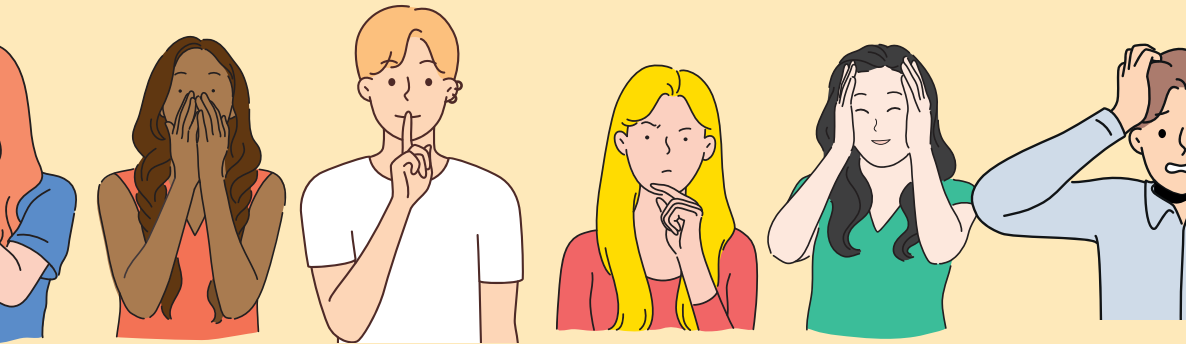


EDICIÓN AMPLIADA Y ACTUALIZADA

TERESA BARÓ

LA GRAN GUÍA DEL **LENQUAJE** **NO VERBAL**



**Domina tus relaciones presenciales y virtuales
en la complejidad del mundo actual**

PAIDÓS

TERESA BARÓ

LA GRAN GUÍA DEL LENGUAJE NO VERBAL

Domina tus relaciones presenciales y virtuales
en la complejidad del mundo actual

PAIDÓS Divulgación

1.ª edición, septiembre de 2012

1.ª edición en una nueva presentación actualizada, febrero de 2019

1.ª edición en esta presentación actualizada, octubre de 2024

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

© Teresa Baró Catafau, 2012, 2019, 2024

© de todas las ediciones en castellano,

Editorial Planeta, S. A., 2024

Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona, España

www.paidos.com

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-493-4290-5

Depósito legal: B. 14.116-2024

Impresión y encuadernación en Limpergraf

Impreso en España - *Printed in Spain*



SUMARIO

AGRADECIMIENTOS	17
PRÓLOGO	19

PRIMERA PARTE

1. BIENVENIDO A UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER LAS RELACIONES.....	25
2. HACIA NUEVOS HÁBITOS DE INTERACCIÓN.....	31
El rostro social	31
Ver más allá del rostro social	35
¿Podré llegar a descifrar con total certeza el lenguaje no verbal de los demás?.....	38
¿Cuál será el proceso de aprendizaje?.....	40
Cómo sacar el máximo partido a este libro	42
3. ¿QUÉ ES LA CONDUCTA NO VERBAL?.....	49
Lenguaje corporal, cinésica, gestos	50
Los gestos y sus funciones	52
<i>Emblemas</i>	53
<i>Ilustradores</i>	56
<i>Reguladores</i>	60
¿Por qué son importantes estos gestos?	60

El saludo e inicio de la conversación	61
Durante la conversación	63
El cierre de la conversación y la despedida	65
<i>Adaptadores</i>	67
<i>Muestras de afecto</i>	69
Los gestos y su significado	71
<i>Tu actitud corporal dice cómo eres y cómo</i> <i>te sientes</i>	71
<i>¿Qué transmites cuando estás de pie?</i>	74
<i>La información relevante está en los pies</i>	76
Formalidad y respeto.	78
Poder y virilidad	78
Inestabilidad, incomodidad, inseguridad	80
Inquietud, nerviosismo y estrés.	81
Aceptación o rechazo	82
<i>¿Qué comunicamos al andar?</i>	82
<i>¿Qué decimos con la forma de sentarnos?</i>	83
Actitud positiva y abierta	84
Cruces de piernas.	85
Listo para marcharte	88
<i>Manos y brazos</i>	88
Cierre y apertura.	90
Autoridad y sumisión.	94
<i>Movimientos blandos y movimientos firmes</i>	94
<i>Gestos de autoridad</i>	95
<i>Gestos de sumisión</i>	96
<i>Las manos y la mirada</i>	97
<i>La cabeza también se expresa</i>	98
Por la posición.	98
Por los movimientos.	102
<i>Encogerse de hombros</i>	104
<i>El rostro</i>	105

