demostrar su amor, con ello intenta ocultar sus reales sentimientos para no ser descubierto o no ser analizado en su infidelidad. Sin embargo, ello ocurre con más

frecuencia en personas que han sido rechazados desde el principio por la familia y amistades de su pareja. El cinismo suele ser más frecuente en los infieles compulsivos que han tenido diversas aventuras y además son impulsivos ante la necesidad de conquistar.

- Buscar gestos delatores en el momento de la mentira, como bajar o retirar la mirada y cubrirse el rostro cuando le preguntas por sus horarios o por alguna persona de la que desconfías y es de su entorno.
- Sequedad en la boca, tragar saliva, mojarse más los brazos.
- Intentar que no mires su celular y ponerse a jugar con él mientras le preguntas algo comprometedor.
- Sale casi siempre hacia el patio de la casa, a la calle o se mete al baño para contestar el celular y lo lleva a todos lados. Y si existe PC o laptop en casa, también se la llevará al trabajo y evitará que la uses con pretextos laborales, poniéndose muy nervioso si insistes y te la termina prestando un momento.
- El celular personal puede tener clave por seguridad ante los robos, pero los infieles, además, colocan claves a todas las aplicaciones de redes sociales para acceder desde el mismo.
- Puede tener más de una cuenta de redes sociales con diferentes nombres, y en unas usar solo el primer nombre o apodo y también crear redes sociales con nombres de mujer u otro sexo y decirte que se las presta su amigo para proteger sus datos laborales o por asuntos de sociedad o ventas.

3. Las falsas emociones y estrategias del infiel

Cuando existe un infiel cínico, que tiene por costumbre este tipo de actitud, pero desea mantener su doble vida oculta, ha estudiado antes la forma de ser de su pareja, sus debilidades y cómo puede evitar ser desenmascarado. Por tanto, lo peor que puedes hacer para develar la verdad es no saber controlar tus emociones, acusar de frente y solo basándote en tu intuición, porque te hará quedar como celoso patológico y el discurso se basará en hacerte creer que tú saboteas lo que han construido.

Veamos un ejemplo:

Juliana sospecha hace cerca de un año que su esposo es infiel, porque lo ve más distante de ella, llega más tarde y parece todo el tiempo enojado. Sin embargo, ella es ansiosa, irritable, posesiva y celosa, actitud que no favorece en nada que logre diferenciar la verdad de la mentira, o es su modo de reflejar su apego afectivo hacia alguien en quien jamás confió.

Una noche que cenaban juntos y él ni la miraba en casa por chatear desde su celular, ella estalló, le exigió que le muestre el celular, dio de gritos y lo insultó. Su esposo llamado Alfonso la miró fijo, indignado, con mentón levantado y le dijo: “Ya no te aguanto, eres una enferma, no me dejas trabajar, ya no te soporto”. Y salió de casa con un maletín de ropa, pero curiosamente era feriado largo y no tardó casi nada de tiempo en arreglarse, porque ya tenía esa maleta lista.

Ocurre que Alfonso sabía que su esposa era impulsiva, y al chatear frente a ella sin pausa buscaba provocarla y lo logró. Demostró falsa ira y llamó a sus suegros para

acusar que se iba de casa unos días porque lo había ofendido demasiado.

La falsa ira de este infiel fue planificada. Y Juliana no pudo anotar situaciones cotidianas para enfrentarlo, porque ante su distancia emocional, él siempre manifestaba que estaba muy agotado.

Juliana no quiso mirar que su esposo parecía huir de ella si lo abrazaba, que tenía cero detalles, que en las reuniones con amistades no era capaz de alcanzarle ni un vaso con agua, que frente a la gente la hacía callar y corregía de mala manera, como si la odiara.

Juliana solo pudo comprobar que su esposo le era infiel, porque la amante la llamó a su celular y se lo contó llorando cuando Alfonso la había dejado. Nuevamente Alfonso volvió a negarlo, era cínico y jamás reconocería su error, porque la mitomanía es parte de su personalidad.

13



LA MENTIRA DEVELADA A TRAVÉS DEL LENGUAJE NO VERBAL

Crear una verdad para justificar los actos es lo único que hacen los cobardes, porque vivir es un salto de fe que evaden y les aterra.

Existen una serie de razones y motivaciones por las cuales el hombre apela a la mentira desde que tiene uso de razón, pero el tipo, contexto y comportamiento ante ellas implica tener en claro lo siguientes alcances.

Los progenitores suelen ser los primeros en apelar a ellas para “intentar proteger” a sus hijos por temor a verlos ridiculizados o expuestos a burlas. Por tanto, si una madre sobreprotectora, por ejemplo, acude a una reunión familiar donde aparecen otras madres con hijos de su misma edad, y el suyo no puede aún leer bien, es más lento en todo e incluso va a terapia para mejorar la conducta, cuando le pregunten por el menor, ella mentirá para preservar su imagen, diciendo que ya lee muy bien o podría hacer mínimos comentarios, como “va avanzando muy bien”, para luego cambiar de tema y evitar contar el problema del mismo y no sentirse minimizada ni su hijo expuesto a la lástima del grupo.

1. Motivaciones para mentir

- ***Por esconder algo***: Como cuando caballeros aficionados a la pornografía y video de alta gama de morbo se lo ocultan a su pareja, pero lo tienen casi como un vicio escondido y temen ser sancionados.
- ***Por diversión***: Como cuando ante la presencia de una persona envidiosa, alguien decide poner su ego en escarmiento y contarle detalles exagerados sobre el éxito o bienestar de quien envidia u odia para mortificarlo.
- ***Para probar las reacciones de otro***: Como lo hacen algunas mujeres inseguras que le dicen al novio que alguien las ha invitado a salir con fines afectivos. Intentan develar si a su pareja les importa o no.
- ***Para herir***: Por venganza, rabia, odio, etc., existen personas que buscan el punto que creen débil a nivel emocional en una persona y elaboran una “falsa versión de algo” o deciden ocultar algo por completo.
- ***Para fingir lo que no son o lo que no pueden hacer y no se atreven a***

enfrentar: Como cuando alguien decide inventar que está indispuestos de salud para dar una clase o conferencia, pero en realidad no se siente preparado y espera que otra persona lo haga.

- ***Para lucir mejor ante los demás***: Involucra el ego y deseo de aprobación y puede consistir en exagerar, por ejemplo, ante lo glamoroso de un estilo de vida y así demostrar un estatus irreal cuando la realidad sería que quien miente vive lleno de deudas por pagar.
- ***Para que no los hagan responsables o los culpen por algo***: Lo vemos desde pequeños, cuando entre hermanos, si todos cometen un error, alguno de ellos lo niega para evitar ser castigado por la madre. Y en la vida madura, observamos que hay hermanos que se echarían la culpa sobre actos deshonestos para evitar que su hermano responsable reciba sanciones o corra peligro de todo tipo.
- ***Para que no los castiguen por algo que hicieron***: Los pequeños que temen a sus progenitores o tutores son los primeros en hacer uso de este tipo de mentiras cuando realizan travesuras.
- ***Para cometer actos delictivos y ejercer violencia***: Robos, estafas, extorsiones, venganza, secuestros, asesinatos.

2. Tipos de mentiras

a. Ocultar, omitir, callar: Se utilizan por diversos motivos, como en el ejemplo anterior explicado, pero dependiendo del contexto. Esa forma de mentir puede ser sancionada si tiene que ver con temas de índole de corrupción y deshonestidad, que también dependerá del vínculo y decisiones, y de cómo cada quien elija tomar ese tipo de mentiras.

Muchos personajes de espectáculos suelen ocultar sus relaciones afectivas para evitar que la prensa los persiga o invada la privacidad personal y de su pareja, por ello han decidido mantenerlos en reserva, hasta que lo crean pertinente.

Y vemos con frecuencia que varones o damas pueden ayudar a sus amigos a ocultar información sobre algún tipo de infidelidad que han cometido, pero sobre ese "acuerdo o pacto" la parte afectada decidirá o no si lo cree, lo pasa por alto o devela la mentira para tomar decisiones.

b. Creación de una historia falsa, anulando pruebas y evidencias: Para poder elaborar este tipo de mentira, quien lo hará va a necesitar de creatividad, conocer bien a quienes brindará su versión, tener gran memoria y tener presente el tipo de consecuencias a las que se expone si fuese descubierto. Y si este tipo de mentira se realiza de emergencia, sin planificación, será más sencillo que la parte a quien se miente lo descubra con facilidad.

En casos de corrupción política y administrativa, se suelen falsear documentos, desaparecer evidencias de contratos. Hemos visto a lo largo de la historia casos importantes, como hoy en Latinoamérica el escándalo con la empresa Odebrecht, donde tanto personaje político importante está implicado.

3. Frecuencia y perfil del mentiroso

a) El mentiroso de emergencia u ocasional: Dependiendo del lugar, ambiente y contexto de la situación, mentirá para evitar conflicto, no ser juzgado, divertirse o evadir dar detalles de algo a alguien en quien desconfía.

Por ejemplo, los esposos que a veces postergan algún tipo de tarea que les pidió realizar la esposa y si los llaman por teléfono le mienten y le dicen que ya lo hicieron, pero en realidad se les olvidó y cumplirán esa labor apenas cuelguen el fono. Intentaron evitar ser criticados, pelear y por miedo decidieron mentir.

b) ***El mitómano***: Dice mentiras todo el tiempo, no puede vivir sin ellas, y generalmente involucran inventarse un estilo de vida que no posee para ocultar su incapacidad de logros. Pero además de ello, interviene el narcisismo y ego, porque muchos de ellos son, por ejemplo, aficionados a tener relaciones afectivas diversas al mismo tiempo, porque conquistar a alguien especial los hace sentir más agraciados e importantes.

Muchos mitómanos vivieron en ambientes donde observaron todo el tiempo mentir a los progenitores, mientras que otros pasaron a ser severamente criticados si cometían errores o no seguían las reglas de sus padres o tutores y aprendieron a mentir para defenderse, y con el paso de los años, vivir sin mentir les incomoda.

Cabe resaltar que los mitómanos encuentran dosis elevadas de placer si con sus mentiras obtienen beneficios, ocupan un lugar que no merecen con trampa y sacan ventaja de algo. Pero además de ello, el morbo de hacer algo “especial y raro” a escondidas los impulsa y muchos de ellos crean cuentas de redes falsas todo el tiempo, pero por sobre todas las cosas, temen demostrar sus emociones y sentimientos porque se sienten inferiores.

Los mitómanos podrán sostener la mentira, dependiendo de su nivel cultural, memoria y cómo mienten todo el tiempo. Pasarán vergüenza y serán descubiertos de modo sencillo cuando alguien ya conoce su proceder frecuente.

Por otro lado, los mitómanos no han aprendido valores, y si se los mencionaron, no calaron en ellos, e incluso en terapia intentarán mentir a sus terapeutas, hasta que la mentira sea colocada sobre la mesa; y si piden perdón, a menudo les cuesta mucho comprometerse con un “no volver a mentir”.

Como ejemplo, un adolescente de quince años en consultorio, detectado con trastorno de personalidad, ansiedad y depresión, intentaba mentir acerca de que no era infiel a su enamorada, pero ante las fotos que uno de sus familiares tomó de sus redes sociales, quedó evidenciado que mentía a varias chicas. Cubrirse de esa verdad lo hacía sentir a salvo de poder ejercer su necesidad narcisa y compulsiva de conquistar para sentirse apreciado. Había crecido en un ambiente donde los padres peleaban todo el tiempo, no se amaban y mantenían una relación por apariencias y beneficios económicos para la madre.

c) El manipulador: Este tipo de persona hace uso de la mentira para lograr fines específicos, pero básicamente satisfacer caprichos, tener control, ejercer doble moral y vivir con una fachada de persona ejemplar y decente.

Como ejemplo, el hombre o mujer que convencerá a su pareja con mimos y promesas de que se vaya de casa a pasear o de viaje para quedarse solo y poder en

esas fechas ser infiel con su relación paralela. Además de crear la historia, exagerará sus emociones para quedar como la pareja ejemplar, pero en realidad “manipula” los eventos a su antojo.

