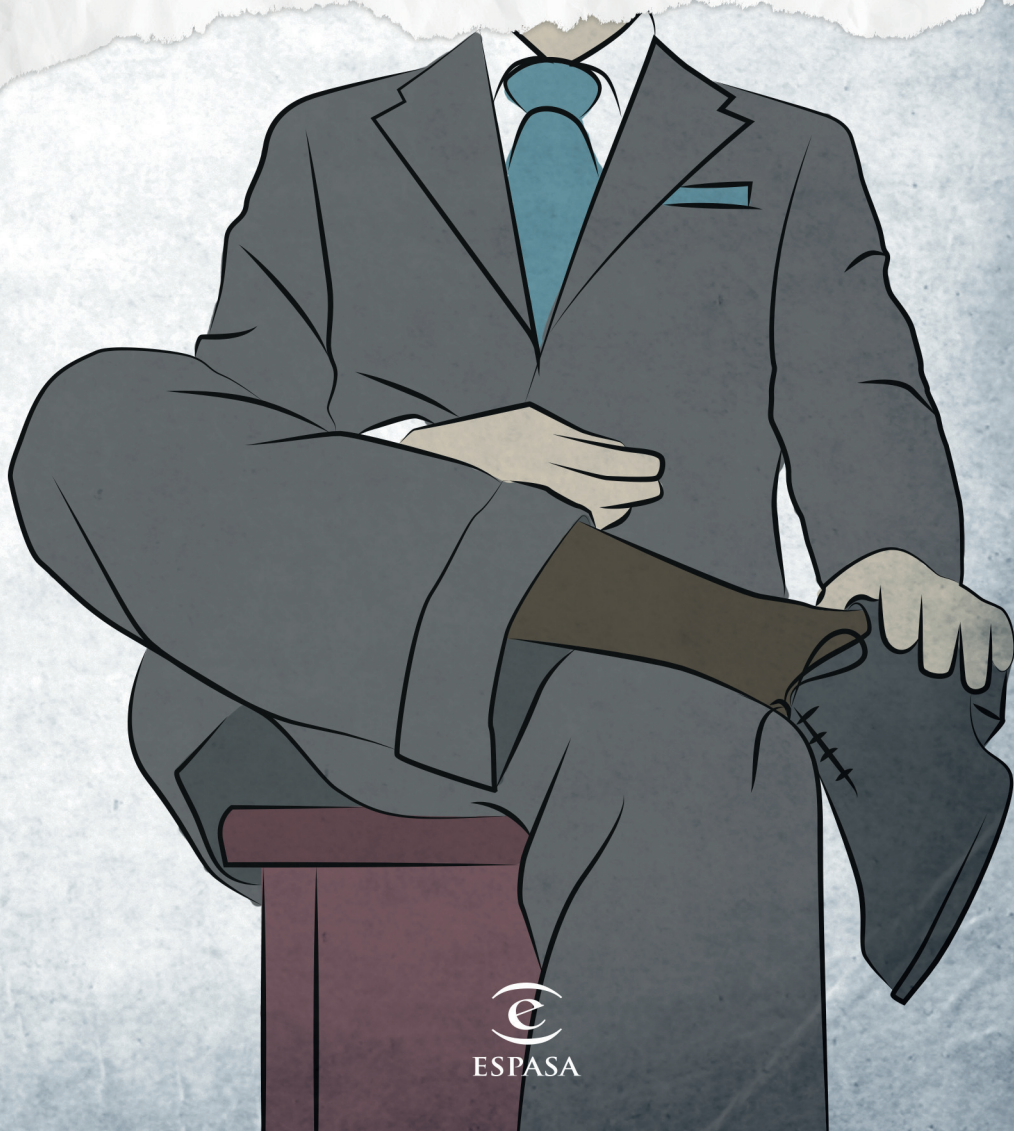


FRAN CARRILLO

# TUS GESTOS TE DELATAN

LAS CLAVES PARA SER UN BUEN COMUNICADOR



  
ESPASA

FRAN CARRILLO

# TUS GESTOS TE DELATAN

LAS CLAVES PARA SER UN BUEN COMUNICADOR

  
ESPASA

© Francisco Carrillo Guerrero, 2014  
© Espasa Libros, S. L. U., 2014

Diseño e imagen de cubierta: morato+infinito  
Dibujos de interior: Luis Doyague  
Fotografías de interior: Efe, Gtres, *El Intermedio*