Marca personal, perfil, contactos y conexión . . .	109
El rostro y la intercomunicación	115
Puedes escoger tu rostro	118
La risa y la sonrisa.	119
<i>¿Cuáles son las bondades de la sonrisa?</i>	123
<i>¿Cómo nos comportamos los humanos</i> <i>acerca de la sonrisa?</i>	125
La mirada	127
<i>¿Qué expresamos con la mirada?</i>	129
<i>La dilatación de la pupila y los ojos brillantes.</i> .	131
<i>Funciones de la mirada</i>	132
La mirada en espacios públicos	132
La mirada en las conversaciones	133
Tipo de relación según la mirada	134
<i>Movimientos oculares.</i>	137
<i>La mirada en las relaciones profesionales</i>	137
Espacio personal y territorio.	139
<i>El uso del territorio.</i>	140
<i>Personalidad y uso del espacio.</i>	141
Los asientos del poder	143
<i>Invasión y defensa</i>	145
¿Por qué invadimos?	146
¿Cómo defendernos de los invasores?	149
<i>Mejor prevenir que... pelear</i>	149
Reacciones habituales	150
<i>Proxémica</i>	151
¿De qué distancias estamos hablando?	151
¿Qué nos dicen las distancias interpersonales? .	155
<i>Densidad y aglomeraciones.</i>	156
El tacto: beneficios y riesgos	158
<i>La conducta táctil en la sociedad</i> <i>y en el trabajo</i>	159

El tacto con efectos positivos	160
<i>¿Quién toca a quién?</i>	161
El tacto con efectos negativos	163
Diferencia entre sexos	165
Los saludos formales con contacto físico.	166
<i>El apretón de manos.</i>	166
¿Qué expresa un apretón de manos?	167
El beso social.	172
<i>El tacto en la familia y en la relación</i>	
<i>de pareja: el lazo que nos une</i>	173
La importancia del aspecto personal en	
las relaciones.	176
<i>El poder de la belleza</i>	181
<i>Pero ¿qué es la belleza?</i>	182
<i>El poder de la imagen y de la autoimagen.</i>	186
<i>Carisma y originalidad.</i>	188

SEGUNDA PARTE

4. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA VIDA COTIDIANA	193
Aumenta tu poder relacional	193
¿Cómo quieres que te vean?	197
Aumenta tu visibilidad	200
Cómo ser una persona con carisma	205
<i>¿Se puede cultivar el carisma?</i>	207
Los principios de la seducción	209
<i>¿Cómo son las personas seductoras?</i>	210
<i>El premio a la generosidad.</i>	212
<i>¿Cómo se comportan las personas seductoras?</i> . . .	214
Se muestran receptivas y tienen control sobre	
su comunicación	214

Cuidan la primera impresión	215
Cultivan su atractivo físico	217
Se mueven de forma natural y abierta	217
Saludan dejando una buena impresión	218
 5. VISIBILIDAD, CARISMA Y SEDUCCIÓN EN LA VIDA	
COTIDIANA	223
Relaciones de familia	223
Los actos sociales	225
Relaciones profesionales	228
<i>Relaciones internas: trato con compañeros,</i>	
<i>subordinados y superiores</i>	228
<i>Las relaciones externas en el trabajo: clientes</i>	
<i>y usuarios</i>	232
Voluntad de servicio	233
Empatía	234
Autoridad	236
Atención al cliente	240
Ir a una entrevista de trabajo	242
<i>El lenguaje corporal, el gran aliado para hablar</i>	
<i>en público</i>	245
Cómo transmitir la mejor imagen y conectar	
con tu público	248
<i>Dónde me pongo y en qué posición</i>	248
<i>Las manos: ¿qué hago con ellas?</i>	250
<i>Principio y final</i>	255
<i>Dialogar con el público a través</i>	
<i>de la mirada</i>	256
 6. EL SOFISTICADO RITUAL DE LA SEDUCCIÓN SEXUAL	265
El ritual de seducción hetero y cara a cara	269
<i>Los efectos del entorno</i>	272