Otro ejemplo notable lo tenemos en profesionales deshonestos que pueden chantajear a personas específicas para lograr ciertos fines. Así tenemos malos docentes que deciden cortejar alumnas para usarlas sexualmente y a cambio les prometen recomendarlas en un trabajo, darles becas, llevarlas a congresos internacionales, etc. Otro caso lo tenemos en profesionales que usan clientes, pacientes, etc., para ponerlos a ejercer malas acciones como robar información, hackear redes sociales y espiar en donde sea que lo necesiten.

Los mentirosos manipuladores pueden ser en muchos casos “psicópatas” afectivos, laborales y carecen de conciencia. Harán lo que sea para protegerse y requieren un mayor nivel de inteligencia y preparación para poder llevar a cabo sus trampas. A menudo eligen un séquito de personas de más bajo nivel intelectual para poder manipular y usar.

Y si fuese el caso de que un mentiroso manipulador debe enfrentar ser descubierto en mentiras con alguien más preparado, apelará a mentir en base a la exageración de la culpa o su arrepentimiento, fingiendo estar enfermo o maximizando una dolencia. El objetivo será inspirar lástima y evitar una sanción de cualquier tipo o aminorarla.

Los mentirosos manipuladores poseen baja tolerancia a la frustración, tendencia al egoísmo patológico y baja autoestima, pero, en especial, ante ciertas personas y ante cierta área de su vida que desean maquillar con otra realidad.

Los mentirosos mitómanos y los mentirosos manipuladores difícilmente dejan de proceder sin mentir, porque no saben vivir sin tener que protegerse o mentir para satisfacer caprichos. Y si bien hacen daño a los demás con su proceder, tras crisis de arrepentimientos ocasionales pueden volver a lo mismo si no realizan un trabajo terapéutico de la mano con el espiritual.

d) El mentiroso encantador y humorista: Este tipo de personas apelan siempre a las bromas, verdades a medias, dramas y escenarios particulares para poder mentir y esconder algo o beneficiarse con algo.

Por ejemplo, los varones o damas que eligen parejas por interés económico apelan al carisma, bromas e historias dramáticas para inspirar compasión; jamás contarán la verdad sobre el origen de determinada situación vivida y pueden haber dado diversas versiones sobre algún hecho, según sea la persona a la que se dirigen.

Algún hijo que se sabe consentido por uno de sus progenitores, en especial la madre, podría robarle dinero del bolso y, cuando se ve descubierto, decirle a su madre con gracia y gestos en el rostro de niño travieso que lo hizo porque le daba mucha vergüenza pedirle y que se lo pensaba reponer apenas cobrara su sueldo. Pasan los años y ese personaje suele ser quien roba en las oficinas y extrae dinero de todos, pero a la hora de las sospechas se muestra más preocupado, hace bromas sobre el posible culpable o se pone de defensor de la causa y no para de hablar del tema más que otros para verse como “salvador” y no ser descubierto.

4. Gestos patógrafos de apaciguamiento y actitudes de malestar en los mentirosos

Ni los mentirosos más frecuentes e inteligentes logran contener y evitar realizar “gestos patógrafos” espontáneos, que surgen por orden del sistema nervioso central cuando están cerca a quien o quienes han mentido o se aborda el tema y sienten que pueden ser desenmascarados.

Los gestos patógrafos y actitudes de malestar más frecuentes de quienes mienten son:

- Si en una reunión el mentiroso se encuentra sentado muy cerca de ti, notarás que buscará romper esa situación y ponerse de pie, cambiarse de lugar. Se suele apartar el torso y los pies apuntan hacia la puerta de salida. Además de ello, la exhalación al saludar será más frecuente y de ruido prolongado, sin poder evitar mover la cabeza hacia atrás o hacia el costado, unido a un veloz parpadeo de pestañas.

  Y si la persona a la que ha mentido es de carácter fuerte y le inspira temor, se sentirá aún más intimidado; entonces podría pasar a tomar agua pronto y elevar el vaso, copa o botella para taparse la mitad el rostro.
- Los mentirosos usan objetos como cojines, apoyarse sobre un escritorio para esconder brazos o recostarse en ellos, vasos para tener en la mano o juegan con algún objeto esté a su alcance mientras están cerca de las personas a las que mienten o han mentido. El uso del objeto es una señal de que el individuo desea distancia, separación y ocultarse parcialmente para cortar todo tipo de posibilidad de charla.



  Y si, por ejemplo, acudes a una parrillada donde está el mentiroso, después de saludar de manera incómoda, tratará de huir de la mirada de quien ha mentido, dándole la espalda o saliendo hacia otro ambiente, acercarse a comer y charlar con otras personas. Pero tratará de ir avanzando hacia la puerta y se irá antes de lo previsto de la reunión. Y si es alguien de perfil psicópata, podría disfrutar del morbo de intentar burlar a sus víctimas quedándose en la reunión, sonriendo con muecas de lado, pero sin que los ojos lo hagan. Ello solo ocurre si esta persona tiene una buena coartada y ha cubierto muy bien aquello de lo que se le acuse o sospeche.
- Frotarse la frente cerca de las sienes es un gesto de apaciguamiento del mentiroso cuando se siente nervioso y culpable frente a quien ha mentido. Y si, por ejemplo,

una dama casada que tiene casi certeza de que su esposo le es infiel le pregunta: “¿A qué hora llegaste al aeropuerto que no me llamaste?”, el infiel podría reaccionar de modo espontáneo y frotarse las sienes, deslizar la mano derecha por la cara (como si tuviese calor) o tirar de los cabellos hacia arriba con una de sus manos, para responder en tono de voz cambiante de ritmo y altura: “Ah, es que me demoré en recoger las maletas…, y tenía poquita batería y el taxista tardó porque echó combustible”.



- Apretarse la cara, fingir sacarse basuritas de los ojos, pasar la mano repetidas veces desde donde termina la nariz hacia arriba, como si se tratase de una necesidad por resfrío o falta de aire, pero en realidad es un gesto desesperado de apaciguamiento para contener los nervios y temor de ser enfrentado.
- Tocarse el cabello o acariciarse la frente y las mejillas. Este tipo de gestos patógrafos son frecuentes en las oficinas, cuando quien ejerce una jefatura se acerca hacia uno de sus trabajadores y le pregunta si ya avanzó el informe que le ha pedido. Los mentirosos que procrastinan (postergan metas por ocio inútil) suelen reaccionar con susto, tocarse el cabello por los costados, acomodarse el peinado, acariciarse el cabello y dar golpecitos con el pie debajo del asiento de modo recurrente sin que lo observe el jefe; todo ello indica que van retrasados o ni siquiera han empezado el trabajo encomendado.
- Quitarse las pelusas y dar respuestas cortas lo vemos con frecuencia cuando los políticos acusados de algo en particular acuden a reuniones con otros colegas, pero al ingresar la prensa, comienzan a quitarse las pelusas del saco, acomodarse la corbata, los gemelos de los puños de la camisa y, a la par, tensar el rostro y exagerar los gestos de seriedad para comunicar distancia y que no desean dar declaraciones.
- Frotarse los ojos ocurre en el mentiroso, en el intento del cerebro de bloquear y transmitir una mirada de engaño, y para evitar tener que mirar a la cara de la persona a quien se le está mintiendo.



- Cuando alguien nota que le han descubierto la mentira, puede reaccionar de manera instintiva jalando el cuello de la camisa o rascándose el cuello varias veces (como si fuese una manía). Es momento entonces ideal para volverle a preguntar lo mismo y tendrá menos opción de dar la misma versión, porque duda de esta.
- Para ocultar una emoción, puede inventarse cualquier otra emoción falsa. Veamos algunos ejemplos sobre este tipo de mentiras:

Ejemplo 1 (sobre seguridad):

Una dama nota que, de modo extraño, inusual y recurrente, un auto de servicio policial del municipio se estaciona a cuatro casas de su casa, pero cada que ella sale, el auto también avanza; otras, espera dos minutos que ella se vaya en el auto que la transporta y se va muy despacio. El supuesto efectivo del orden que está de copiloto lleva gorro, uniforme, pistola y tiene marcas de cicatrices chicas en el rostro.

La dama decide acercarse al auto para de pasadita decirle al supuesto efectivo policial que, hacía más de seis meses atrás, sujetos diversos y un acosador recurrente se estacionaba cerca de su casa. El sujeto baja del auto, levanta el mentón, estira el pecho en actitud agresiva ante la dama, se pone la mano derecha en el bolsillo donde guarda el revólver, todo a la vez, como si la ciudadana de esa cuadra fuese delincuente, pero teniendo en claro que ya la conocía y veía siempre salir de casa.

Era totalmente extraña y fuera de lo normal la actitud del efectivo de menor rango policial. Y de inmediato, con tono de voz matonezco, pasó a decir: “¡Sus documentos, identifíquese!”, pero sin sacar la mano del bolsillo, acariciando parte del arma. Cuando la dama pasó a contarle lo que ocurría en esa cuadra, el sujeto levantó más la voz, se enfadó y al observar unos de los rostros en foto que la dama le mostró como acosador, el efectivo corrupto, lejos de ayudarla, le dijo: “¿Quién es usted, tiene pruebas?”, en el mismo tono que hablan a los chicos los jefes del servicio militar.

La dama notó que ese trato majadero, agresivo y de perfil con abuso de autoridad no era normal, y en previa discusión con el sujeto que quiso demostrar que la dama no hacía caso a la autoridad, fingiendo treta, ella quiso desenmascararlo aún más y decidió ir a la comisaría para quejarse del maltrato. Ya en el lugar, el efectivo mentiroso entró con cabeza gacha, se secó el sudor cuatro veces con las manos, sacó un pañuelo y exhalaba rápidamente. Se sacó la gorra, hizo llamadas escondiéndose y luego, al notar que la dama trabajaba con efectivos de seguridad y mandos importantes de la Policía, el envalentonado y matón efectivo pasó a caminar despacio, bajó el tono de voz y su mirada cómplice con otros dos jóvenes lo hizo esconderse de la dama, quien no dejaba de observarlos, hablar por celular y hacer su queja.



El sujeto policía hacía lo que se denomina “servicio de reglaje” a la dama para enviar información a cambio de dinero, porque además de lo descrito, días después, dejó de rondar la zona. Sus propios colegas jóvenes se frotaban la cabeza y acomodaban sus gorras hasta cinco veces durante ese momento en la comisaría.

El policía corrupto fingió una emoción para no verse descubierto, apeló a su investidura, cambió el tono de voz, actuó y actuó, pero no dejó de fallar con sus frases

incoherentes y más de setenta y cinco gestos patógrafos que mostraban ausencia de paz y miedo de ser investigado.

Ejemplo 2 (sobre infidelidad):

Algunos infieles, por ejemplo, fingen enojo y se victimizan ante sus parejas para hacerles creer que les faltan el respeto por acusarlos de mentir y tienen respuestas como estas: "¿Crees que yo me rasco? Estoy trabajando (levanta la voz, pasean como acorralados y enojados por los ambientes y continúan). Me tienes harto con tus celos, por eso llego tarde, para verte menos. De verdad es una pesadilla estar a tu lado".

Luego salen de escena, tiran la puerta, se vuelven a ir o se encierran a leer el celular, llamar, o lo que fuese, y quedan como "víctimas". Por tanto, corresponde evitar interrogarlos, porque por sí solos cometen errores garrafales que con paciencia son pronto descubiertos.

Ejemplo 3 (sobre envidia e hipocresía):

Sonreír y ser en extremo gentil y preocupado por alguien que se conoce poco no es natural, en lo absoluto, salvo que se trate de tu artista preferido al frente de miles de fans.

Y si, por ejemplo, una mala amiga, envidiosa, deshonesta y chismosa acude a una reunión donde está la mujer que odia o por la que siente envidia, pero desea saber todos sus movimientos para ver cómo dañar, será la primera en acercarse a saludarla, abriendo la boca más de la cuenta y en aparente sonrisa, pero los ojos no podrán hacerlo, se apreciará la rigidez de los mismos, la contención.

Y si fuese el caso de que es una experta mentirosa, el tiempo del abrazo (cronemia) será corto, tosco y seco, porque nadie puede fingir lo que no siente. Y si esa mujer va escuchando que otras personas hacen comentarios lindos o dan buenas noticias de quien envidia, la persona falsa, sin poder evitarlo, levantará el mentón para luego echar la cabeza para atrás en actitud de asombro y molestia, y por momentos mirará de reojo el atuendo y detalles accesorios de la mujer que envidia.