Depósito legal: B. 133-2014  
ISBN: 978-84-670-4072-2

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Espasa, en su deseo de mejorar sus publicaciones, agradecerá cualquier sugerencia que los lectores hagan al departamento editorial por correo electrónico: [sugerencias@espasa.es](mailto:sugerencias@espasa.es)

[www.espasa.com](http://www.espasa.com)  
[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

Impreso en España/Printed in Spain  
Impresión: Romanya Valls, S. L.

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro y está calificado como **papel ecológico**.

Espasa Libros, S. L. U.  
Avda. Diagonal, 662-664  
08034 Barcelona

# ÍNDICE

PRÓLOGO .....	11
INTRODUCCIÓN .....	15

## TU CUERPO COMUNICA

1. Los gestos en las relaciones sociales .....	25
2. Mientes, luego existes .....	39
3. Los feos comunican mejor .....	57
4. Miradas que lo dicen todo: tus ojos hablan .....	67
5. ¿Eres envoltorio o caramelo? .....	77
6. La cara es el espejo del alma .....	91

## EL CONTEXTO TE DA LOS CONCEPTOS

7. Domina el contexto de tu lenguaje .....	115
8. Mira cómo te mueves: posturas y saludos que ganan .....	129
9. Silencios poderosos y tonos que enganchan .....	151
10. Comunica y presenta: ¿Qué haces para ganarte a la audiencia? .....	159

ERES LO QUE HACES, NO LO QUE DICES

11. Los políticos y su lenguaje: así comunican, así gestualizan .....	183
12. Diez patrones para entrenar tu comunicación diez .....	205
13. ... Y de regalo, un adelanto de lo que vendrá .....	217
CONCLUSIONES .....	225
EPÍLOGO .....	229
BIBLIOGRAFÍA .....	233
AGRADECIMIENTOS .....	237

# 1

## LOS GESTOS EN LAS RELACIONES SOCIALES

*Sé amable con todos, sociable con muchos, íntimo con pocos,  
amigo de uno y enemigo de nadie.*

BENJAMIN FRANKLIN

Político y científico. Padre Fundador  
de los Estados Unidos de América.

### HUYENDO DEL POSTUREO COOL

Conocí a Ana en un cóctel que se ofrecía tras un congreso de directivos de comunicación. A simple vista era la típica mujer ejecutiva, seria, segura de sí misma, con cara de pocos amigos y gestos de pose prepotente ('postureo *cool*', lo llamarían ahora). La típica profesional que muchas envidiarían ser y todas criticarían por el mismo motivo. Porque Ana era la directora de comunicación de una importante multinacional de telefonía móvil. No podía permitirse que sus formas sociales invalidaran el talento y el liderazgo que cada día mostraba de forma interna en la empresa.

En un momento de la noche, en ese instante en que ni siquiera la chispa de un buen *gin-tonic* ahuyenta tus miedos, me confesó que llevaba tiempo leyendo libros de autoayuda para superar sus miedos emocionales, sus barreras personales, en suma, para saber qué hacer y qué decir, cómo moverse y de qué forma cuando llega el momento clave. Porque esos problemas para integrarse en eventos sociales en los que tenía que vender sin vender, cuando era necesario darse a conocer ella misma —y su actividad— y situar su marca, habían degenerado casi en fobia. En los corrillos en los que se decidían reuniones informales, encuentros para dos semanas más

tarde y se traspasaban tarjetas y contactos telefónicos, en los momentos en los que debía posicionarse personal y profesionalmente, Ana no sabía gestionar... sus gestos. ¡Y esto no es ninguna tontería! Y por supuesto no es algo exclusivo de perfiles como el suyo.