<i>Cuerpos atractivos</i>	276
Lo que le gusta a él	277
Lo que le gusta a ella	279
<i>El ritual de cortejo clásico, de inicio a fin</i>	280
1. El cuerpo se transforma	280
¿Qué hacen los hombres?	280
¿Qué hacen las mujeres?	281
2. El juego de miradas	281
3. La sonrisa	285
4. Acortar distancias	286
5. Posición del cuerpo	287
6. Hablar y reír	287
7. Tacto	289
8. Movimientos y sincronización	292
<i>Movimientos seductores en relaciones</i>	
<i>heterosexuales</i>	293
Piernas	294
<i>De pie</i>	294
<i>Sentada</i>	295
Brazos y manos	295
Mover sensualmente la cabeza	297
La imagen de la boca	298
<i>Mujeres que toman la iniciativa</i>	300
<i>Movimientos masculinos</i>	301
<i>Otros gestos y movimientos propios de la seducción</i>	
<i>sexual en los dos sexos</i>	302
<i>Posibles mensajes de rechazo o falta de interés</i>	303
La seducción en entornos virtuales	303
<i>¿Cómo afecta el uso de las aplicaciones</i>	
<i>de citas a las relaciones sexoafectivas?</i>	305
Facilidad, disponibilidad e inmediatez	305
Disminución de habilidades	306

Cambios en los rituales	307
Libertad y diversidad	307
Control de la propia imagen	308
Uso del tiempo	308
Aspecto y lenguaje corporal	309
<i>¿Cómo te presentas?</i>	309
<i>Interpretación subjetiva</i>	313
 7. MENTIRA, ENGAÑO Y DISIMULO	 315
¿Qué es una mentira?	320
¿Somos hábiles en la detección de mentiras?	323
¿Todo el mundo sabe mentir?	323
¿Es difícil mentir?	324
¿Cuáles son las dificultades principales en la detección de mentiras?	325
¿Qué pasa si nos equivocamos?	326
¿Son fiables los aparatos de detección como el polígrafo?	327
¿Cuál es la mejor manera de «pillar» a alguien que miente?	328
¿Cuáles son los signos que pueden ser indicios de mentira o engaño?	328
<i>Cara</i>	328
<i>Voz</i>	329
<i>Palabra</i>	330
<i>Cuerpo</i>	330
<i>Manos</i>	331
La coherencia de los lenguajes	332
Mentira en la comunicación digital	334
<i>¿Cómo podemos estar seguros de la autenticidad de las imágenes?</i>	335

Tercera Parte

8. PLANES DE ENTRENAMIENTO CON GRANDES	
RESULTADOS.....	341
Puedo conseguirlo.....	341
Fase I: ¿Cómo soy? ¿Cómo me expreso?	
¿Cómo me relaciono?.....	345
<i>Recopilación de datos externos</i>	351
<i>Analiza fotografías y vídeos</i>	352
Fotografías.....	352
Vídeos.....	353
Fase II: Cómo alimentar una actitud adecuada.	
Plan de entrenamiento emocional. Superación	
de la timidez, la inseguridad y la vergüenza.....	355
<i>Toma conciencia</i>	358
<i>El poder del lenguaje</i>	362
<i>El poder de la imaginación y los roles</i>	364
<i>Los anclajes</i>	367
Fase III: Conviértete en tu propio entrenador	
personal.....	369
<i>Saber estar de pie</i>	370
<i>Caminar con elegancia y seguridad</i>	372
<i>Estar sentado</i>	375
Sentado en sofás.....	375
Sentado en una silla.....	376
Cruce de piernas.....	378
<i>Si eres mujer</i>	378
<i>Si eres hombre</i>	379
¿Qué hacemos con los brazos?.....	379
<i>Con mesa</i>	379
<i>Sin mesa</i>	380
<i>Practica en casa</i>	380