- Si una persona mira el reloj constantemente o hace gestos apaciguadores al hablar (se frota el cuello, acaricia la frente, frota los ojos, etc.), denota incomodidad y puede, además, hacer comentarios fuera de lugar, los cuales aumentan frente a personas que nada tienen que ver con el tema para intentar distraer a quien se ha mentido.
- La boca tiembla o se retuerce durante una charla seria ante quien han mentido, pero además de ello, los pies jamás están quietos y pueden jugar con uno y también coger algo entre las manos para causar distracción.
- Cerrar los ojos en señal de culpa y vergüenza de modo espontáneo cuando tienen frente o llega la persona a la que han mentido.
- Pestañeo excesivo durante una conversación tensa.



- 

  Cuando están mintiendo, las personas suelen cubrir instintivamente partes vulnerables de su cuerpo. Esto puede incluir áreas como el cuello, pecho, cabeza o abdomen y pueden, por ejemplo, echarse sobre una mesa, tomar un cojín y ponerlo entre las piernas al sentarse.
- Los psicópatas, estafadores y mentirosos habituales aumentarán el contacto visual durante el engaño por seguir la idea común de quien mira a los ojos fijamente es sincero.
- Mueven las piernas y los pies de manera espontánea, y pueden caminar más rápido dentro de un recinto, mirando el reloj para esperar el momento preciso en que se irán de la escena, pero estarán lo más cerca posible de la puerta.
- Da demasiada información e intenta dar la imagen del justiciero de la verdad. Por ejemplo, si en una oficina se ha perdido dinero en varias ocasiones de los bolsos de los trabajadores, quien haya sido y es mentiroso compulsivo podría hablar sin parar del tema, pedir opiniones, armar versiones y de este modo creer que dejará de ser blanco de sospechas.
- Si la cabeza de una persona mentirosa empieza a moverse, afirmando o negando algo importante mientras habla y los movimientos son lentos, van con retardo o se producen después de haber hablado, su afirmación no es real, elaboró una historia.
- Si un movimiento de la cabeza no coordina con la afirmación o dice lo contrario, puede denotar engaño.
- Aumento de la respiración, enjuagarse el sudor, intentar controlar la respiración.
- Temblor de los dedos de las manos, de los labios, apretar las manos, apretar los labios o mordérselos. Sin embargo, si una persona es introvertida y nerviosa por naturaleza, corresponde cotejar otros de los elementos descritos para no hacer falsas acusaciones.
- Cambia el tono del paralenguaje. La voz puede quebrarse o parecer incoherente. Esto ocurre con mayor frecuencia vía telefónica, porque quien miente podrá reír levemente por nada, parecer infantil o fingir por completo malestar.
- Tragar saliva se dificulta, se dan carraspeos de garganta, finge tos o la exagera y habla de las enfermedades que le aquejan en ese momento.
- La cronemia (tiempo) que durará una expresión en un mentiroso será más larga de lo habitual, porque pretende fingir y exagerar, pero las expresiones reales no duran tanto tiempo y son espontáneas. A quienes mienten les cuesta mucho mantener la cabeza erguida sin dar círculos o balancearse hacia un costado cuando se sienten

descubiertos.

5. Postura, movimiento de brazos y actitudes específicas en los mentirosos



- Cuando un mentiroso se siente expuesto y no sabe cómo sostener la mentira, suele ser más rígido, mueve menos los brazos y puede pasar a cruzarlos para poner una barrera a la conversación. Pero además de ello, señala que desea que se dé por terminada.
- Hay ausencia de gestos ilustradores (gestos de acompañamiento a lo que se dice), porque el cerebro hace un esfuerzo por afirmar algo que no ocurrió.
- Permanece rígido sin mover la cabeza, cuello y brazos en un interrogatorio o fingir que se mira a un punto fijo como el celular, un semáforo y contesta algo sin mirar a la persona que hace la pregunta específica.
- Cuando alguien te está mintiendo, podría comenzar a respirar con mayor pesadez. Es un acto reflejo. Cuando la respiración cambia, los hombros se levantan y la voz podría adoptar un tono más bajo. En esencia, la respiración se modifica porque aumentan el ritmo cardiaco y la circulación sanguínea. El cuerpo experimenta estos cambios cuando se siente tenso y nervioso, cuando sabe, por ejemplo, que puede ser descubierto.
- Se le aprecia tenso, poco relajado y mueve poco el cuerpo. Gesticula menos en el rostro y su ceño se ve casi enojado o mortificado, pero podrá aducir que tiene mucho trabajo, que está apurado, mientras que cuando se dice la verdad, la conversación fluye de modo natural y se elaboran oraciones completas en orden, sin titubeos ni cortes largos.
- Apelan al circunloquio y redundancia. Dar vueltas sobre la misma idea sin decir nada claro es “circunloquio”, y repetir frases y palabras son una forma de ganar tiempo para poder armar las versiones falsas de los hechos a fin de tener claro a quiénes podría involucrar para cubrirle.
- Cuando una persona está segura y cómoda, se desplaza en un espacio, mantiene la mirada, interactúa y al mentiroso le cuesta mucho dejar de cubrirse, cruzando brazos, piernas, así como valiéndose de accesorios para jugar con estos (gorros, gafas, celular).
- Adoptan posición de ruego. Cuando alguien miente, abre las manos y muestra las palmas hacia arriba, como rogando que le crean. Y si una persona dice la verdad, los gestos van hacia abajo, de énfasis e indignación por ser acusado, pero los

psicópatas pueden entrenar el cinismo y corresponde cotejar otros aspectos para poder detectar las mentiras (tiempo, espacio, argumentos).

- Una persona segura se sienta erguida, posición que denota seguridad, pero cuando están siendo falsas inconscientemente tienden a encorvarse o encogerse en el asiento. Y en algunos casos, la persona evita sentarse, se desplaza por toda una sala o escenario, o pasa de un ambiente a otro, como si estuviese aburrido y apurado.

5. Errores de la comunicación en el mentiroso

- Evasión a responder una pregunta. Los mentirosos suelen evadir contestar si se les pregunta algo puntual, y cambian de tema o abordan una idea que no tiene nada que ver con lo que se les ha preguntado, hasta dejar que el tiempo corra y quien les pregunta algo se olvide del asunto.
- Repiten la pregunta para tener tiempo de crear una falsa historia. “¿Que donde estuve esta tarde? A ver, estuve en…”. Es otra forma de distraer a quien duda, y mientras menos inteligente y menos preparado es quien miente, más errores comete sobre las versiones que puede dar.
- Contestar aquello que no tiene que ver con la respuesta es otra forma en que los mentirosos operan. Por ejemplo, si Cecilia pregunta a su esposo: “¿Hubo mucha gente en esa convención a la que te invitaron?”, este puede contestar: “Fue tanto el trabajo que tuve que hacer, mi jefe me tuvo todo el rato ocupado, quedé molido”. Como notamos, el esposo de Cecilia evade responder a su esposa intentando causar compasión en ella. Se muestra como una persona sacrificada y concentrado en su trabajo, pero no le respondió si fue mucha gente a esa convención y evadió darle detalles.
- Da verdades ambiguas y verdades contradictorias. Contradecirse sobre las versiones se podrá notar, porque el tiempo en que se mencionan los hechos luego no coincide con lo que el mentiroso dijo primero. Por tanto, hace falta anotar, cotejar para poder tener claro aquello de lo que se dude.
- Quien miente posee problemas para elaborar oraciones completas, corta las palabras, exhala en más ocasiones, hace pausas más largas, tartamudea y puede quedarse casi sin mover los brazos o hacer todo lo contrario, caminando en círculos o por todos los ambientes, mientras da la espalda a quien nota lo está examinando.

6. La mirada en los mentirosos

Existe en los mentirosos la mirada por reacción y la mirada por intención. Por ejemplo, si un mentiroso se siente intimidado ante la presencia de la persona a la que le ha mentido, notaremos que, sin poder controlarlo, sus pupilas se dilatan y, al mismo tiempo, puede realizar gestos patógrafos inevitables para calmarse y cubrirse, como tomar un vaso, parpadear más rápido, ponerse de pie, coger el teléfono; todo ello en segundos. Veamos otras características:

- Bajar la mirada y agachar levemente la cabeza mientras ha llegado la persona a la que se le ha mentido es un acto espontáneo en el mentiroso.
- Cuando un mentiroso intenta convencer a alguien sobre algo, lo mirará más fijamente de lo que se cree para asegurarse de que su versión es creíble. Por otro lado, a nivel paralenguaje, puede dulcificar la voz, notarse más gentil o intentar dar lástima para sostener una versión. Por tanto, para develar esa mentira, corresponderá verificar hechos, tiempos y versiones en días distintos, así como observar si quien miente mantiene los gestos rígidos o no.
- Si ante una acusación de mentir la persona se ve descubierta, puede abrir los ojos más de la cuenta, soltar muecas espontáneas en la boca y, a la vez, jugar con los dedos o arreglarse la ropa, el cabello.
- Hacer parpadeo veloz y sube y baja de la mirada. A menudo, quien ha procedido con deshonestidad y ve llegar a quien ha mentido reacciona sin poder controlarlo, levantando la mirada, parpadeando, y luego bajando la mirada, siendo además evidente que le costará moverse del lugar o hará algún gesto torpe e innecesario como ponerse de pie o hacer movimientos de cabeza de todo tipo para disimular (desde menear la cabeza para un lado, mover la cabeza hacia atrás o tratar de demostrar cansancio). Lo interesante es que se notará el estado perenne de incomodidad.

14



EL LENGUAJE NO VERBAL EN LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES

Solo un alma fuerte es capaz de vivir desprovista de trajes para cubrirse del miedo a no ser reconocida.

1. Lenguaje no verbal en los niños

Si bien cada ser humano posee un lenguaje no verbal innato, es decir, un sistema de lenguaje corporal único e irrepetible, que implica en muchos casos hasta expresiones de tipo hereditario (del padre, abuelos, etc.), es en el ambiente que se cultiva el niño donde surgen variaciones importantes.

Los lenguajes verbal y escrito se desarrollan a partir del lenguaje corporal. Los padres pueden interpretar los sentimientos de sus hijos a través de este lenguaje, se percatan si son observadores y cuando un niño está triste, porque sus gestos y movimientos lo indican. Por ejemplo, si la energía del infante disminuye, permanece más tiempo sentado o no quiere levantarse temprano, posee la mirada sin punto fijo estable y su postura es encorvada.

Los niños y niñas de cero a tres años realizan manifestaciones comunicativas a través del cuerpo básicamente, porque no hablan, deben aprender a sentarse, caminar, y solo a través de los gestos del rostro (kinesia) se puede interpretar si están contentos, enojados, y a través de los ruidos que emiten (sonidos como el llanto, gritos) los padres van conociéndolos.

Desde los tres a los seis años progresivamente, los niños y niñas aprenden otros lenguajes que les permiten ir dejando aparte el lenguaje corporal. Van al nido, hacen amigos y comienzan a socializar.

En tiempos de auge de las nuevas tecnologías y cuando la cultura del ocio virtual constituye la base fundamental que utilizan los niños y adolescentes, el lenguaje corporal de los mismos tiene características específicas. Veamos algunas de ellas:

- Los niños utilizan desde muy pequeños aparatos como tablets, celulares y videojuegos. Por tanto, pasan más tiempo sentados, son más sedentarios y si los progenitores no se encargan de estimular el deporte en ellos, podrán observar que tienen mala postura, porque caminan encorvados, socializan poco a nivel personal y prefieren usar ropa suelta (buzos, poleras) para sentirse más ligeros a la hora de, por ejemplo, ingresar en competencias online de videojuegos.

- Los niños que leen menos y pasan más tiempo involucrados en el ocio virtual, hablan menos y se expresan con frases cortas, tienen problemas para crear oraciones completas y, también, para expresar sus sentimientos. Y si tienen progenitores rígidos y toscos en tonos y formas de hablarles, pueden como consecuencia padecer de introversión hasta llegar a la penosa “fobia social”.
- Cuando un niño vive la dolorosa experiencia de ser víctima de bullying (acoso escolar), si no recibe pronto apoyo terapéutico, las consecuencias a nivel emocional se ven reflejadas en su lenguaje corporal.

