

Reportaje al Dr. Sergio Rulicki, Revista Para Ti, 3 de Junio de 2011

La Emoción Predominante en Irene Hurtig es el Temor

Cuando el cuerpo es el que habla

Como reza el dicho popular: un gesto vale mil palabras. *“Es así. Nuestro cuerpo habla por nosotros, muchas veces más que nuestra propia boca y las palabras que pongamos en ella. Porque al cuerpo, en algún momento se le escapa la verdad”*, sintetiza Sergio David Rulicki, antropólogo y doctor en Ciencias de la Comunicación Social, especialista en Comunicación No Verbal (CNV). Tal como su nombre lo indica, se trata de una ciencia que estudia la connotación de las expresiones físicas de las personas y que, gracias a los avances de los últimos años, en la actualidad es considerada no sólo como una herramienta marketinera en la construcción de la imagen sino también como un instrumento útil en el ámbito de la justicia.

¿De qué se trata la comunicación no verbal?

La comunicación es la principal y más característica de las actividades humanas. Y aunque ha sido estudiada desde muchas perspectivas, casi siempre todos los análisis se han centrado en lo verbal: qué decimos, por qué lo decimos, para qué lo decimos, cómo podemos decirlo mejor, etc. La ciencia de la Comunicación No-Verbal estudia la comunicación que tiene lugar a través de canales distintos a los del lenguaje hablado y escrito, con especial énfasis en el significado de los mensajes que transmiten los gestos y las posturas, a través de los cuales expresamos nuestra identidad y carácter, manifestamos en forma constante nuestras emociones y reflejamos tanto la sinceridad como los intentos de engaño.

¿En qué casos es útil el análisis del lenguaje no verbal?

En los países industrializados, el conocimiento de la CNV se ha difundido en las prácticas cotidianas de abogados, docentes, terapeutas, directores de empresas, políticos, personal de seguridad, vendedores y personal de atención al público, entre otros profesionales. Es útil sobre todo en los casos en los que lo que se dice con palabras no es del todo

confiable, ya sea porque quien habla se propone engañar intencionalmente, o porque ha bloqueado o reprimido cierta información por motivos psicológicos. La CNV también se ocupa de otros fenómenos tales como el uso sociocultural del espacio y el tiempo (proxémica y cronémica), y la influencia de las características físicas, el cuidado de la apariencia y el uso de símbolos en las impresiones que nos producimos mutuamente. Otro aspecto igualmente importante es estudiado bajo el nombre de paralingüística, que se enfoca en el tono, volumen, fallas en la dicción, pausas y uso de interjecciones que forman parte de la enunciación verbal, pero cuya naturaleza está más ligada a las emociones que a la semántica de las palabras.

¿Por qué se puede mentir con las palabras y no con los gestos?

No es exacto decir que se puede mentir con palabras y no con gestos. Se puede mentir más o menos eficientemente tanto a través del lenguaje verbal como por medio de los actos no-verbales. Lo que sucede es que, al estar las palabras más sujetas al control consciente, son utilizadas para mentir en forma más deliberada. Las personas que preparan una mentira con antelación le prestan mucha más atención a la elaboración verbal de su engaño, que a los detalles de su puesta en escena con los gestos y posturas que deberían corresponderse para que estos no los delaten. Por eso, suele ser más práctico enfocar la atención en la dimensión no-verbal para determinar si alguien miente o dice la verdad. Sin embargo, existen personas que por la estructura psicopática de su personalidad son capaces de mentir muy eficientemente no sólo con palabras, sino también con sus gestos, y pueden hacerle creer a los demás que sus intenciones son nobles cuando sus verdaderos intereses son egoístas, debido a que no sienten culpa ni vergüenza. Tampoco sentirán miedo de ser descubiertos, ya que han salido airoso en numerosas ocasiones y tienen suficiente experiencia. Al no sentir estas emociones, no producirán los gestos que las delatan, sino que serán capaces de proyectar una fachada de honestidad y altruismo con sus sonrisas, miradas y apretones de manos. La detección de la mentira requiere estudio y entrenamiento práctico, tanto acerca de los patrones verbales, como sobre los gestos y posturas que aparecen con mayor frecuencia en los intentos de engaño,

¿Están codificados los significados de las posturas?