<i>Otras situaciones que puedes entrenar</i>	381
Entrar en un establecimiento.	381
Dirigirte a un desconocido	382
<i>En un supermercado.</i>	383
<i>En la calle.</i>	384
<i>En una exposición</i>	384
<i>En una cafetería</i>	384
<i>En un congreso, acto de networking, curso o conferencia.</i>	385
<i>Hablar en público</i>	385
El ensayo.	386
Inicio.	388
Durante tu discurso o presentación.	389
Final	389
La telegenia: una habilidad imprescindible.	390
EPÍLOGO.	395
ALGUNOS LIBROS PARA APRENDER MÁS SOBRE COMPORTAMIENTO NO VERBAL	397

Capítulo 1

BIENVENIDO A UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER LAS RELACIONES

Si tienes este libro en las manos es porque eres una de esas personas curiosas, interesadas en el fascinante tema de la comunicación humana. Y es posible que la faceta no verbal sea la que te resulte más atractiva. Eres de los míos, pues. Será un placer acompañarte en el descubrimiento de estos códigos que todos utilizamos, pero que tan poco dominamos de manera consciente. La experiencia nos demuestra cada día que, por desconocimiento, no damos al lenguaje no verbal la importancia que se merece, así que me gustaría compartir contigo inquietudes y conocimientos.

Pero quizá estás aquí por algo más que curiosidad. ¿Necesitas mejorar tu posición laboral? ¿Crees que tienes dificultades para relacionarte con los demás? ¿No sabes cómo desarrollar tus dotes de seducción? ¿Te gustaría tener otra imagen?

Seamos sinceros. A todos nos gustaría tener una capacidad de influencia sobre los demás que nos permitiera alcanzar todos nuestros deseos. De igual manera, nos encantaría leer la mente de las personas que nos rodean, saber qué piensan de nosotros y qué intenciones tienen. Esta situación de película del futuro no es posible, de momento. No creo siquiera que sea deseable. ¿Te imaginas un mundo donde las mentes fueran transparentes? Sin duda, las relaciones entre los humanos serían completamente distintas a como las hemos vivido hasta ahora. ¿Te imaginas que pudieras tener tal poder de persuasión que consiguieras el cien por cien de tus objetivos? ¿Tendrías el poder absoluto sobre el resto de los ha-

bitantes de este planeta! Mientras cada uno de nosotros tenga intereses, actitudes y objetivos distintos, cada día será una lucha por **defender nuestro lugar en el mundo y ser feliz.**

Entre nuestros más recientes antepasados y nosotros hay una enorme distancia en cuanto a conocimientos disponibles sobre la comunicación humana. Siempre ha habido personas con una gran capacidad para comprender a los demás, convencer y seducir. La diferencia estriba en que ahora tenemos conocimientos basados en investigaciones científicas, cada día más amplios, que nos permiten aprender y desarrollar estas habilidades que hasta ahora se creían innatas. Muchas personas, y no solo los expertos, ya aplican en su vida cotidiana este saber y consiguen grandes resultados. Estas herramientas están al alcance de la mayoría pero no todo el mundo tiene la inquietud de conocer, la voluntad de mejorar o la lucidez de percibir la comunicación no verbal como una herramienta crucial para su felicidad.

Tú puedes tomar la delantera y conocer los secretos de este lenguaje silencioso. La información es poder. Entra a formar parte de este círculo de personas que puede leer las señales no verbales e interpretar mucho mejor los mensajes que emiten los demás.

Has dado con el manual que desvelará tus dudas y te dará soluciones para cada situación, tanto en el ámbito privado como el profesional. Mi propósito es poner a tu alcance los conocimientos sobre comunicación no verbal de que disponemos hoy en día para que **tú** puedas utilizarlos y conseguir **tus** objetivos. Quizá alguna vez te has planteado seguir un curso de comunicación, recibir clases personales de técnicas de seducción o contratar un entrenador personal para preparar tus intervenciones en público. Excelente idea. Mientras te decides, una buena opción es el autoaprendizaje.