Seguramente ya te hayas sentido identificado con Ana por la cantidad de oportunidades que has dejado escapar debido a tu inseguridad en contextos donde las relaciones públicas juegan un papel, si no determinante, al menos sí muy importante. Da igual que tengas mucha labia y soltura dialéctica, da igual que uses ese galanteo sutil para escurrirte por los rincones de los saraos, lo fundamental es la consciencia de que comunicas constantemente, de que gestualizas de manera habitual y que lo importante no es la cantidad, sino la sabia dirección, gestión y precisión de esos movimientos.

Así se lo expresé a ella y ahora lo comparto contigo, querido lector. Como se irá reiterando a lo largo de las páginas de esta obra, debes saber que nos pasamos el día haciendo gestos con las manos, enviando mensajes a través del rostro o emitiendo movimiento con el cuerpo de forma constante. Lo hacemos; por poco expresivos que seamos, lo hacemos.

Lo siguiente que vas a leer es la secuencia, tal como fue aproximadamente, de aquella conversación que mantuvimos, sentados ambos en un sofá incómodo —cuanto más *chic* es un lugar, más incómodos son sus asientos—, con Ana, una directora de comunicación a la que daba miedo... su comunicación.

—Mira —comencé—, todo el cuerpo (incluidos los pies) está implicado en la expresión de nuestra forma de sentir y de ser. Hay movimientos que no cumplen funciones comunicativas intencionadas (como poner la mano en visera sobre las cejas para protegernos del sol, cerrar una puerta, sujetar una copa, etc.) y otros que, consciente o inconscientemente, constituyen una herramienta comunicativa de primer orden, pues nos permiten relacionarnos con nuestros congéneres. Mañana te lo pasaré por *e-mail*, pero, para que lo

vayas interiorizando (como el buen discurso, todo parte de la interiorización), te conviene saber que una de las clasificaciones más difundidas de los gestos es la establecida por Paul Ekman y Wallace Friesen (el segundo, seguidor del primero, al que citaremos de nuevo más detalladamente en el capítulo siguiente) y a partir de la cual se establecen cinco grandes grupos.

Y a continuación, pasé a describir cada uno de esos grupos, tal como transcribo ahora para ti, lector:

⇒ **Emblemas**

Son los signos no verbales que tienen un significado equivalente a una palabra y son compartidos por los miembros de una misma comunidad.

⇒ **Muestras de afecto**

Gestos y movimientos que indican una actitud o estado emocional.

⇒ **Ilustradores**

Aparecen con el habla y sirven para completar el mensaje verbal. Subrayan, ilustran o marcan las pausas del discurso. Si ilustras, influyes; y si influyes, lograrás que hablen bien de ti, lo que reforzará tu posicionamiento y marca personal y profesional allá donde vayas.

⇒ **Reguladores**

Son actos no verbales que se utilizan para iniciar o cerrar una conversación y para alternar el turno de palabra entre los interactuantes en una conversación.

⇒ **Adaptadores**

No tienen un significado específico ni una intención comunicativa. Normalmente son involuntarios y suelen ser una reacción a una sensación de incomodidad o nerviosismo.

—Todos ellos, Ana, en mayor o menor medida, están presentes en las relaciones sociales y tienen un papel protagonista en el éxito de la interrelación. Si sabes cuándo y cómo insertarlos, y además logras detectarlos en la contraparte para interpretar qué significan, estarás más cerca de dominar tu lenguaje no verbal.



—¿De qué depende la naturaleza de estos gestos? —me interrumpió, curiosa.

No quise aburrirla con la exposición, pero sí le expuse brevemente, y con carácter introductorio, algunos temas esenciales que tú, estimado lector, verás desarrollados más adelante.

### LOS OCCIDENTALES GESTICULAMOS MÁS

—Mira, Ana, la conclusión que saco tras haber leído a los mejores en este campo es que aún quedan muchas zonas del planeta por estudiar; sabemos que hay culturas que gesticulan más que otras y que los códigos de relación gestual son distintos y que cada cultura o grupo étnico tiene su propio repertorio de signos. Todo depende de tu origen, dónde naces y cuál es el entorno en el que creces, te desarrollas, interactúas y, por tanto, accionas tus mecanismos de comportamiento y observación.

