



MENTIROSO, MENTIROSO

Texto: MARINA PAGNUTTI Foto: FLORENCIA MURNO

Apretón de labios, cejas elevadas, miradas esquivas o muecas repentinas, son parte del gran catálogo de micro señales que emitimos ante una emoción. Son signos que deschavan lo que sentimos en ese instante. ¿Cómo saber si nos mienten? ¿Podemos comunicarnos sin hablar? Aquí un gesto vale más que mil palabras.

Se podría decir que Sergio Rulicki es el Cal Lightman argentino, el personaje que hace Tim Roth en la serie *Lie to me*, y que se basa en la ciencia gestual para desenmascarar a delincuentes. Rulicki, antropólogo y experto en comunicación no verbal, hace veinte años que se dedica a leer lo que otros no ven. Conoce a la perfección los mensajes del cuerpo. Entrevistado por *Zona 25*, el especialista analizó los principales signos del lenguaje corporal y sus significados. Entre ellos, detectó los más usados por los argentinos.

¿QUÉ PARTES DEL CUERPO NOS DELATAN A PRIMERA VISTA?
El rostro. Es el centro de la comunicación

emocional. El lenguaje no verbal expresa en forma directa emociones y sentimientos muy cercanos al inconsciente. El rostro emite siete emociones básicas que compartimos todos los seres humanos: la sorpresa, la alegría, la tristeza, el temor, la ira, el asco y el desprecio. Dentro de ese lenguaje corporal también tenemos otros signos importantes como la culpa, la vergüenza y el orgullo. Todo eso se manifiesta de forma involuntaria, a través de los músculos del rostro que producen una configuración de rasgos, que reflejan una emoción reconocible por todos. Por eso decimos que el rostro es el principal vehículo de autodelación. El que engaña puede sentir culpa o vergüenza por mentir a la persona que valora (al receptor), puede sentir miedo al ser descubierto (considerándolo al otro como no importante), o la peor de todas es el

"EL TÍPICO GESTO ARGENTINO ES LA SONRISA 'LANGA', 'CANCHERA', CON UNA MUECA DE COSTADO ABIERTA".

orgullo, la satisfacción y el placer por estar mintiendo y ser exitoso en el engaño. En el rostro natural es posible que se filtre esa emoción. Paul Ekman -el padre de la comunicación gestual- los llama "mentirosos naturales". Son grados de disociación importante. Podes descubrir la maldad y el disfrute de la ira, a través de las sonrisas sádicas.

¿DOS PERSONAS SE PUEDEN COMUNICAR SIN HABLAR?

Sí se puede; constantemente lo hacemos. Nos respondemos en forma inconsciente o semiconsciente. Las distancias que mantenemos con las personas según el conocimiento que tenemos con ellas, familiaridad o rechazo. Códigos jerárquicos, de edades, formas protocolares.



"EL BESO AL BEBÉ PARA LA FOTO DE CAMPAÑA SE SABE QUE NO ES GENUINO Y YA NO FUNCIONA".

¿SE CONSIDERA A LA LECTURA GESTUAL UNA CIENCIA?

Sí es una ciencia. También diría que su desarrollo toca el orgullo nacional. Comienza con el libro de Charles Darwin de 1872 *La expresión facial de las emociones en el hombre y los animales*, libro fundacional de la comunicación no verbal. Pero recién en 1941 se publica la tesis doctoral del antropólogo argentino David Efrom y la expone en Estados Unidos bajo el texto titulado "Gesto, raza y cultura". Ese material es considerado por el Dr. Ekman como la pieza inaugural de los conceptos y métodos contemporáneos de la disciplina. En la década del 50 aparece otro antropólogo que incorpora los micro gestos.

¿EN QUÉ CAMPO SE APLICAN?

Los campos de aplicación son varios. En la práctica legal, en "Management", en la publicidad, en la animación, en la robótica, en la seguridad. Tras el atentado a las torres gemelas, estos métodos son muy utilizados.

Ser o no ser sinceros

¿ES CIERTO QUE HAY MÁS DE 40 SONRISAS HUMANAS?