Al escribir este libro no he querido llenar estanterías con un libro más de comunicación no verbal sino proporcionar una guía realmente útil para quien quiera iniciarse en el conocimiento de

este tema. No solo para tener más cultura general y pasar un buen rato, sino para ir más allá aplicando este saber a necesidades y objetivos concretos. Te guiaré en un proceso de aprendizaje práctico que te permitirá controlar de manera consciente tu comunicación, incorporar nuevos gestos a tu repertorio, evitar actitudes que te perjudican y entender la conducta no verbal de los demás. Es importante que aprendas esto que en la escuela no te enseñaron porque **el lenguaje corporal y la voz inciden, de manera mucho más decisiva que la palabra, en la inmensa mayoría de nuestras relaciones**. Hasta el punto de que un gesto puede anular por completo un discurso cargado de argumentos.

Nuestra formación en la escuela, en la universidad, se ha articulado alrededor del lenguaje verbal escrito. Nadie nos ha enseñado la «gramática del lenguaje corporal» o los recursos vocales que podemos utilizar. En la educación primaria y secundaria se ha priorizado el análisis del lenguaje verbal y su estudio teórico en lugar de fomentar la oralidad, con la intervención correspondiente de la voz y el lenguaje corporal. Nos han mostrado solo una parte de la realidad. A partir de ahora, te sugiero que te sitúes en otro ángulo y empieces a ver la comunicación de una forma distinta.

Con nuestra educación predominantemente racional creemos que lo más importante es el mensaje verbal. Incluso tenemos la percepción de que es el único mensaje que enviamos, tal es la atención que ponemos en él: conceptos, datos, argumentos, opiniones, emociones descritas... En cambio, ignoramos los mensajes que envuelven a los anteriores y que inevitablemente transmitimos: ilusión, compromiso, desánimo, nerviosismo, confianza...

Cuando se trata de mensajes escritos o de preparar una exposición oral, todos nos sentimos bastante capaces de expresar nuestras ideas y argumentos en palabras. Podemos planificar el texto, escoger los vocablos, utilizar recursos expresivos. Pero no solemos hacer lo mismo con el lenguaje corporal, pues no sabemos cómo

prepararnos y estos mensajes son tanto o más poderosos que el contenido de las palabras.

El caso de Obama es paradigmático. El político puede tener un gran discurso preparado por el mejor redactor. Pero son sus movimientos, su mirada, su tono de voz, los que convencen, emocionan, movilizan. Igual pasa en otras profesiones, podemos tener una buena presentación, podemos ser expertos en nuestro tema, pero no llegar a conectar con el interlocutor si falta naturalidad, seguridad o gracia en la expresión.

Te invito a ver a las personas y a su forma de relacionarse desde una nueva perspectiva. Nos pondremos unas gafas imaginarias que enfocarán especialmente el comportamiento no verbal, tanto el propio como el de los demás. Aprenderemos a ver señales que hasta ahora nos pasaban desapercibidas. Seremos capaces de descubrir la incoherencia entre el mensaje verbal y el no verbal que emite simultáneamente una persona. Y nos habituaremos a mantener una distancia emocional que nos permita observar a los demás y decidir cuál es nuestra mejor respuesta.

Es decir, el objetivo es acabar siendo como un ornitólogo que va por el campo y distingue las aves, conoce sus nombres, su canto, su vuelo, sus nidos, su forma de emparejarse y prevé su comportamiento mientras que los demás paseantes solo ven «pájaros», si es que ven alguno.

Mi experiencia como consultora me confirma que muchos profesionales, competentes desde el punto de vista técnico, no alcanzan mayores retos profesionales porque no saben comunicar con eficacia.

Y en esta eficacia tiene un papel primordial la comunicación no verbal: desde la indumentaria al más leve de los movimientos.

En mis años de formadora de profesionales he tenido grandes satisfacciones al comprobar cómo mis alumnos han conseguido sus objetivos, incluso más allá de lo que podían imaginar, al domi-

nar una herramienta que les ha permitido **conocerse mejor y comunicar lo mejor de sí mismos**.

Hay otros libros de comunicación no verbal en el mercado y muchos de ellos se aproximan a un compendio de gestos y sus posibles interpretaciones. Otros plantean el manejo de la comunicación no verbal como instrumento de manipulación que permite al lector obtener más poder, gozar de más autoridad y manejar a los demás, así como convertirse en un seductor irresistible que puede conquistar a cuantos hombres o mujeres desee.