Veamos un ejemplo:

- Jorge es un niño de nueve años, pero desde los siete fue víctima de bullying en el colegio. Sus crueles compañeros se burlaban de él porque era el más alto de su aula y también el más subido de peso. Recibía todo el tiempo bromas pesadas, insultos y en poco tiempo fue cayendo en un estado elevado de angustia, ansiedad y depresión. Pasó a morderse las uñas desesperadamente, comer de más y refugiarse por horas encerrado en su cuarto en jugar videojuegos de guerra. Hablaba poco, le costaba mucho levantarse y su atuendo era siempre descuidado (ropa ajada, camisetas mal llevadas), menos aseo y crisis de tartamudez, en especial, cuando le tocaba exponer en la escuela.

  Jorge además desarrolló una mirada evasiva cuando conocía a alguien por primera vez, le sudaban las manos y la poca tolerancia de su madre, quien lo criticaba sin entenderlo, hicieron que el niño sufriera mucho más.

  Cuando Jorge se sentaba, no podía estar mucho rato quieto y nunca podía mantener la columna recta y, al caminar, la cabeza gacha, el cuello hundido y los pies que se arrastran reflejaban apatía, desgano y cambios de humor. Había perdido la autoestima e ingresó a terapia.



  Sin embargo, sus padres, ignorantes a nivel emocional y desinformados, consideraban que solo era engreído, ocioso y que no sabía escuchar; fueron ellos quienes, para librarse de él, le compraron videojuegos, aparatos y así, en lugar de hablar con el niño, sacarlo al parque, visitar museos, leerle y escucharlo, lo evadían.

  Y esta es la penosa realidad de miles de niños en el mundo que poseen padres con escasa capacidad emocional para guiarlos, porque hacen mal uso del tiempo y consideran que comprar a sus hijos todo lo que está de moda es lo necesario, porque viven del aparentar y la competitividad que les impide tener una correcta comunicación en casa.

  Jorge ha contado en terapia que su madre le habla de mala manera casi siempre, que le critica todo y cuando hace algo bueno, jamás lo felicita; que su padre casi no le habla y cuando llega de trabajar apenas lo saluda, o le pregunta dos o tres cosas sobre el colegio. Cuando salen a pasear siempre prefieren dejarlo

en casa de sus primos para jugar play, mientras ellos van de compras o a casas de sus amigos para almuerzos, cenas y reuniones diversas.

Jorge está en tratamiento y como parte del proceso se le está enseñando a manejar sus emociones, a entender que sus compañeros de la escuela que se burlaban de él no tienen base en valores para poder respetar al prójimo. Jorge está aprendiendo a convivir con el dolor inmerecido, y que solo si elige luchar y motivarse, podrá desarrollar los múltiples talentos que posee.

Se le ha recomendado a sus padres que lleven terapia emocional y se ha detectado en consultas que su madre padece ansiedad generalizada, pero además de ello, serios complejos de apariencia, porque tiene miedo a la decrepitud (sana vejez) y vive pendiente de luchar por verse más joven, mientras que su padre, quien tuvo a su vez un padre severo, carece de habilidades empáticas en la comunicación, porque jamás le leyeron ni un cuento de pequeño y nadie da lo que no tiene ni aprendió, sino lo que decide aprender e incorporarlo en sí mismo a nivel emocional.

- A partir de los siete años, aproximadamente, el niño empieza a tener mayor conciencia de su realidad y se da cuenta de que a veces falseando la verdad puede conseguir ciertos beneficios personales o eludir responsabilidades, pero si, además de ello, vive en un ambiente donde las personas que lo rodean usan la mentira para lo mismo, los imitará.
- Es importante estar atentos a los cambios repentinos en el lenguaje corporal de los niños, porque comunican que pueden estar viviendo eventos emocionales que no logran expresar, que van desde sustos, bullying, ataques sexuales, fobias nocturnas, depresión, ansiedad y todo ello se reflejará en cómo hablan, caminan, su postura y, sobre todo, en los nuevos hábitos que desarrollan.
- Puede ocurrir que algunos niños sean de pequeños tímidos y más callados, y solo se desenvuelven de modo más libre y con confianza ante las personas que les inspiran paz y comprensión. Me refiero a que los niños, y el ser humano en general, son muy susceptibles al paralenguaje (tono de voz) y mirada de quien les habla. De modo que un niño que recibe expresiones amables y adjetivos calificativos para alentarlo y compartir además conocimiento con él, aprenderá a desarrollar una buena charla y también a expresar mejor sus emociones.
- Los niños que viven en un ambiente donde todo el tiempo se eleva la voz, existen discusiones o situaciones de silencios largos entre los progenitores, los cuales reflejan desavenencias, son más proclives a ocultar lo que sienten, porque han observado y aprendido por cultivo a callar para no discutir. Y también ocurre que cuando crecen, forman pareja y familia, algunos de quienes fueron esos niños aprendieron también a elevar el tono de voz y son más intolerantes.
- Los niños que más mienten son aquellos que son más criticados, menos escuchados y también aquellos que han sido testigos de cómo sus padres mienten por deshonestidad, etc.

  Veamos un ejemplo:

Gabriela es una niña de siete años, sus padres son separados, nunca se casaron y desde que su padre dejó a su madre, esta se llenó de amargura, frustración y rencor. Gabriela creció escuchando que su padre era mala persona, egoísta e infiel, pero su madre la entrenaba para mentirle al padre sobre cosas que necesitaba y así le enviase más dinero.

Gabriela observaba que ese dinero extra que su padre enviaba no se gastaba en ella, su madre lo usaba para comprarse más ropa, paseos, salir con amigos y pagarse antojos.

Cuando Gabriela pasó al sexto grado de primaria, ya había desarrollado intolerancia a la frustración, se volvió caprichosa y cuando iba a las tiendas con su padre, le pedía todo lo que podía, todo aquello que su madre le había enseñado a exigirle, aunque incluso no lo usara. Y si su padre no podía visitarla por ocupaciones, fingía la voz y le decía que estaba triste, que le dolía el estómago, que lo extrañaba mucho.

Por tanto, como ven en este ejemplo real de consultorio, la pequeña aprendió a mentir, imitaba a su madre, aprendió a manipular con el ejemplo.

- Algunos niños mienten para complacer a los padres o tutores, para no herir sus sentimientos o porque consideran que se espera mucho de ellos. Por ejemplo, pueden exagerar lo bien que les fue en una exposición o examen, o crear toda una historia acerca de lo que sus padres quisieran escuchar por sus altas expectativas sobre ellos.
- Los niños que temen al castigo y violencia psicológica encuentran en la mentira una forma de protegerse. Por ejemplo, si notan que sus madres son rígidas acerca de repetirles que deben comer algo que no les gusta o desarrollar algún tipo de actividad, si fueron castigados por no seguir las normas, deciden mentir para que no vuelva a ocurrir.
- Cuando un niño se siente perturbado en el esquema de vida que tenía por eventos como la llegada de un hermano, muerte de un familiar, peleas de sus padres en casa, cambio de su niñera preferida, buscará llamar la atención y lo hará mucho más si nota que se siente desplazado. Apelará a la mentira para lograrlo y algunas veces se hará el enfermo, se volverá más travieso y otras usará el silencio para crear una suerte de angustia en sus tutores. Cuando le pregunten “¿qué te pasa?”, dirá que nada, pero ocultará sus sentimientos y así luchará por ser nuevamente centro de atención.
- Existen niños con predisposición innata a mentir compulsivamente y curiosamente, en muchos de los casos, uno de los progenitores o abuelos tenía tales actitudes.
- Es necesario que los niños reciban estimulación a través del cultivo del arte, música, lectura y también deporte. La combinación de estas fuentes de aprendizaje los ayudarán a tener un lenguaje no verbal más adecuado. Hay niños que van a la escuela, pero viven solo sumidos en los videojuegos, no hacen deporte y tampoco leen fuera de las lecturas que les manda el colegio.
- Un niño que cultiva la lectura tendrá mayor posibilidad de hacer crecer su lenguaje,

podrá vocabular mejor y se expresará de manera más asertiva. Desde contarle pequeñas historias con valores, hasta llevarlo al teatro, cine y conciertos en vivo de músicos son necesarios para que los pequeños identifiquen la importancia de saber comunicar.

2. Lenguaje no verbal en adolescentes

Los adolescentes expresan sus emociones con más conocimiento acerca del impacto de las palabras, postura y mirada. Viven inmersos en ambientes específicos (por injerencia de los padres) o porque han logrado hasta elegir algunos tipos de actividades que más les gusta.

Sin embargo, comienzan a experimentar la necesidad de competir con otros, además de que surgen las primeras reacciones afectivas hacia el sexo opuesto, amores platónicos, ilusiones y, en tiempos modernos, relaciones afectivas a edades más tempranas.

En la época de nuestros abuelos no se veía tanto como hoy que adolescentes de doce o trece años tengan “enamorados”, ni se recibía en consultorio a jovencitos con apego afectivo y depresión por problemas interpersonales afectivos.

Por otro lado, los medios de comunicación han evolucionado y en los diversos campos artísticos, pero en especial, en la música, los adolescentes conviven con nuevos ritmos de moda como el reguetón y bailes cargados de mayor connotación erótica y sexual. Son los representantes de estos géneros musicales quienes se vuelven ídolos para los adolescentes. Veamos algunas características de estos cambios:



- Los procesos de alienación no verbal surgen para intentar “distinguirse” de los demás, sentirse líderes y elevar el ego. Cabe además resaltar que las redes sociales como Instagram, Facebook, entre otras, son vitrina de competitividad constante que los adolescentes toman para comunicar sus estados emocionales y, además, buscar verse especiales y reconocidos. En esta etapa se suele ver cambios de look variados en ellos: pintarse el pelo, cambiarse el peinado, ponerse tatuajes, mientras que otros imitan el atuendo y accesorios de sus ídolos artísticos preferidos.
- Los procesos de cortejo afectivo dan paso al coqueteo. Las chicas se preocupan más por su apariencia, por verse mejor y se sienten afligidas y deprimidas si les brota acné en el rostro. Algunas prefieren no salir si ocurre y otras se maquillan y salen igual a divertirse.
- Sin embargo, dependiendo del ambiente emocional en el que han crecido los adolescentes, la expresión de sus emociones varía. Si padecen apatía, depresión y baja autoestima y, además de ello, no se les cultivó el hecho de arreglarse y tener más cuidado con sus trajes y aspecto, esto se verá reflejado en su lenguaje no verbal. Por ello vemos adolescentes tan distintos pese a la misma edad; algunos

que usan mucho color van a la peluquería y llevan accesorios especiales, y otros solo usan colores como gris, plomo, negro, poleras largas y llevan el cabello con flequillo ocultando parte del rostro.

- Si un adolescente posee autoestima baja, tiene mayores problemas para comunicarse en todo sentido, porque no maneja el miedo, y en tiempos de redes sociales, optan y prefieren por chatear, les resulta más sencillo que interactuar cara a cara. Esto constituye con el tiempo algo perjudicial cuando los adolescentes pasan a la juventud y estudian carreras profesionales, porque carecen de habilidades blandas importantes como saber hablar en público, ser empáticos, persuasivos, siendo aquellos que hablan con monosílabos, mayores muletillas y elaboran oraciones más confusas quienes tienen menos posibilidades de hallar plazas en empresas o instituciones importantes, así tengan un cartón profesional que acredite que fueron a la universidad.
- La competitividad se instala en el colectivo donde se desempeña el ser humano en general, pero es en la adolescencia donde existen las mayores exigencias de presión social que si los mismos no poseen entrenamiento emocional, se ven vulnerables y pasarán a obsesionarse con ciertos temas.