La evidencia acumulada sobre la pertinencia comunicacional de los gestos y posturas corporales ha demostrado que poseen significados factibles de ser decodificados. Los estudios han confirmado que existen expresiones no-verbales universales, comunes a todo el género humano, así como una gran variedad de diferencias relacionadas con las particularidades de cada cultura. En muchos contextos la influencia de la CNV en los vínculos humanos es aun mayor a la del lenguaje verbal, dada su íntima conexión con el universo de las emociones y los sentimientos. Las investigaciones han revelado cómo la conducta no-verbal puede translucir los intentos de engaño, al proporcionar indicios que revelan la información tergiversada o retenida.

¿Cuáles son los últimos desarrollos de esta ciencia?

Los desarrollos más recientes de la CNV involucran las áreas de la animación computarizada, la realidad virtual y la robótica. Actualmente, las productoras de películas y series de dibujos animados, como Pixar o Dreamworks, recurren a programas de software especialmente diseñados sobre esta base para que las representaciones de las emociones de sus personajes sean realistas y, por lo tanto, mucho más convincentes y conmovedoras. Pero sin duda, uno de los avances más significativos en términos de aplicación práctica son los descubrimientos relacionados con la detección de la mentira, que tienen cada vez más peso en las prácticas policiales y jurídicas de los países desarrollados, y son aplicados en control de aeropuertos, interrogatorios de sospechosos, selección de jurados, etc. Esto no es nuevo: el FBI se interesó por este tipo de investigaciones ya en la década del '70. Sin embargo, en los últimos años se han dado pasos enormes en el desarrollo de programas de entrenamiento en detección no verbal de la mentira.

¿La Argentina está en línea con el mundo en esta materia?

Para nada. Acá todavía se trata de una ciencia muy nueva y desconocida. Recién con el lanzamiento de la serie *Lie to me* (ver recuadro), se ha generado un interés un poco más masivo. Sin embargo, su aplicación todavía se restringe al ámbito privado en relación con el manejo de la inteligencia emocional, el liderazgo, el trabajo en equipo, el carisma

oratorio y la comunicación intercultural. En cambio, en lo relativo a la justicia y la seguridad, todavía estamos muy atrasados.

A partir del saber de la CNV, ¿qué nos podés decir sobre Irene García Belsunce?

Desde lo no verbal, lo que se puede analizar es que la emoción predominante en ella es el temor. Y esto tiene dos interpretaciones posibles: el miedo a ser descubierto, o el de ser considerado culpable en forma injusta. Sin intención de dar una sentencia, me animo a decir que, analizados en su conjunto, los gestos de la entrevistada apoyarían más la primera hipótesis que la segunda.

¿En qué te basás para decir eso?

La comunicación no verbal siempre debe observarse en combinación con la verbal. Y desde lo verbal, ella muestra fuertes coincidencias con lo que el estado del conocimiento considera como claves verbales de autodelación. Además, cumple con las características de la falsa indignación, lo que el Dr. Ekman llama “perorata enardecida” (ver Cómo detectar a un mentiroso): los ojos se mantienen bien abiertos, la cejas en posición constantemente elevada y en forma recta, produciendo profundas arrugas en la frente; los movimientos de los brazos son muy ampulosos y el tono de voz se eleva y se vuelve más agudo al mismo tiempo que la enunciación se vuelve mucho más veloz y confusa. Hay también expresiones de exagerado desentendimiento entremezcladas con actitudes sumisas y de colaboración. Esto llama la atención.

¿Qué otras cosas te resultan notables?

Que todas sus demostraciones de angustia están referidas a su situación personal de acusada (Nota de la redacción: el video analizado data de la semana en la que los fiscales de la causa pidieron su detención, medida que luego fue desestimada por los jueces del caso) y no a la muerte de su media hermana, María Marta García Belsunce. No hay en ella signos de tristeza por la pérdida de un ser querido. Tampoco expresa su deseo de que la justicia encuentre a los culpables del crimen, salvo cuando la periodista

se lo pregunta. Y por último, se auto victimiza constantemente, aunque no demuestra ira ni enojo contra los fiscales que la acusan.

¿Cuál es su gesto más significativo?

Cuando dice “¡La gente se equivoca!” y con las manos hace un emblema de ruego, que puede leerse como una súplica de que le crean o como un pedido de clemencia.