En mi libro encontrarás los conocimientos que necesitas para comprender el lenguaje corporal y leer los mensajes más importantes que los seres humanos emitimos constantemente. Además, me gustaría contribuir a tu felicidad proporcionándote **herramientas para el autoanálisis, el reconocimiento de limitaciones inconscientes, la toma de consciencia, el inicio del cambio y la adquisición de nuevos hábitos**. Y todo ello para que puedas tener, con quien tú desees, las mejores relaciones personales y profesionales. Las que te permitirán conseguir tus objetivos, el más importante de ellos: la felicidad.

Como cada uno tiene una concepción distinta de la felicidad, en este punto quiero aclarar que, para mí, la felicidad no se alcanza a base de conquistar retos profesionales como el éxito, el dinero o la fama, sino que es algo mucho menos aparente y está muy vinculado a la calidad de las relaciones humanas que establecemos a nuestro alrededor. Para mí, la felicidad solo existe cuando puede ser compartida con las personas que queremos.

Para ello creo que es fundamental mantener una actitud positiva, generosa y honesta hacia los demás. Y creo en el poder de la benevolencia más que en la agresividad, en la cooperación más que en la competitividad. No creas, por ello, que tengo una visión ilusa del mundo. Sé que para poder actuar como te propongo hay que partir de unas condiciones de seguridad y fortaleza que te

permitan ser consciente de lo que ocurre y de establecer una relación, como mínimo, en igualdad de condiciones. Por eso tan importante es comunicarte bien como leer bien la comunicación de los demás.

El libro tiene tres partes. En la primera encontrarás todo lo que es imprescindible saber sobre la comunicación no verbal, los fundamentos.

En la segunda veremos estos conocimientos aplicados a situaciones de la vida diaria en el campo familiar, profesional y de pareja.

En la tercera, te propongo entrenamientos que puedes hacer tú mismo en casa para mejorar tu comunicación no verbal y comprobar los resultados desde el primer minuto.

Te invito a contarme tus logros o a consultar tus dudas a través de mi página <www.teresabaro.com>.

Quiero ayudarte en tu conquista diaria de la felicidad.

HACIA NUEVOS HÁBITOS DE INTERACCIÓN

EL ROSTRO SOCIAL

Expresiones como «la cara es el espejo del alma» ilustran el inevitable reflejo de las emociones en nuestro rostro, e incluso también en nuestro cuerpo y nuestra voz. Ampliando el área de estudio, podemos afirmar que incluso nuestro espacio próximo, sobre el que tenemos clara incidencia, es el reflejo de cómo somos y cómo nos sentimos. Gran parte de las manifestaciones de la comunicación no verbal hablan como un libro abierto. Así, solo con mirar a alguien un instante podemos saber si se siente abatido, alegre, orgulloso o emocionado por algo. Hasta aquí todo es muy fácil y, salvo personas afectadas por algunas minusvalías, todos podemos detectar estados de ánimo, actitudes y sentimientos en los demás.

Todos hemos pasado por el largo proceso de aprendizaje del lenguaje corporal, que empieza en el momento en que nacemos y que nunca deberíamos dar por concluido. Llegamos al mundo con la capacidad para expresar las emociones básicas. Por lo tanto, este es un legado genético. Sabemos que casi todas las culturas comparten las mismas manifestaciones de estas emociones universales. En cambio, el cómo y el cuándo, con qué frecuencia, en relación a qué, etc., dependen de las influencias sociales, el entorno familiar y el propio individuo.

Todo el repertorio de gestos que tenemos incorporado en nuestro «disco duro» será utilizado a veces **consciente e intencionalmente**, y otras **inconsciente e involuntariamente**. Todas las investigaciones que se han hecho hasta el momento han respondido a la necesidad de analizar, catalogar y clasificar infinidad de gestos, movimientos y expresiones para poder entenderlos y controlarlos.

1. Si somos capaces de **leer el lenguaje no verbal** en otra persona, podemos saber lo que siente y casi lo que piensa, por qué reacciona como reacciona. Tenemos una **información privilegiada**.
2. Si controlamos nuestra comunicación no verbal de manera **consciente** y la utilizamos **adecuadamente** según los objetivos, estamos mucho más cerca del éxito.