  Por ejemplo, en el afán de llamar la atención y por el auge del culto al cuerpo, las exigencias de verse bello y desarrollar liderazgo social, millones de adolescentes colocan fotos en redes sociales donde todo el tiempo realizan muecas y poses particulares. Es frecuente ver fotos de rostros de adolescentes en poses coquetas en la playa o tomando el celular en una mano y teniendo detrás a un espejo. Son ángulos de fotografía que se han masificado y convertido en moda masiva.
- Las chicas intentan presumir de su aspecto físico, algunas dando la imagen de niñas tiernas y dulces, mientras que otras buscan “erotizar” y aplican expresiones en el rostro de chicas malas, rebeldes, unidos a un atuendo de colores más oscuros e incluso de tipo masculino.
- Las adolescentes que no se sienten lindas apelan en muchos casos a colocar fotos de perfil de dibujos, animes u otro motivo que no involucre mostrarse, porque temen a la crítica y el rechazo, y otras apelan a los retoques de fotografía en los programas de edición que tienen los teléfonos celulares modernos.
- Los varones adolescentes también apelan a redes sociales para socializar, pero pasan mayor tiempo usando juegos de video con los amigos; mientras que los que hacen más deporte y cultivan algún arte, lo hacen porque en la familia se los han inculcado y el colegio también se los exige. Y los que son fanáticos de los llamados “youtubers” (personas que crean videos con monólogos sobre diversos temas para convertirse en populares) o de ídolos musicales, los pasan a imitar en tonos de voz (paralenguaje).

  He observado casos en los cuales existen hoy adolescentes que no poseen un acento específico. Algunos utilizan anglicismos (mezcla de frases de inglés con español); otros, frases y muletillas de México (como “no manches”); y algunos que proceden de barrios populosos, o forman parte de grupos rebeldes de barrio, se

expresan en tonos toscos para intentar infundir respeto y temor.



- El uso de muletillas (expresiones específicas) que se utilizan como previas a una idea o respuesta dentro de la elaboración de una oración va en aumento y se refleja en el lenguaje verbal de jóvenes y adolescentes.

  Como ejemplo, la madre de Julia le pregunta: “Hija, ¿qué carrera te gusta más?”. Julia contesta: “Uy, ma, en verdad no estoy segura. Como que a veces pienso que quiero ser abogada como tú, pero otras no sé; fácil es mejor estudiar arte, porque me gusta dibujar”.



  Las muletillas más usadas en el Perú por parte de adolescentes, jóvenes y adultos son “en verdad”, “tipo que”, “a lo que”, “alucina”, “¿en serio?”, “fácil”, “como que”, etc. Lo interesante es que al expresar tales muletillas para armar la oración, el tono de voz es particular, se eleva más y la voz se distorsiona, y así le dan énfasis a las muletillas usadas. Así, ese aire moderno y rebelde que pretenden mostrar se ha vuelto parte del colectivo social. También surgen gestos en el rostro más acentuados: abrir más la boca cuando se suelta la muletilla, los ojos y menear la cabeza al compás de tales expresiones; nada es auténtico en estos grupos, pareciera que todo el tiempo actúan para llamar la atención.



  Y si los adolescentes y jóvenes crecen sin leer y lograr identidad, el uso de un lenguaje pobre, poco claro y sin capacidad para fundamentar y persuadir les genera limitaciones para conseguir empleos importantes. Por ello, hoy existen más cursos de redacción, oratoria y exposición de impacto, para que así este grupo de personas logren “educar” aquello que necesitan para comunicarse de manera más clara, profunda y eficiente.
- Los adolescentes mienten con mayor frecuencia para evadir la sanción, reglas impuestas por los padres y también por intolerancia a la frustración, mal manejo de la ira, miedo y existen, claro está, grupos de adolescentes que poseen personalidades manipuladoras y padecen de mitomanía.
- Ante el uso de nuevas tecnologías sin guía, los casos de ludopatía van en aumento. Como toda adicción, presenta síntomas como apatía, postergación de metas, cambios de humor, intolerancia, y mentir constantemente para no reconocer errores y evitar el castigo.

15



EL LENGUAJE NO VERBAL DE LOS MANIPULADORES

Los mil rostros, disfraces y estrategias de un alma sin luz dañan lo que tocan y son prueba de fe para los hombres limpios de corazón.

Una persona manipuladora es aquella que necesita sentir control bajo todo lo que gira a su alrededor y carece de escrúpulos para utilizar estrategias eficientes para conseguir su voluntad. Tiene escasa tolerancia a la frustración, ego elevado y, en el fondo, siente profunda inseguridad, miedo al rechazo y al ridículo, pero su egoísmo consciente lo lleva a ser como un mago que saca cada día de un sombrero nuevas sorpresas y recursos para sentir que el poder es suyo.

Suelen carecer de principios morales y valores esenciales, porque muchos de ellos crecieron observando a uno de sus progenitores o a los dos mentir y manipular para conseguir objetivos. Al vivir bajo espacios donde no podían ser ellos mismos, hallaron en la manipulación un puente para llegar a sus objetivos. Son competitivos, con necesidad casi adictiva de complacer al ego, se imponen retos emocionales para sentirse superiores, tener control y así ocultar la baja autoestima e inseguridad constante que los acompaña, por miedo al rechazo, abandono y a no ser centro de atención.

Las personas manipuladoras están en todas partes: amistades, familia, trabajo, pareja, etc., y muchas veces consiguen lo que quieren y desaparecen de la vida y círculo de sus víctimas.

Manipular implica falsear la verdad, ocultar información y ser ambiguo para con estrategias convencer a los demás. Si bien existen actitudes de manipulación para objetivos loables (convencer a alguien de que no se suicide o cometa un acto violento, y a esto se le denomina persuasión), existen manipuladores cuyos objetivos son perversos y es donde el término “manipular” cobra fuerza y corresponde reconocer.

Tipos de manipulación

- ***Apelar a la gratitud para pedir un pequeño favor***: Radica en que alguien a quien se le tiene estima y agradecimiento, porque tuvo algún gesto noble y fue considerado, utilice este tipo de conexión para, más adelante, en una suerte de trueque emocional, solicite un favor a la persona que ayudó. Sin embargo, ese

favor es de naturaleza incorrecta, pero para quien se siente comprometido a corresponder el pedido, muchas veces no es así o no se da cuenta de la dimensión de lo que le piden hasta que más adelante surgen consecuencias lamentables.

Como ejemplo, una profesional equis solicita a un amigo que considera le debe favores que investigue las innovaciones de trabajo de su colega en otro consultorio. Quien recibe el pedido de favor puede pensar que se trata de competitividad profesional, pero luego le piden que investigue más cosas, hasta las de tipo personal (vida privada), y esto sin duda constituye un reglaje y acoso camuflado que la víctima puede o no detectar si es observador.

El lenguaje corporal del manipulador posee las siguientes características: paralenguaje (tono de voz) suave, frases cortas, cabeza ladeada y siempre expresiones como las siguientes: “No vayas a pensar que te pido esto por algo malo”, “Yo solo quiero saber algo específico, pero no deseo comprometerte”. Y mientras dice estas cosas, la mirada a los ojos de su interlocutor es fija, pero la mirada va hacia arriba, para luego bajarla y agachar un poco la cabeza (demostrando pena, vergüenza y hacerse el indefenso): “Recurro a ti, porque sé de tu nobleza y no confío en alguien más; sé que me vas a entender”.

El manipulador construye oraciones donde aparecen adjetivos calificativos de halago hacia quien desea manipular, además de frases de enganche que comunican un “me lo debes”, “como yo te ayudé a ti”, y así lo siente quien escucha tal pedido.

Pondremos otro ejemplo: Ramón es un médico manipulador y corrupto, atiende pacientes en salud mental y algunos de ellos con males como adicciones, manías y estados esquizoides. Sin que en su centro de labores lo sepan, posee fijación por los chats en redes sociales y, como es casado, crea incontables cuentas con nombres extraños. Además de ello, ha seleccionado una cantidad considerable de expacientes y pacientes para que le administren algunas cuentas y, de este modo, por las noches escribe a mujeres de diversos lados del mundo, desarrollando así fantasías amorosas, porque su necesidad de conquistar y elevar el ego es enfermiza.

Sus expacientes manipulados le tienen cariño, aprecio, gratitud, y a cambio les regala medicinas y a otros les paga algo para investigar todo lo que a él no le da tiempo de las mujeres que desea acosar.

Apelar a la violencia psicológica e infundir temor: Algunos manipuladores han elegido demostrar autoritarismo sin capacidad de escucha ni negociación, y el lenguaje corporal que ejercen tiene por propósito “un deseo: que se haga mi voluntad o, de lo contrario, serás castigado”.

Como ejemplo, en una empresa distribuidora de alimentos, Carmela Patricia es jefa del área de Recursos Humanos y tiene serios complejos de apariencia, porque desde niña fue víctima de mofas al tener nariz prominente y ser, además, bajita. Y hoy parece que desata toda su ira y frustración sobre las chicas más agraciadas de la empresa, a quienes cada día intenta infundirles más miedo para que ellas trabajen más tiempo y salgan más tarde.



Carmela pasea por diversas áreas de la empresa, y en tono elevado y con mirada fija y déspota le dice a cada mujer guapa que observa frases como: “Quiero en mi oficina antes de mediodía el reporte de desempeño de toda tu área, pero con detalles, porque lo que entregaste la semana pasada ya te comenté que lo he tenido que rehacer, estaba mal escrito; pero esta vez lo debes hacer tú, porque el gerente general lo exige” (y vuelve a mirar fijo, pero esta vez los ojos suben y bajan, en señal de desprecio y futura sanción).

A menudo los manipuladores violentos a nivel psicológico apelan al silencio, caminar con prisa y le dan más énfasis a las pisadas para intimidar a quienes quieren manipular y maltratar. No miran a los ojos directamente, poseen cambios de voz, pero responden a las personas que aparecen en escena para que no puedan descubrirlos.

- ***Apelar a la bondad y regalos para lograr acercamientos indebidos***: Es lo que suelen hacer los pedófilos con los niños, a los que intentan conquistar con obsequios, tratándolos con ternura, frases de mimo, para luego lograr acercamiento e inventarles que jugarán algo especial, cuando en realidad están abusando de ellos.

  El paralenguaje (tono de voz) se caracteriza por ser suave y delicado. Dentro de la construcción de las oraciones priman los adjetivos calificativos como: “Alguien especial como tú”, “Me encanta verte sonreír y que seas feliz”, “Este obsequio solo es un detalle para lo mucho más que mereces”. Por otro lado, la mirada es clave, porque se puede apreciar cómo quien manipula sube y baja la mirada con suavidad, con leve sonrisa, ya que está analizando si su estrategia tuvo éxito, y su columna se inclina siempre hacia adelante (más cerca de quien pretende manipular).

  Se observan también casos donde docentes carente de escrúpulos y ética ofrecen una serie de ventajas sobre las calificaciones a sus alumnas para luego seducirlas. El trueque beneficio-silencio es implícito, pero si la víctima pretende defenderse, las amenazas sobre cerrarles puertas a nivel académico se hacen realidad. A menudo, tales personajes poseen una imagen pública de prestigio y respeto, pero la doble moral es parte de sus días.
- ***Apelar al chantaje emocional***: Lo hacen incluso muchos hijos manipuladores con sus padres, y si bien una cosa es persuadirlos con cariño, mimos y frases lindas para lograr permisos de salidas, paseos o acudir a fiestas, la manipulación surge cuando intentan chantajear a sus padres para que callen algo incorrecto que harán o les den dinero para algo incorrecto.

  Por ejemplo, Julio está sacando bajas calificaciones en la universidad, porque a veces falta a clases y pasa más tiempo del debido con su enamorada. Desde pequeño observó cómo sus padres peleaban; y si bien su padre fue infiel, él observó cómo su madre decidió vengarse y hacer lo mismo (pese a que llevaron terapia de pareja). Para todo el entorno, ellos sanaron su relación.

Sin embargo, Juan sabe que su madre aún es infiel, que se ha enamorado de su amante. Y cuando falta a clases y su madre se entera de las bajas notas, él le dice a solas: “Mamita, tú sabes cómo es cuando uno se enamora” (y la mira fijo, con mueca de lado en la boca), y continúa: “Yo pasaré ese curso, esa clase no era importante, mamita. Yo sé que guardarás el secreto, como yo te guardo lo que me pidas”. Y en ocultar esta mentira hay una suerte de pacto macabro manipulador que el hijo impone a su madre, quien dependiente afectiva y deshonesta, calla y acepta la manipulación para no ser descubierta ante su esposo.

- ***Fingir ser la víctima***: Es muy frecuente en personas que buscan dar lástima para conseguir favores, beneficios específicos. Se caracteriza porque el discurso de quien manipula cuenta una historia exagerada y falsa de lo que vive o ha vivido.