—Por eso tuve dos novios que ponían cara distinta ante la misma situación — respondió segura.

—¿Qué situación? —le pregunté, más interesado que nunca en su caso.

—Cuando me mentían, cuando les pillaba en una mentira manifiesta y se la demostraba, uno se quedaba pétreo, inmóvil, empezaba a tartamudear y escapaba de la situación como si nunca la hubiera vivido. El otro, el que vino después de aquel, solventaba el momento con una sonrisa casi maligna, muy estudiada, para siempre terminar diciendo: «¡Vaya imaginación que tienes!».

—Sobre mentiras, ¡hay tanto que contar...! —le expresé, con cierta sorna.

—Y que esconder —me replicó.

—Cierto.

—Prosigue —me pidió mientras apuraba su segundo cóctel.

—Como te decía, sabemos que en general los occidentales gesticulamos más que los orientales, y que los latinos, tú y yo, somos

más vehementes que los nórdicos o los centroeuropeos. Los europeos del sur estamos acostumbrados a mostrar nuestras emociones de manera abierta (cuando nos interesa) y los orientales consideran de mala educación gesticular mucho o reflejar emociones negativas hacia el interlocutor a través de la expresión del rostro. Es cultural, ya sabes. Pero también es cierto, por otro lado, que cada cultura posee su repertorio de emblemas gestuales, por lo que no siempre tenemos la comprensión asegurada entre dos personas de diferentes orígenes. La mayor parte del lenguaje no verbal no es universal. Es importante que entiendas esto, Ana, y que lo relativices, dado que es enorme la cantidad de gestos que emitimos y las diferentes formas en que pueden ser interpretados y, sobre todo, percibidos.

En ese momento le hablé de una serie de técnicas para que entrenara su cuerpo, técnicas que he ido perfilando con los años y a las que se han sometido desde presidentes de consejos directivos hasta políticos de alto nivel (y no tan alto).

A ellas te remito a ti ahora, apreciado lector: ve al final de este libro, tras el epílogo, y empápate de ese decálogo de patrones para entrenar. Ponlos en práctica cuanto antes y sabrás a lo que me refiero.

### CONTEXTO Y GRADO DE FORMALIDAD

Le pregunté a Ana si seguía interesada en escuchar mi relato sobre los gestos sociales. Su cara expresiva, sus ojos brillantes y su leve inclinación de la copa antes de llevársela a la boca para beber me convencieron de que incómoda, lo que se dice incómoda, no estaba.

—Ahora que hablo de costumbres... —proseguí— estas tienen mucho que ver en cada cultura o región con el grado de formalidad. Cada sociedad tiene sus propias pautas acerca de lo que es importante y formal y de lo que no lo es. La solemnidad de la situación impone una forma de comunicación. En nuestro país, la gesticula-

ción disminuye a medida que aumenta el grado de formalidad. Pienso, Ana, en la diferencia de movimientos entre cuando estás en un partido de fútbol y cuando estás en una ceremonia formal, de graduación, por ejemplo, o en un bautizo. Seguro que no gesticulas igual. Seguro que la inquietud que muestras en ambos eventos posee una interpretación diferente. En uno, posiblemente influenciada por la tensión del choque, empezarás a echarte las manos a la cabeza ante una ocasión fallada por tu equipo, te morderás las uñas, no querrás mirar cada vez que el contrario pisa el área de los tuyos, etc. —Debo reconocer que en ese momento pensaba «como no le guste el fútbol, ya puedo ir preparando rápidamente otro ejemplo convincente y creíble»; pero le gustaba, y encima compartíamos pasión por los mismos colores—. En un bautizo o en una graduación —continué—, si estas situaciones se desarrollan tal y como las conocemos habitualmente, mostraremos, con gestos ostensibles de aburrimiento y desaprobación, nuestro deseo de que acabe aquella tortura. Miraremos el reloj más de una vez, deseando que esas manecillas corran más de lo que ya lo hacen. Cuando el árbitro pita el final de ambos *partidos*, la diferencia está en que en un caso mostraremos rostro de alegría solo si el resultado es satisfactorio; en el otro, sonriremos sí o sí porque aquello ya ha acabado. Y ahora toca el banquete, que es la parte del evento social por la que todos acudimos, ¿no?