En realidad, Ekman dice que hay esa cantidad. Yo no las terminé de contar, pero en mi libro *Detective de sonrisas* propongo categorías más concisas de identificación. Hay muchas y hasta con mensajes antagónicos. Algunas reflejan alegría genuina o son inauténticas, otras ocultan tristeza, ira, o fusiones de otras variantes. Todo depende de cuánto se estiren las comisuras, si son horizontales o hacia abajo. Hacia abajo son reprimidas, de contención emocional.

También está la burlona, de superioridad, de manejo narcisista, de escepticismo, afilativas, de apaciguamiento.

¿EL ARGENTINO ES HÁBIL PARA ENGAÑAR O PERSUADIR AL OTRO? ¿QUÉ GESTOS LO IDENTIFICAN?

En primer lugar el ser humano miente por naturaleza. La absoluta sinceridad es imposible. Vivir en sociedad implica un nivel de represión de lo que sentimos acerca de nuestros prójimos. El humor argentino expresa ciertas facetas de la percepción enfocadas en el narcisismo y la soberbia como



"El mismo varietal de dos altitudes diferentes. Gestos de la tierra. Gestos de la altitud. Gestos del clima y de la uva."



Importa y distribuye:



Caro Import, s.l.
Can Illa, Nave A -
P.I. Can Met Sidro

Ap. Correos, 111
08530 LA GARRIGA. Barcelona

Tel. +34 93 871 84 03
Fax. +34 93 871 82 76
Tel. Madrid: 637 549 364
www.caroimport.com
Email: comercial@caroimport.com

“EL ROSTRO EMITE SIETE EMOCIONES BÁSICAS QUE NOS SON COMÚN A TODOS: SORPRESA, ALEGRÍA, TRISTEZA, TEMOR, IRA, ASO Y DESPRECIO”.

característica negativa nacional. Si uno estudia el significado del narcisismo como desorden de la personalidad, incluye la mentira; pero una mentira basada en la necesidad de mantener una fachada ante los demás. Existe un conocimiento bastante sutil acerca de las estrategias para poner en escena y salir airoso en un engaño. El típico gesto argentino es la sonrisa “langa”, “canchera”, que en realidad es italiana, una sonrisa con una mueca de costado abierta. En cambio los norteamericanos se ríen con los labios en contacto.

¿ALGÚN POLÍTICO LO LLAMÓ PARA QUE LO ASESORE?
 Prefiero no comentarlo. No menciono

jamás a mis clientes. **NO ES UN SECRETO QUE EN LA POLÍTICA SE MIENTA. ¿HAY UN ENTRENAMIENTO PREVIO?**

La mentira está en todos los seres humanos. Ellos tienen la oportunidad de hacerlo, aprenden rápido y hasta solitos. Lo que pasa es que sus mentiras generan consecuencias más graves.

¿CÓMO DISTINGUIR A LOS POLÍTICOS VERACES?

Uno de los signos para detectar el nuevo carisma globalizado es que la dominancia agresiva que sigue siendo característica de los estratos de poder político, ya no está teniendo tanto apelativo sobre la mente colectiva. Los votantes están eligiendo a

los representantes que ponen otro estilo de comportamiento, y que puedan hacerlo dinámico. El beso al bebé para la foto de campaña se sabe que no es genuino y ya no funciona.

¿UN CONSEJO PARA PODER INTERPRETAR LAS SEÑALES?

Practicar la observación. Cualquiera lo puede hacer. Mirando la TV sin sonido y tratar de identificar que están diciendo. Ser valientes en el sentido de ver lo que hay para ver y no engañarse, son todas estrategias para ampliar nuestra capacidad de percepción. Cualquier gesto que represente soberbia o arrogancia no debe ser aceptado. No es lo que una comunidad necesita. ■

LAS SIETE EMOCIONES BÁSICAS QUE NOS DELATAN



Asco

Desprecio

Enojo - Ira



Sorpresa

Alegría

Temor

Tristeza