En realidad a todos nos interesa cumplir los dos objetivos: ser más **eficaces en nuestra comunicación** y más hábiles **en el descifrado de la comunicación de los demás**. Porque así jugaremos con ventaja.

Tener estas habilidades sería muy fácil si la correspondencia

Emoción —————→ **lenguaje corporal**
Me siento feliz —————→ sonrío

fuera directa. Pero no siempre lo es.

Por un lado, estamos muy lejos de expresarnos de forma primaria, siguiendo exclusivamente nuestros deseos, nuestras inseguridades o nuestras fobias. La socialización exige que camuflamos muchos de los sentimientos que no podemos evitar. Con mucha frecuencia tenemos que mostrarnos de forma distinta a como somos. Las razones son tan variadas como las situaciones

que las provocan: aparentar una personalidad, disimular una intención, falsear una relación, simular una emoción, etc.

Todos somos mentirosos. O, si lo prefieres, todos somos actores por necesidad. Nuestro deseo de ser aceptados nos conduce a maquillar, a veces con varias capas, nuestro auténtico ser. Desde pequeños ya activamos estas habilidades para sentirnos aceptados por los seres que nos cuidan, por los compañeros y por el entorno social en general. Creamos, por lo tanto, un repertorio de habilidades que nos permitirán, como los camaleones, adaptarnos a cada situación y a cada interlocutor con el fin de salir no solo indemnes de toda relación, sino también aceptados y, si puede ser, gloriosos.

Es cuestión de supervivencia.

Piensa en algunas de las situaciones de tu infancia que te han llevado hasta aquí:

- Tu madre te decía «eso no se toca» o «no te chupes el dedo»: llegaste a controlar el impulso.
- El profesor detectaba tus mentiras y te castigaba por ello: aprendiste a mentir con mayor perfección.
- No era correcto reírte de alguien que tuviera un aire extravagante: aprendiste a disimular la risa o a desviar la mirada.
- Si te negabas a participar en una travesura de tu pandilla, no te aceptaban: disimulabas el miedo a ser pillado y te sumabas al grupo.
- Querías esquivar las reprimendas de tus padres al volver demasiado tarde o ante el fuerte olor a tabaco que desprendías: intentabas no dar información y, si no había más remedio, con una mentira piadosa salías del apuro (o eso creías tú).

Desde los primeros días de tu vida has aprendido a actuar tal como intuías que los demás querían que actuaras: para no tener

problemas, para ser aceptado, para seguir los patrones dominantes, para no defraudar y para que los demás se sintieran orgullosos de ti. Has sido moldeado, «educado», para socializarte adecuadamente. Has construido tu **rostro social**.

Esto es común a todos los humanos y no necesariamente es negativo. De hecho, si no lleváramos a cabo muchos de los esfuerzos por camuflar nuestras emociones, quizá la vida en sociedad sería insoportable.

El caso de una antigua compañera del colegio es un ejemplo de cómo la falta de control sobre el «rostro social» puede conducir al fracaso profesional y al rechazo. Desde pequeña fue una chica muy extrovertida, simpática y con sentido del humor. En realidad buscaba ser el centro de atención y lo conseguía siempre. Pero muchas veces su comportamiento estaba más allá de los límites de la discreción y de la educación. El afán de protagonismo la hacía llevar al extremo algunas conversaciones personales donde todo tenía que girar en torno a ella, su problema o su proyecto. Mostraba empatía cero y libertad total para expresar sus emociones, opiniones o deseos en cualquier situación. Consideraba que esto la convertía en una de las pocas personas sinceras de este planeta, todos los demás eran hipócritas y cobardes. En el terreno profesional, ha vivido momentos de éxito gracias a su talento, pero han sido efímeros debido a su dificultad para relacionarse con clientes y colegas.

Hacer y decir siempre lo que nos viene en gana, con el argumento de la sinceridad y honestidad, no es la mejor forma de engrasar la maquinaria de las relaciones. Por eso todos aplicamos una cierta dosis de «diplomacia» en las relaciones cotidianas: tenemos que aceptar que todos somos «mentirosos» en mayor o menor grado.