—Así es —de nuevo Ana me respondió con una sonrisa.

—Yo sé que tú te mueves con más libertad en el ámbito informal, coloquial, familiar. Cuando estamos en casa es fácil que la comunicación sea más espontánea y menos preparada. También es fruto del menor autocontrol. En cambio, si estás en una reunión profesional, en un funeral o en una boda se impone la discreción, la elegancia, los movimientos controlados y considerados correctos socialmente. En general, estos gestos formales se caracterizan por ser comedidos, evitando ganar volumen. La expresión del rostro aparece muy mesurada, como si procuráramos expresar las emociones de una manera respetuosa hacia los demás, si es que es aceptable mostrarlas en este contexto.

—Exacto, aunque a veces gesticulo demasiado como reacción nerviosa. Es decir, sigo el consejo contrario a lo que recomiendas.

—Es normal que te suceda eso. El cuerpo se descontrola cuando no reconoce ciertos contextos ni momentos de interacción. Son protocolos que debes asumir y conocer. Lo veremos otro día, Ana. —Tú, paciente lector, solo tendrás que esperar unas páginas más—. Como te comentaba, nuestra sociedad considera formal la posición corporal vertical, simétrica, con la barbilla paralela al suelo, el tronco erguido y los pies juntos. A los hombres se les permite una reducida separación entre los dos pies. Las manos a los lados de los muslos o unidas delante la pelvis. La postura sentada sigue el mismo patrón, con los dos pies tocando el suelo y la espalda recta. Y las manos, en el regazo. Cualquier posición que se desvíe de estos dos modelos tiende a ser más relajada e informal o bien cumple otras funciones, como por ejemplo la voluntad de seducción sexual —Ana pareció incrementar su grado de atención en este punto—.

—Ahora es cuando empezarás a mirarme de forma más atenta e interesada —le dije con intención—; lo he percibido porque tus ojos se han abierto y has esbozado una sonrisa maquiavélica. Tranquila, no lo has decidido tú, sino tu subconsciente.

Ella solo se rio y asintió con la cabeza. Su silencio era la señal de que deseaba que prosiguiera con mi relato. Pero no creas, lector, que en este libro hablaremos de seducción sexual o de cómo conquistar al personal a través de sus gestos. O sí. Quizá tengas que seguir leyendo para averiguarlo.

—El ámbito en que nos movemos —proseguí, accediendo a la solicitud de sus gestos— marca también los códigos no gestuales. Por ejemplo, te pondré una analogía relacionada con el mundo de los pilotos de Fórmula 1: cuando están en el circuito, a pesar de la formalidad del contexto (conocido), se mueven en un ambiente que tiene su propio estilo de comunicación, sus propios códigos de conducta y comportamiento, un lenguaje preciso difícil de descifrar para los no entendidos.

De la misma manera, tal como le expliqué a Ana, las ceremonias religiosas, los actos militares, las reuniones de colegas de algunas profesiones también cuentan con un repertorio específico y exclusivo de gestos, muchas veces pertenecientes al grupo de los emblemas, para relacionarse entre sí, con o sin palabras. Por otra parte, no es lo mismo estar en casa que en la escuela o que en la playa. Curiosamente, las mismas personas se relacionarán de forma distinta según el contexto y el grado de formalidad que este imponga. Por ejemplo, dos hermanos que actúan entre ellos de modo familiar cada día, mantendrán otra compostura en la boda de un pariente. Y una relación muy formal entre jefe y empleado puede adoptar un aire más relajado en una actividad lúdica de la empresa.

Todo esto del contexto lo veremos más adelante, con un esquema claro de un entorno donde los gestos juegan un papel determinante: la entrevista de trabajo.

### LAS EMOCIONES DEL SEXO Y LOS SENTIMIENTOS

Como veía que Ana seguía interesada en la parte sexual —desde el punto de vista conceptual, no físico—, continué por la misma senda.