  Por ejemplo, Julieta es secretaria en una compañía importante, pero desde pequeña lo tuvo todo. Su situación financiera declinó cuando se casó con un hombre que es ocioso y trabaja poco, porque la manipula y con sus versiones le hace creer que no consigue trabajo pronto.

  Sin embargo, Julieta siempre ha vivido ocultando a los demás la buena vida que ha tenido gracias a sus padres, expresando en su trabajo frases como las siguientes: “A mí nadie me da nada, yo trabajo desde chica. Con lo que gano, todo se me va en mi hijo pequeño, por eso no puedo tener una computadora moderna para trabajar mejor en casa”. Y mientras dice esto, con voz baja, agacha la cabeza, como si fuese una niña castigada, pero sus dedos realizan gestos patógrafos que delatan su mentira. Sus dedos se entrelazan por momentos, para luego rascarse los mismos con casi desesperación y menear la cabeza para ambos lados si se le preguntan detalles.

  La estrategia de Julieta en el trabajo es ser súper amable, más que eficiente, demostrar ternura y contar lo dura que es la vida y cómo todo es tan caro. Y así hay gente que le cree y por lástima le regala cosas nuevas para su hijo y para ella. Por otro lado, Julieta siempre busca acercarse mucho a personas de poder en todo ámbito y no le importa que crean que es inferior, pero fuera de labores, por su barrio, se muestra como la señora con poder económico y acude a espectáculos y lugares costosos, se endeuda en asuntos banales y lo oculta, porque en su mente fingir ser víctima trae ventajas.

- ***Desprestigiar al mejor para vencer***: Este tipo de manipuladores posee elevado narcicismo, parece que trabaja mucho, pero en realidad no es así. Generalmente consiguió un buen puesto por la venia y apoyo de algún buen contacto o padrino que, tras tenerle simpatía, le brindó su confianza y lo ubicó en un puesto importante.

  Sin embargo, la inseguridad que los acompaña, porque se saben procrastinadores, lentos para tomar decisiones y sin liderazgo, los agobia. Si llega a la empresa alguien realmente exitoso, talentoso y eficiente, la mezcla de miedo, envidia y competitividad los llevará a manipular a todo el grupo que les rodea. Para lograrlo, comenzará a criticar a esa nueva persona a sus espaldas para desprestigiarlo y soltar diversas versiones sobre lo que dijo será la constante.

Para identificar a estos personajes, siempre hay que cotejar lo que le dijo a uno y a otra persona, porque se basará en frases como: “Yo no sé qué se cree este fulano para hablar tan mal de tus reportes, si solo lo has ayudado, pero no le digas que te he contado, espera un tiempo más para ver qué trama”. Y así, esas falsas verdades llegan a toda el área y lo ha logrado, el grupo le hará la guerra al talentoso, hasta que lo harte y decida irse.

- ***Apelar a la culpa y creencias***: Los manipuladores son especialistas en identificar los puntos débiles de quienes desean manipular y suelen usar argumentos bien estructurados para lograr sus objetivos.

  Por ejemplo, Inés lleva varios años de casada, aunque su esposo se casó cuando ella notó que no quería algo serio y decidió embarazarse adrede para retenerlo. Ha pasado el tiempo, él le ha sido infiel varias veces, discuten mucho por los celos de ella, y ante los demás, el lenguaje corporal denota que no existe conexión emocional entre ellos. Sin embargo, ella también le ha sido infiel, no lo ama, pero está frustrada y ha decidido vengarse de su desamor, de que jamás la amará.

  Cuando ante tanta discusión, él manifiesta que se va de casa o lo hace por días a casa de sus padres, ella le expresa con tono de voz lastimera, rabia y lágrimas en los ojos: “No piensas en nuestros hijos, crecerán con la figura de un hogar roto. Debemos luchar por nuestro hogar, porque nos casamos ante Dios y eso es algo que se debe respetar, pero tú no me oyes, no pones de tu parte; yo sé que fallo, pero me haces enfadar siempre con tu actitud y no quiero que mis hijos vean que es natural separarse y no valoren algún día a sus parejas. Cuando te vas, los chicos sufren mucho, no pueden dormir y ya no sé cómo explicarles las cosas; están sufriendo sin merecerlo, eres malo, porque solo piensas en ti mismo y no nos amas”.

  Inés repite argumentos como este a su esposo, a veces en tonos bajitos y lastimeros y otras, alterada y termina por tirar la puerta de la calle para irse al parque o cerca de casa. Y así, pese a que sabe que la relación afectiva está rota, jamás lo aceptará, pero usa la manipulación para poder lidiar con la baja tolerancia a la frustración, ansiedad y conducta adictiva que la acompaña. No soporta la idea de que los demás hablen mal de ella y mucho menos que su esposo logre rehacer su vida con otra persona, porque significaría aceptar lo que ella sabe, que jamás la amo.

  Los manipuladores se pueden reconocer, porque poseen mirada inquieta, siempre alerta, en especial ante personas con capacidades intelectuales y con la habilidad de detectar su proceder negativo. Poseen pocos amigos cercanos y no les importa cultivar la amistad si no les conviene.

  Los manipuladores poseen baja autoestima en la apariencia, lo profesional o lo afectivo, o todos juntos, y han hecho del miedo al rechazo un detonante para justificar el proceder que los acompaña, donde siempre se sienten como pequeños heridos, desplazados. No soportan sentir el abandono y mucho menos el olvido; suelen ser obsesivos.

16



LOS CAMBIOS DRÁSTICOS EN EL LENGUAJE CORPORAL

Había sufrido tanto, tanto, que solo así comprendió que fue creado para ser buena persona.

Conocerse a sí mismo, recibir las emociones y saber manejarlas es parte de la madurez emocional. Sin embargo, tal faena no es sencilla y el proceso puede ser doloroso cuando el entorno y las condiciones de vida de las personas no son las más adecuadas.

Cada quien crece en un ambiente específico, con progenitores o sin ellos, se alimenta de maneras específicas y la carga genética también resulta esencial para el desarrollo del lenguaje corporal. Y dependiendo del nivel de cultura que alcance, grupos sociales que integre o no, creencias y decisiones sobre su estilo de vida, cada quien se enfrenta al proceso de madurez con lo que lleva por dentro, con sus temores más grandes, dones y talentos.

Existen además vivencias que generan un cambio rotundo dentro de la personalidad, para bien o para mal, las cuales marcan la vida de una persona y muchas veces se requiere de ayuda terapéutica para sanar las huellas de traumas, dolor inmerecido y situaciones inesperadas como la pérdida repentina de los seres queridos.

Es entonces que el lenguaje corporal varía de modo drástico, al punto de que dejamos de reconocer a alguien que creíamos conocer perfectamente.

1. Sobre dolor, depresión y apatía

Siempre he observado que el dolor ennoblece, encanalla o amarga, pero jamás pasa sin dejar huellas y enseñanzas. Y si el ser humano posterga aprender a manejar tales sentimientos, donde la frustración, miedo, desesperanza, angustia e impotencia se juntan, el dolor cobrará un sitial que se reflejará por completo en el lenguaje corporal.

Mucha gente que no recibe tratamiento por duelo, ingresa a estados depresivos y nerviosos que los vuelve irreconocibles en pocas semanas.

Por ejemplo, Elena siempre fue ansiosa, pero la situación aumentó cuando descubrió que su esposo le era infiel y se divorciaron. Pasaron los años y, en apariencia, lo había superado, porque consiguió otra pareja y su trabajo era exitoso. Sin embargo, hace un año, su exesposo la volvió a llamar para contarle que le habían

detectado un cáncer terminal, le pidió perdón nuevamente por haberle fallado y, de la impresión, Elena ha enfermado de modo considerable. Le cuesta expresarse, porque se olvida las palabras, tartamudea por momentos, el paralenguaje (tono de voz) es más bajito y su mirada se pierde en el vacío. A nivel proxemia, camina distraída, le cuesta tener claro la ubicación de las calles y, cuando está sentada, se saca con las uñas parte de las cutículas de los dedos.

En su visita al neurólogo, tras exámenes especiales, le han detectado atrofia en el lóbulo frontal y parietal del cerebro. Según los especialistas que la tratan, podría estar cayendo en el brote galopante de la demencia.

Durante la consulta de coach emocional, ella cuenta lentamente que vive angustiada por no volver a verlo, porque teme que muera y no poder despedirse. Ella jamás tuvo claro por qué la engañó, nunca lo aceptó y que se casara con otra persona a los meses fue durísimo. La dependencia afectiva la mantiene prisionera emocionalmente y, con el paso del tiempo, el dolor y la frustración han terminado por alejarla de la realidad. Ya no sonríe, se arregla poco y tiene más ganas de dormir, llora con más facilidad y, por momentos, un miedo intenso a la fatalidad la visita, teniendo casi siempre la cabeza gacha y el caminar sin estabilidad.

Existen etapas en las que las personas pasan pruebas de fe, dolor inmerecido o lecciones de vida por el mal proceder que se reflejan luego en el lenguaje corporal. Algunos de ellos son los siguientes:

- Existen quienes no soportan el rechazo, poseen apego a otra persona y si dejan de verla, adelgazan de modo considerable, se les cae el cabello, la vellosidad de las cejas, el tono de voz se vuelve más lento y bajo de lo normal, los brazos gesticulan menos, se desplazan menos en las reuniones, salen menos de casa, usan colores menos alegres y les cuesta concentrarse.
- Las personas que han pasado maltrato físico en la infancia u otra etapa, violaciones, secuestros o han observado algo trágico y violento, generan un trauma que debe ser tratado a tiempo. Y cuando no lo hacen, pueden volverse más introvertidos, tener problemas para elaborar oraciones largas de modo coherente, caminan con menos seguridad y son más susceptibles ante diversos comentarios y situaciones, trayendo esto como consecuencia problemas en sus relaciones interpersonales y el área profesional.
- Los niños que son víctimas de maltrato físico, emocional y todo tipo de abuso se suelen retraer, caminar con la cabeza gacha, se niegan a que los arreglen, se peinan poco y, en ocasiones, se orinan en la cama hasta pasados los siete años. Muchos de ellos también se comen las uñas, no quieren escuchar ni hablar con nadie y se refugian en ver televisión por horas u otro tipo de entretenimiento audiovisual, eligiendo contestar a los llamados de los padres o tutores con monosílabos y sin entusiasmo.
- Las personas que consumen drogas y poseen otro tipo de adicciones pasan por frecuentes cuadros depresivos y de ansiedad, esos donde la mezcla de tristeza, ira, instantes de violencia y desesperación los acompañan. Se les aprecia

descuidados en el arreglo personal, con cuadros de manías en las manos y piernas (necesidad de jugar más con los dedos), tono de voz cambiante según los ciclos de humor, y con elaboración de discursos falaces, siempre con versiones distintas, porque a veces ni recuerdan lo que han dicho en primera instancia.



- Los cambios ambientales, emigrar y variar por completo la forma de vida de una persona también se verán reflejados en su salud y, por ende, en su lenguaje corporal. Si dicho cambio le resulta positivo, la producción de dopamina y serotonina (responsables de sentirse sin depresión) aumentarán y tendrán más ganas de expresar sus emociones, esmerarse en el atuendo, hablar con más claridad y tener deseos de disfrutar de una buena charla; mientras que si el cambio le resulta desfavorable, ocurrirá todo lo opuesto y la persona caerá en depresión, desesperación y los cambios de humor harán que su tono, forma y maneras de expresarse también varíen.

2. El amor que enferma

Las personas que presentan severos cuadros de dependencia afectiva poseen más problemas para ser constantes en sus metas, concentrarse y los cuadros de ansiedad, depresión, ira y crisis de impulsividad que los acompañan se reflejan en su lenguaje corporal.

Las pacientes de dependencia afectiva que he tenido en consultorio consumen más dulce cuando pasan rupturas, de preferencia chocolate y lo toman entre las manos con desesperación y se agitan más. En la espera desesperada de si regresarán o no con la pareja, hablan más rápido, no se fijan bien en qué colores combinan, se olvidan las cosas y, según sus cambios de humor y estrategias obsesivas para volver a ver a la persona que no les conviene, hasta teatrizan tonos de voz para verse más sexys. Nada es estable ni perdurable en estados de crisis por dependencia afectiva y tampoco lo es el lenguaje corporal.