Guía para detectar a un mentiroso

Por Sergio Rulicki

- Los sentimientos se leen en la forma y el tono en que una persona habla. Cuando hay tristeza, el tono se vuelve más bajo y disminuye la velocidad de la dicción, así como el volumen. En cambio, el tono más agudo, así como el mayor volumen y el aumento de la velocidad, expresan ira, temor o excitación.
- Las cejas suelen escapar a la “puesta en escena” y revelan el verdadero estado anímico, tanto cuando alguien se ríe como cuando llora, y aún cuando el tono se corresponde con la emoción que intenta mostrar. Así, si una persona siente tristeza y preocupación, los extremos internos de sus cejas aparecerán más elevados y cercanos entre sí (oblicuos). En cambio, si siente temor, sus cejas se estirarán adquiriendo un aspecto recto y se elevarán provocando tensión en los párpados superiores, lo que probablemente produzca una apertura ocular mayor a la normal.
- La sonrisa también puede delatar la mentira. Además de aparecer como manifestación de alegría, la sonrisa muchas veces se usa para enmascarar expresiones auténticas que no se pueden inhibir (ahí es útil “leer” lo que dicen las cejas) o puede simplemente escaparse revelando el verdadero sentimiento de la persona respecto de lo que está haciendo. Por ejemplo, alguien que simuló un accidente para cobrar el seguro y se sonríe mientras habla del accidente.
- El temor y la ira al hablar, dos emociones que atraviesan al mentiroso, se manifiestan a través de lo que Ekman llama “la perorata enardecida”: la persona hace gestos grandilocuentes con las manos, levanta los brazos, cambia el tono y el volumen de la voz inesperadamente, grita, etc. También cuando se exagera el gesto de sorpresa, levantando los hombros y frunciendo el ceño.

- Las manos también pueden decir mucho, aunque su significado es más ambiguo, que el de los gestos faciales. Por ejemplo, en posición de rezo son emblema de ruego. Esto en algunos casos puede significar que la persona ruega que le crean o pide clemencia.
- Rascarse la cabeza detrás de la oreja al momento de dar una respuesta revela que se está recordando algo que contradice lo que se está diciendo.
- La pausa hecha antes de responder, muchas veces acompañada por una respiración, así como la vacilación antes de empezar a hablar (repetición o enunciación parcial de palabras, uso de interjecciones, errores de dicción, etc) son signos claros de que no se está diciendo la verdad.
- Quien oculta algo tiene artilugios verbales de distracción: cambia el eje de la conversación, cuestiona detalles triviales y argumenta abundantemente tratando de crear confusión, desacredita la evidencia y ataca la idoneidad de los investigadores. En lugar de centrarse en negar la acusación, toma una actitud de: "Pruébenlo si pueden" o "No pueden probarlo".
- Cuando el mentiroso no puede dar una respuesta adecuada a una pregunta inesperada, los procesos cognitivos se entorpecen y aparecen signos de dificultad cognitiva (frases incoherentes o inconclusas) que evidencian que la persona está pensando lo que va a decir, lo cual podría ser una señal de que la persona está inventando la respuesta.
- Mientras los inocentes muestran poca o ninguna resistencia a tratar cualquiera de los temas que se le proponen, los mentirosos tratan de llevar el énfasis hacia aquello de lo que no puede haber seguridad.
- La autovictimización es un recurso común de los mentirosos: lloran, hacen mención a enfermedades, reales o ficticias, propias y de sus familiares, se quejan reiteradamente sobre cómo sus vidas han sido importunadas por la investigación y lo que han sufrido injustamente.
- Hay una alta probabilidad de engaño cuando el sospechoso que recuerda perfectamente detalles triviales, responde sistemáticamente con "no me acuerdo" o "yo qué sé" ante preguntas que requieren una respuesta por sí o por no.
- Otro elemento de lo verbal típico en quien intenta ocultar es el uso de lenguaje distanciador, esto es, en tercera persona y voz pasiva. Por ejemplo: "Se llamó", "se pidió", o directamente "llamaron" o "pidieron".
- Las preguntas teóricas sobre situaciones hipotéticas al estilo: "¿Y por qué no pensar que...?" o "¿a vos te parece que si yo fuera culpable habría hecho eso?" tienen gran probabilidad de ser engañosas.