—Es obvio que existen diferencias importantes entre el lenguaje no verbal de los hombres y el de las mujeres. Compartimos una gran parte del catálogo, pero hay algunos movimientos que son típicamente femeninos y otros típicamente masculinos. Estas diferencias se acentúan especialmente en el proceso de seducción entre parejas heterosexuales, donde cada sexo tiene que poner en juego todas las armas para atraer la atención del sexo contrario. Por otra parte, podemos observar también que, con tal de aparentar lo que no somos, las mujeres a veces se mueven con gestos masculinos para adquirir más autoridad y respeto, mientras que muchos hombres (sean homosexuales o no) intentan esconder ciertos ademanes para no ser etiquetados de forma despectiva como

afeminados. En general, las mujeres realizan movimientos ligeramente más discretos, suaves y ondulados, mientras que los hombres transmiten fuerza, decisión, seguridad. Son estereotipos asumidos, clichés sociales muchas veces injustos pero que hemos aceptado como patrones de conducta comunicativa clara. Son los propios sentimientos, reunidos en una personalidad definida, los que hacen salir las emociones. Por eso hay que sentir —y aquí hablé con firmeza, elevando un poco el tono de voz al dirigirme a mi interlocutora—. Por eso debes sentir allá donde estés, aunque te intimide ese corrillo de colegas y/o posibles clientes a los que debes abordar sí o sí.

Le hablé a Ana de lo curioso que me había parecido un estudio entonces reciente de la universidad finlandesa, que mostraba cómo reaccionábamos ante diferentes estados y sensaciones y cómo se activaba nuestro cuerpo ante impactos determinados: amor, alegría, depresión... Mediante la elaboración de un mapa con el cuerpo humano sobrepresionado, era posible observar cómo se oscurecían las zonas del organismo en las que las emociones negativas predominaban, tornándose cada vez más rojas cuando aparecían estados como la pasión o el amor, aunque también se iluminaba en exceso ante ese estado llamado ansiedad al que muchos de nosotros hemos tenido que enfrentarnos cuando nos hemos visto obligados a comunicar en público.

—Te lo pasaré —le dije, mientras lo dibujaba en mi mente—. Cuando gesticules —continué—, piensa que tus gestos también dependen de las emociones que sientas en cada momento. A más serenidad, menos movimiento. Si estás excitada, los movimientos serán frecuentes, variados, rápidos, muchas veces imperceptibles y la mayoría de ellas ininteligibles. No habrá coherencia mensaje-gesto porque no hay inteligencia corporal entrenada para ello. De la misma forma, si estás demasiado tranquila, exportarás una apatía tal que acabarás aburriendo al respetable en cuestión de minutos. Te recomiendo la técnica del espejo para encontrar el equilibrio en este punto.

—Ya me miro al espejo todos los días —me respondió con suficiencia.

—Pero no de la forma correcta —le repliqué, mientras observaba cómo fruncía el ceño, extrañada<sup>1</sup>.

### EL ROSTRO SOCIAL

—Cada emoción tiene su expresión característica en el rostro: tristeza, ira, asco, alegría, sorpresa. Pero no es solo el rostro el que refleja todas estas emociones. El tronco y las extremidades también actúan y son coherentes con el rostro. Aunque, sin duda, en lo que más solemos fijarnos es en la cara —«como tú estás haciendo ahora conmigo», pensé para mis adentros—. Gran parte del día tenemos que ocultar estas emociones que expresaríamos de manera natural y espontánea. Las imposiciones sociales o nuestras propias intenciones inconfesables hacen que tengamos que mantener una expresión facial que nada tiene que ver con lo que sentimos de verdad. Esta forma de autocontrol de la expresión se llama «rostro social» —una denominación que le escuché en una ocasión a la gran experta en comunicación no verbal Teresa Baró—. Todos aprendemos desde niños a utilizar este rostro que nos permite adecuarnos a cada situación. Quien no domina su rostro social suele tener dificultades de relación en todos los ámbitos.

—Pues esto es lo que a mí me pasa— reconoció Ana enseñada.