Las personas con baja autoestima, que temen profundamente el hecho de quedarse solos y sin pareja, no controlan determinadas emociones. En su afán de ser reconocidos, tener control y satisfacer la posesividad que los acompañan, no son auténticos, cambian siempre en la forma de arreglarse, hablar y hasta en sus aficiones, pero no porque cultivan algo especial o lo aprendan, sino porque lo toman como estrategias para poder conseguir pareja estable y llegar a formar el hogar que tanto anhelan. Si bien es excelente que cada quien se esmere en verse bien, cuando en el lenguaje corporal se aprecia teatrización y disfuerzo, se ve afectada la vida laboral y las relaciones interpersonales.

Las personas que tocan fondo por depresión ante relaciones afectivas rotas o peleas, se descontrolan por completo y algunos no quieren ni salir de casa, mucho

menos tienen ganas de estudiar o trabajar; pierden la voluntad, la fe en sí mismos y solo con ayuda terapéutica salen de este ciclo.

3. Violencia, venganza, ira y odio

La rabia y frustración que tiene un ser humano lo conducen a tomar decisiones equivocadas y si no se controlan los impulsos, el lenguaje corporal también lo refleja.

Por ejemplo, elevados porcentajes de varones que engañaron a sus parejas y esposas se arrepintieron y decidieron juntos luchar por la relación afirman que, en realidad, sus parejas jamás los perdonaron y que cambiaron radicalmente con ellos. Nunca fueron las mismas.

Rodrigo comenta en consulta lo siguiente: “Antes de casarme, fui infiel a mi esposa porque peleábamos mucho; ella es imponente y me sentía solo, me porté mal; ella me descubrió y me arrepentí de corazón porque la amaba. Me dijo que me perdonaba, nos casamos de inmediato, pero desde entonces es una mujer que no conozco. Si la llamo por teléfono me contesta feo o me habla apurada, no me dice nada cariñoso y, si lo hago yo, se queda muda y me cambia de tema. Cuando estamos en la calle y la abrazo, se suelta pronto y me dice que tiene calor; me hace sentir que no desea que noten que es mi esposa. Eso sí, ha cambiado de apariencia, se puso más linda, cambió de look y yo creo que puede gustarle otro hombre y me muero de los celos, pero aún no he descubierto nada. Frente a sus padres habla más bajito, me atiende mejor y deja que hasta la acaricie; tal vez solo quería casarse y guardar las apariencias, pero yo siento que ya no me ama, nada de lo que hago le gusta, me lo critica y las muecas de su cara las conozco. No quiero pelear, pero estoy agotado y me siento solo estando casado.

Como vemos en el ejemplo, al parecer, la esposa de Rodrigo no solo no lo perdona, se está vengando de él. Su paralenguaje (tono de voz), postura, proxemia (distancia hacia con él) y discurso ha cambiado, está plagado de gestos donde el rechazo y rencor son evidentes; nunca perdonó, mucho menos olvidó. Y como ella, millones de personas cambian por dentro y en su forma de comunicarse lo demuestran, no vuelven a ser los mismos si así lo deciden.

Existen personas de temperamento agresivo, violento y en ello también intervienen asuntos genéticos y depende del entorno donde se hayan criado. Mientras que otras, por cultivo (aprender y observar), se alienaron y adaptaron al estilo de vida y costumbres de determinados grupos, como les ocurre a muchos jóvenes que, en su momento, decidieron formar parte de bandas denominadas “pandillas”, las cuales operan con violencia y la competitividad de los líderes es parte del reconocimiento para el ego que persiguen. Así vemos gente con el mentón levantado, manos casi siempre formando un puño cerrado, muecas de fastidio al saludar en el rostro y tono de voz amenazante (firme, tosco y hostil), que nos cuentan que van listos para atacar si fuese necesario.

4. Conciencia, perder, enfermedad y renovación

Observar y tener que asumir las consecuencias de los errores conscientes es sin duda uno de los caminos para madurar más dolorosos y menos recomendables. Implica muchas veces perder la confianza absoluta de la gente que más se quiere, perder credibilidad en todos los sentidos y sentirse impotente para poder resarcir las faltas, porque a veces el tiempo pasó y es tarde. Desde pequeños escuchamos frases y refranes usados por las abuelas que decían: “Quien mal anda, mal acaba”, “Dime con quién andas y te diré quién eres”, “Hay puertas que no debes abrir, porque no sabes si podrás volver”, siendo en todas ellas el mensaje claro: “Hacer conciencia”.

Sin embargo, ser consciente de la diferencia entre lo bueno y malo es relativo para gente que posee creencias particulares, que ha preferido crear sus propias verdades. Y solo con el tiempo y las consecuencias mencionadas se activa en ellos esa “conciencia” que viene y nace del respeto a sí mismo y a los demás.

Es entonces que tras hacer daño y cometer errores recurrentes, la culpa se activa y todo cambia por dentro, no se vuelve a ser la misma persona. Algunas veces la conciencia surge tras desarrollar una enfermedad, quizá porque el miedo lleva a quienes sufren por algo desconocido hacia una muerte inesperada y los hace acercarse a la fe, sostén vital de quienes han cultivado la espiritualidad, esa donde los valores esenciales por convicción como el respeto, honestidad, valor, justicia, solidaridad, y todo aquello que se desprende del amor, impulsan al ser humano a convertir cada día en un asunto de gratitud por existir.

Por ejemplo, Max ha llevado una vida desordenada. Gastar dinero en diversiones de modo exagerado cuando ya se había casado hicieron que descuide por completo la comunicación con sus hijos y su pareja. Fue infiel, tenía apego al alcohol y su nivel de ego elevado salía siempre para defenderse de modo agresivo con frases y actitudes ante los demás. No supo escuchar, no quiso tomar terapia, dejó el tiempo correr y, con los años, sus hijos crecieron, se fueron de casa y evitaban estar a su lado.

Presumía de ser un gran deportista, pero poco a poco las noches de juerga iban cobrando factura y hasta su esposa le daba la espalda, le pidió el divorcio. Max había despilfarrado los ahorros de la pareja con mentiras hacia esta y perdió, por embargo, una de las propiedades que alquilaban. Nadie confiaba más en él. Se vio perdido y solo.

Años después, cuando rozaba los sesenta años, le detectaron cáncer. No entendía cómo era posible si presumía de comer sano, hacer deporte con horarios y enseñar a sus hijos a respirar siempre que los veía. Irónicamente, sus vías respiratorias eran las afectadas por el mal que lo llevaría a la muerte.

A los pocos días de conocer el diagnóstico, Max parecía otra persona. Estaba aterrado, no le decía a su familia, pero caminaba mucho rato por la playa y lloraba como un niño, reviviendo en su mente cada uno de los reclamos que le habían hecho. Decidió entonces acudir a consulta.

Al recibirlo, apareció frente a mí con un gorro de tela para cubrir los primeros embates de la quimioterapia. Me observó con ojos que parecían haber llorado, tenía la cabeza gacha, la columna inclinada hacia adelante, la voz suave y delicada. Me contó su historia y se desahogó: “Yo me creía el mejor de todos en la empresa, yo presumía

de mi casa, mis logros, mis hijos y mi guapísima mujer, pero el ego me dominó, los complejos idiotas, porque cuando fui chiquito se burlaban de mí en el colegio por ser de piel más oscura que los demás. Quise demostrar a todos que yo podía llegar lejos, pero me olvidé de Dios; eso me decía mi madre, que se me fue hace dos años. Me olvidé de que lo tenía todo y ahora no tengo nada, porque en la casa que me quedo estoy solo y mis hijos me tienen lástima, pero veo en sus ojos el reproche. He tenido que dejar el trabajo y estoy apelando al cariño de mis exjefes, pero no podrán ayudarme siempre. Me estoy muriendo y no tengo tiempo para reparar todo el daño que hice".

Max tomó la fe como bastión, ingresó a un grupo de oración y su lenguaje corporal cambió drásticamente. Pese a estar enfermo, su sonrisa pasó a reflejar aceptación y paz; bromeaba mucho sobre la muerte, el karma y contaba situaciones graciosas de modo casi gráfico (gesticulaba casi como en acordes de una canción). Su voz se volvió más dulce, en sus ojos la tristeza se había vestido de consejo para los demás, de resignación para servir y en gratitud por cada día que seguía vivo. Logró pedir perdón, acercarse a su familia, hacer un pequeño viaje con todos ellos, el más memorable quizá, porque estaba lúcido, destilaba chispa y todo lo que había leído y aprendido en el tiempo que combatía la enfermedad, lo compartió con ellos, dejándoles el mensaje de que todos podemos ser distintos, pero que es mejor opción caminar cada día bajo el camino correcto, ese donde el amor real lo rige todo.

Como Max, otras personas hacen conciencia en diversos aspectos de sus vidas y deciden renovarse, ser mejores para sí mismos y para los demás. Mas nunca es sencillo sin cultivarse a través de la lectura, escuchar gente sabia, acudir a terapia si es necesario y querer reconocer las emociones que no se manejan y dominan la mente.

5. Comprensión, gratitud, generosidad y compasión



Qué doloroso resulta ver que, cuando pasan los años, alguien que queremos mucho va perdiendo la lucidez por edad avanzada o, peor aún, porque le ha brotado una dura enfermedad que va deteriorando su capacidad de comunicarse y desplazarse de modo saludable.

Demencia senil, párkinson, sordera, esclerosis, ceguera, insuficiencia renal, cáncer, etc., son algunas de las frecuentes enfermedades que aquejan a las personas cuando el tramo de la vida se acorta y, sorpresivamente, a quienes prematuramente se van de las tierras de paso sin poderlo entender.



Cómo cambia entonces el lenguaje corporal, pero el alma, lo que se lleva por dentro, resiste con el amor, ese que encuentra modos y maneras hermosas para comunicarse hasta el final. Y paso a contarles mi propia experiencia.

Mis dos abuelas, paterna y materna, fueron longevas. La primera falleció poco antes de cumplir noventa y cinco años, y pocos años antes desarrolló párkinson; mientras que mi abuela materna falleció a los noventa y cinco

años y seis meses cumplidos. Tuve entonces la dicha y bendición de disfrutar de ellas lo más que pude.

Parte de mi interés en estudiar el lenguaje corporal se acrecentó cuando mi abuela paterna, llamada Rosa, empezó a desarrollar los primeros síntomas del párkinson. Su voz fue haciéndose más bajita y su mirada pasó a cubrirse de un velo de tristeza; no podía charlar como antes, sus manos temblaban por ratos y sus brazos dejaron de hacer gestos ilustradores. Pero a través de suspiros, exhalaciones y leves sonrisas, ella siempre hacía esfuerzos por comunicarse.

Cuando iba a visitarla, lo cual era muy frecuente, me sentaba a su lado, le contaba cómo me había ido en el día y si me había pasado algo bueno; ella sonreía, le brillaban los ojos y me apretaba una mano con dulzura y muy bajito me decía: “Qué bueno, hijita linda”. Pasaron los meses y le costaba abrir los ojos; pero, para estimularla, le hacía bromas, le contaba cosas chistosas y, de pronto, como si estuviese asustada, abría los ojos por completo de asombro, para volverlos a cerrar. Era nuestra forma de comunicarnos.

Cuando no quería comer algo, giraba la cabeza hacia el lado izquierdo, y cuando ya no podía mover mucho las manitos, sus dedos daban golpecitos sobre las manos de quien se acercase. Resultaba impresionante observarla si me ponía a rezar para ella cerquita de sus oídos; podía escucharme perfectamente, respiraba suavemente y su rostro reflejaba alivio, conformidad y paz. Y apenas llegaba a visitarla, ella sonreía muy levemente, no abría los ojos, pero mientras la abrazaba y decía frases cariñosas, su cabecita se ladeaba. Me esperaba por las tardes o las noches, cuando salía de dictar clases en la universidad. Iba caminando, quedaba muy cerca de su casa

Y es que este tipo de enfermedades van minando la capacidad del ser humano de comunicarse en su máximo potencial, pero a través de la cronemia (tiempo en que tarda alguien al tocarte), exhalaciones, mirada, ritmo, velocidad de la voz y el tono, así como la posición de la columna y los pies, podemos interpretar lo que necesita el alma de nuestros seres amados que llegan a la vejez, pasan enfermedades y pruebas de fe.