—Sí, pero no es exclusivo de personas en tu posición; es algo casi universal, diría yo. Porque el lenguaje no verbal, Ana, también indica la actitud que tenemos hacia las personas que nos rodean y, en concreto, hacia nuestro interlocutor más próximo. El resultado de la lucha entre lo que sentimos y lo que queremos que perciban es lo que finalmente queda reflejado en nuestros movimientos, a veces, incluso, *micromovimientos*. Por ello es muy importante ser

---

<sup>1</sup> Véase la técnica del espejo, en el decálogo de patrones de entrenamiento.

buenos observadores y estar entrenados en la interpretación de las señales más sutiles, para poder entender a los demás y adaptar nuestra comunicación. Además —proseguí—, estaremos en ventaja si controlamos bien nuestra forma de expresarnos y somos dueños de la imagen que transmitimos.

Mientras decía todo esto veía cómo su capacidad de observación, de atención y análisis de mis movimientos se acentuaba cada vez más. Por una vez me sentía el alguacil *alguacilado*.

—No quiero extenderme más, Ana. Solo que sepas que, en general, nuestra actitud hacia el interlocutor o hacia nosotros mismos marcará el tono de la comunicación. Si nos dirigimos a una persona con una actitud abierta, confiada y que evidencia nuestras ganas de establecer un contacto positivo, lo más probable es que contagiemos ese ánimo en la otra persona. Así, bajará las posibles barreras que podría poner de entrada y hará lo posible por gustarnos. En cambio, si nos acercamos con actitud agresiva o defensiva, provocaremos una reacción de protección y cierre, lo que dificultará avanzar en la interacción. ¿Cuántas veces hemos actuado de esta manera, a menudo sin saber por qué?

—Fran, yo eso lo hacía al principio, pero no era consciente del tremendo impacto emocional que provocaba en la gente cuando acudía ante ellos enfadada o retraída.

—Claro, porque no interpretabas. Interpretar es observar y, cuando observas, obtienes información. Y con la información adquieres poder sobre el que construyes la base de tu lenguaje y, por tanto, la vía de tu mensaje persuasivo y ganador.

—Eso me queda claro de salida. Pero sigo sin saber cómo plantarme ante ellos o, incluso, cómo culminar mi intervención.

—Es un problema de confianza en ti misma —le respondí—. La mayoría de los expertos coinciden en que esta es la causa de la aparición de estados como el miedo, la timidez, el nerviosismo, la inseguridad o la vergüenza. Si eres capaz de hacer que tu cuerpo no refleje estas emociones, conseguirás tener unas relaciones más confiadas y positivas con los demás y aumentarás al mismo tiempo tu



potencial de relación social, con todos los beneficios que esto puede aportarte.

Introduzco una elipsis en el relato para compartir contigo mi alegría, porque Ana me ha reconocido que ahora su felicidad ya no es a tiempo parcial. Ha comprendido que **la autoestima es una de las llaves que abren la puerta de lo imposible, y lo imposible no es más que una palabra con prefijo feo. Solo es cuestión de eliminarlo.**

### PRESENCIA DE PALABRA

—No te olvides, por último, querida colega, de que gran parte de los gestos que hacemos los utilizamos en paralelo con la palabra. Por ello se denominan «gestos coverbales». Acompañan el discurso, lo ilustran, enfatizan o moderan. Pero no solo sirven para que el mensaje verbal llegue mejor a los espectadores/oyentes, no. Sirven también al emisor para marcar el ritmo de su propio discurso, para avanzar y como apoyo para expresarse mejor. La prueba de ello la tienes cada vez que hablas por teléfono. Fíjate, por ejemplo, en los profesionales de la radio, que gesticulan mucho más que los de televisión.

—Yo me siento cómoda gesticulando, pero en círculos privados y con gente de confianza —decía Ana con la soltura de quien lleva ya tres cócteles encima.

—Lo sé. Para los latinos especialmente es difícil expresarnos con pasión sin gesticular. Algunas situaciones, incluso las consideradas formales, requieren una gesticulación amplia para que podamos entusiasmarnos y entusiasmarnos. Mira el caso de los oradores, sobre todo en las charlas motivacionales o en los discursos políticos. Aunque también es verdad que muchos de ellos acaban llegando al extremo del paroxismo o la sobreactuación, y pasan de una credibilidad reconocida a un estilo increíblemente impostado y, por tanto, anulado dentro de nuestra mente. ¿Cuántos de esos hemos

visto en congresos, seminarios, conferencias, mesas redondas, programas de televisión? ¿Cuántas veces el experto emocional parecía más un mimo en manos de un ventríloco profesional que una persona con soltura corporal y gestual? Seguro que en esta reunión que ya acaba has conocido a muchos así —le pregunté.

—Aquel de allí —señaló sin vergüenza alguna, como si no le importara ser vista por el aludido, quien, en realidad, parecía estar deseándolo.

—Pues de este ejemplo podrás sacar muchas conclusiones. No olvides que la gesticulación está estrechamente relacionada con el lenguaje paraverbal. Si estamos en silencio, no hay gesticulación ilustradora. Es más, conforme aumenta el volumen de voz, aumenta la amplitud del gesto. Te pongo de nuevo el ejemplo de un partido de fútbol. Piensa en la expresión de «¡Gol!», y en lo difícil que resultaría pronunciarla sin mover las manos, sin levantarnos y elevar las cejas (a no ser que sea gol del equipo contrario, claro). Esa pasión incontrolada en la que los gestos fluyen y contagian pero no influyen más allá del contexto en el que se insertan: un simple partido de fútbol.

—¿Pero qué pasa, Fran, si no hay palabra y queremos comunicarnos con alguien?

—Entonces ponemos en marcha una gran lista de expresiones faciales, gestos con las manos, con la cabeza o con los pies. Tan amplia que es difícil de controlar en toda su extensión. Por eso a veces nos ayudamos de emblemas. Aunque también se pueden acompañar de la palabra correspondiente, es muy frecuente que funcionen con independencia porque emisor y receptor comparten el significado y se entienden perfectamente solo con este signo. Yo le llamo a eso los «escudos portadores del mensaje», signos que trasladan lo que queremos decir de forma rápida, con una simple observación de lo que hacemos.

—Me gusta —me respondió Ana mientras con un sorbo finiquitaba su último cóctel de la noche.

—Pues ya sabes —respondí—; de este repaso concluye que toda relación exige de un gesto, fortuito o deliberado. Como ani-

males sociales que somos, seguimos la máxima aristotélica según la cual no sabemos —ni podemos, a veces ni siquiera queremos— vivir fuera de una comunidad de personas. Personas que comparten un mismo lenguaje corporal y facial, y unas mismas rutinas comunicativas. La clave está en saber observarlas, estudiarlas, detectarlas y administrarlas con sapiencia para que expresen exactamente aquello que desean expresar. Ponte a ello, querida.

—¿Cuándo es el siguiente cóctel? —preguntó, ya de pie.

—Cuando hayas aplicado al menos uno de los patrones que te he recomendado.

—Pronto tendrás noticias mías.

Y se despidió de forma sorprendente. Se dirigió hacia un grupo de personas situado en uno de los extremos de la sala; eran, quizá, los últimos de la noche, gente que compartían profesión y seguramente hasta miedos, y estrechó la mano de cada uno de ellos con una soltura impropia de ella horas antes. Puede que al día siguiente no repitiera esos gestos, pero algo ya había calado en su mente. Esta empezaba a recibir impactos, a interpretarlos y a aplicarlos. El tiempo, la práctica y la persistencia harían su trabajo, llegado el momento.

Hoy, tres meses después de aquella noche, Ana es una amiga más que una cliente, una persona que controla sus gestos y sabe cómo y dónde aplicarlos en sus relaciones sociales, en eventos públicos en los que representa algo más que a una firma; es toda una experta en dominar su cara, su cuerpo y sus rutinas posturales. Una comunicadora fetén, una oradora diez. Ya cree en sí misma y, por tanto, lo que comunica es creíble.

**Recuerda:** En los extremos gestuales está el precipicio de nuestro fracaso comunicativo. La medida en lo que exportamos es clave para dominar una relación y triunfar en un contexto social complicado. Si actúas con tu cuerpo, este te acompañará; si sobreactúas, te abandonará. Mejor lento y juntos que rápido y solo.