Mi abuela Rosa jamás perdió la fe, mucho menos el entusiasmo. Parecía no querer irse de este mundo y cuando ocurrió, creo que ni ella misma lo esperaba, porque fue una tarde de abril, de un infarto, sentada en el sillón, mientras el sol ingresaba por el lindo balconcito de su departamento.

Con mi abuela Alejandrina fue todo distinto, estuvo lúcida hasta el final, fuerte como un roble, pero allí aprendí lo doloroso de las crisis emocionales que perturban la mente de un anciano. Dos años antes de que partiese, presentó terribles crisis de ideas esquizoides, ataques de pánico y llantos, los que gracias al apoyo de geriatras especialistas pudo superar, pero nada de ello hubiese sido posible sin los amorosos cuidados de mi madre, mi tía y el extraordinario equipo médico que la asistía en casa desde el rubro geriátrico.

Insomnio, gritos por la noche, llanto sin cesar y notarla indefensa como un bebé se reflejaron en todo su lenguaje. Los masajes la aliviaban, acariciarla, ponerle música instrumental y brindarle las medicinas adecuadas a su hora.

Al igual que mi abuela paterna, fui observando cómo su tono de voz iba cambiando; esta abuelita pasó a tener la voz ronca, gruesa y mantenía una memoria impresionante. Sabía de memoria qué días había ido a verla y qué días no; y cuando me acercaba, sus brazos se abrían para abrazarme y llenarme de frases hermosas, esas donde me bendecía.

Le preguntaba recetas de cocina para hacer trabajar su mente y lentamente me explicaba todo con detalles. También cantaba y se sabía de memoria trabalenguas que todos sus nietos aprendimos con ella. Pero aun en la vejez, ella era la única que podía recitarlos perfecto; a mí me daban ataques de risa y perdía el hilo del asunto.

“Quema”, “no tiene azúcar”, “no quiero”, “pon las noticias”, eran frases recurrentes. Me cuentan mis padres que si me presentaba en un programa de televisión, pese a que ella ya no veía bien con un ojo, pedía subir el volumen a tope, aplaudía y sonreía. Yo me quedaba helada cuando a sus noventa y cuatro años me decía: “Hijita, no te pongas tan seria, pareces molesta. Sonríe más en cámaras”.

Comparto estas experiencias con ustedes, porque en este mundo tan indolente, consumista y donde el amor y la gratitud parecen restar importancia, los seres queridos que nos dieron tanto merecen todas nuestras amorosas atenciones. Muchas veces hace solo falta observarlos con atención, interpretar lo que nos dicen sus corazones, lo que necesitan y apoyarlos con esmero y compromiso, porque estamos de paso, pero el amor real no se escatima y mucho menos es ingrato y egoísta.

Observen siempre cómo caminan sus progenitores, abuelos, hermanos, cómo mueven los brazos, para dónde va la mirada y entonces podrán saber aquello que les pasa, qué necesitan y dar la mano, como tantas veces lo hicieron ellos con nosotros.

6. Cambios abruptos de actitud: avisos importantes

Cuando una persona es inestable a nivel emocional, padece ansiedad, depresión u otro tipo de enfermedad de salud mental sin control adecuado o, peor aún, sin tratamiento, es cuando más atentos deben estar los familiares acerca del lenguaje no verbal, porque lograrán tomar medidas de prevención y evitar tragedias.

Veamos un ejemplo:



Luciana (la llamaré aquí así) es una joven de veinticinco años, padece depresión, dependencia afectiva y ha llevado tratamiento desde los quince años. Presentó además cuadros de desórdenes alimenticios (bulimia) y su relación con su madre es difícil, no se entienden y la elevada susceptibilidad de Luciana la lleva a buscar siempre culpables acerca de todo lo que vive.

Luciana fue a mi consulta hace un año. Desconfiaba por completo de los tratamientos, pero logré tener buena comunicación con ella. Observaba su ropa más grande de lo normal, ancha y tanto el peinado como el maquillaje, llamativo, excéntrico, buscaban no pasarla desapercibida.

Mientras me narraba los motivos de su última crisis de ansiedad y profunda depresión, sus uñas rascaban parte de sus dedos, para luego jalar con fuerza el puño

de la manga de su blusa. La miraba sutilmente, para no incomodarla, y noté que ese gesto para cubrirse ocurrió más de cinco veces en veinte minutos.

La miré con comprensión y le pregunté: “¿Te has hecho cortes en las muñecas? No te sientas ofendida, no busco juzgarte, pero necesito confirmarlo para poder ayudarte”. Ella agachó la cabeza, luego la levantó y con los ojos llenándose de lágrimas me contestó: “Muchas veces, pero no lo sabe nadie; mis otros terapeutas no se dieron cuenta, solo tú”.

Luego la paciente se remangó las mangas de ambos brazos, estiró las muñecas y se acercó a mí; deseaba que viese sus cortes, esos que representaban la lucha interior por vencer sus frustraciones y dolor. Me contó además que se había intentado suicidar tres veces, tomando pastillas, pero que no se había muerto de milagro y que su madre jamás se enteró, porque tras dormir muchas horas, vomitaba y pasaba el susto.

Muchas veces, los tutores, progenitores y familiares cercanos no observan con detenimiento a quien pasa por malos momentos. Suelen decir que los adolescentes son complicados, que ya pasará la crisis, que estudiando y conociendo otra gente todo mejorará, que los engreimientos se trataban antiguamente a golpes y funcionaban. Sin embargo, los tiempos han cambiado, la autoexigencia emocional que llega de los medios de comunicación, entorno y grupos sociales específicos pueden enviar mensajes que terminan con la autoestima de millones de personas.

La historia real de la señorita que les narro tuvo como base padecer de bullying en el colegio, además de padecer un trastorno de atención que sus padres no quisieron hacer tratar en ella a tiempo. Fue considerada como la niña problema, caprichosa y estorbo, porque su madre comentaba con rencor: “Lo ha tenido todo, vivo diciéndole que sea más femenina, que se esmere, pero estoy harta de ella y no sé en qué he fallado”.

Y si la comunicación con comprensión y los estímulos educativos con valores constantes no son parte de la crianza de un niño, se sentirá abandonado. No contará aquellos primeros dolores inmerecidos que viva y se volverá introvertido. Reconocerlo implica humildad, preparación y compromiso emocional con el rol de progenitor.

7. Siempre podemos ser mejores

Ser seguro en la vida no significa que no tengamos miedo, que no nos visite a veces la ira o la impulsividad; significa que sabemos claramente la diferencia entre lo correcto e incorrecto, lo que nos daña por dentro y saca la peor versión, dañando a los demás, incluso a quienes no lo merecen.

La seguridad brota cuando alguien está concentrado en sus metas, sueños y propósitos con pasión y entusiasmo. Pero para lograrlo hace falta aprender a quererse, valorarse, respetarse y saber cuidar mente, cuerpo y espíritu; entendiendo que las pruebas del camino fortalecen la personalidad, atraen temple y nos enseñan el sendero para no repetir los mismos errores.

La columna recta y mirada siempre directa, que no se esconde, significa seguridad, pisar tierra; no es algo que pueda fingirse. Si hay días en que caminamos cabizbajos,

apagados y sin fuerza, esas emociones se reflejan en el lenguaje corporal, pero deben pasar para que no se adhieran y sean una constante en la personalidad.

Expresar ideas con claridad, empatía y sencillez requiere cultivar la buena lectura, acercarse al arte, recrear siempre la mente, alimentar el espíritu, viajar, tocar, oler y sentir. La mezcla de todo ello activa la creatividad, enriquece lo que podemos decir y nos hace únicos e irrepetibles.

No se consigue el liderazgo imitando a gente de voz elevada o con porte de dictador, y mucho menos infundiendo miedo. El liderazgo es la capacidad del ser humano de transmitir confianza, de ser escuchado, de poder compartir conocimiento, servir y ponerse en el zapato ajeno a nivel emocional. Un real líder no se inmuta ante las cámaras y flashes, conversa y charla con quienes les toque lidiar en libertad, contento y comprometido emocionalmente con sus loables intenciones.

Sin embargo, qué importante es tener en claro qué se quiere dar en tierras de paso, sin tener la presión del qué dirán, imitar a nadie o sentirse presionado para hacer o decir equis cosas. Ello se traduce en libertad interior, conciencia y humildad para mirarse siempre, reordenar ideas y evitar dañar adrede a quien nos toque lidiar.

Como se los he expuesto, manejar las emociones es la base del lenguaje corporal, maravilloso sistema que cuenta lo que habita en el interior, lo que trae y pide el alma, abanico inagotable de investigación para sanar y para ser mejores. Y no es mi intención que, con este libro, quien lea estas páginas se sienta un detective (que de hecho sirve para el tema). Es mi intención que miren más allá, que sean menos despistados de lo importante dentro de la comunicación interpersonal para tener relaciones humanas más saludables, más solidarias y menos conflictivas.

Asimismo, tengan presente que madurar es una decisión, un camino. Cada quien toma su tiempo y no siempre ese tiempo coincide. Por eso, en la vida hay gente que “pasa”, “queda atrás” y de todas esas experiencias debemos aprender. Si miramos fotos, videos, etc., qué maravilloso y hermoso resulta notar cuando un ser humano es luz, porque vive en armonía, sabe lo que quiere y camina con fe para aprender hasta el final.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Birdwhistell Ray, L. (1970). El lenguaje de la expresión corporal. Barcelona: Editorial Gustavo Gili.

Bruce, J. (2007). Nos habíamos choleado tanto. Lima: Universidad de San Martín de Porres.

Castelló, J. (2012). La superación de la dependencia emocional. Madrid: Editorial Corona Borealis.

Davis, F. (2004). La comunicación no verbal. Madrid: Alianza Editorial.

Eckman, P. (2009). Cómo detectar mentiras. Barcelona: Editorial Paidós.

Efrón, D. (1970). Gesto, raza y cultura. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

García Silberman, S. (1999). Medios de comunicación y violencia. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Hall Edwart, T. (1989). El lenguaje silencioso. Madrid: Alianza Editorial.

Knapp Mark, L. (1980). La comunicación no verbal, el cuerpo y el entorno. Barcelona: Editorial Paidós.

Lipovetsky, G. (2016). De la ligereza. Barcelona: Editorial Anagrama.

Lipovetsky, G. (2006). La era del vacío. Ensayos sobre el individualismo contemporáneo. Barcelona: Editorial Anagrama.

Lurie, A. (2009). El lenguaje de la moda. Barcelona: Editorial Paidós.

Marina, J. A. (2006). Anatomía del miedo. Barcelona: Editorial Anagrama.

Mehrabian, A. (2007). Nonverbal Communication. Londres: Editorial Routledge.

Van Dijk, T. (2009). Discurso y poder. Barcelona: Editorial Gedisa.

Vicente, J. C. (2006). Manipuladores cotidianos. Madrid: Editorial Desclee de Brouwer.

Williamson, M. (2008). Volver al amor. Barcelona: Editorial Books4pocket.

ROSA MARÍA CIFUENTES

MIÉNTEME SI PUEDES

TU CUERPO HABLA LO QUE CALLA TU INTERIOR

LENGUAJE NO VERBAL



El 85% de la comunicación humana es no verbal. Y en tiempos modernos, cada vez resulta más necesario desarrollar "habilidades blandas", las mismas que incluyen alcanzar un nivel de comunicación óptimo, empático y generoso.

Cómo miramos, hablamos y las mínimas expresiones del rostro, así como la forma de caminar, vestirnos y ubicarnos cuando visitamos un lugar cuentan razones, motivos e intenciones que, detectadas a tiempo, permiten enriquecer el trato con los demás, evitar conflictos innecesarios y tomar medidas de seguridad ante posibles personajes de mala voluntad.

Miénteme si puedes es un compendio de lenguaje no verbal que, con un lenguaje sencillo, ejemplos gráficos de situaciones cotidianas y análisis emocional, invitan a los lectores a observar, aceptar, comprender y evitar juzgar una vez develada esa verdad que puede ser liberadora.

Autoestima, discurso político, campo empresarial, vida afectiva, trastornos emocionales, adolescencia, familia, adulto mayor, mitomanía y manipuladores es lo que nos ofrece la autora, asidua invitada como especialista en el tema a prestigiosos programas de televisión nacional y en el exterior para acercarnos a pensar distinto, tras conocer mejor a los demás.

ISBN: 978-612-4290-39-8

eBook DISPONIBLE