

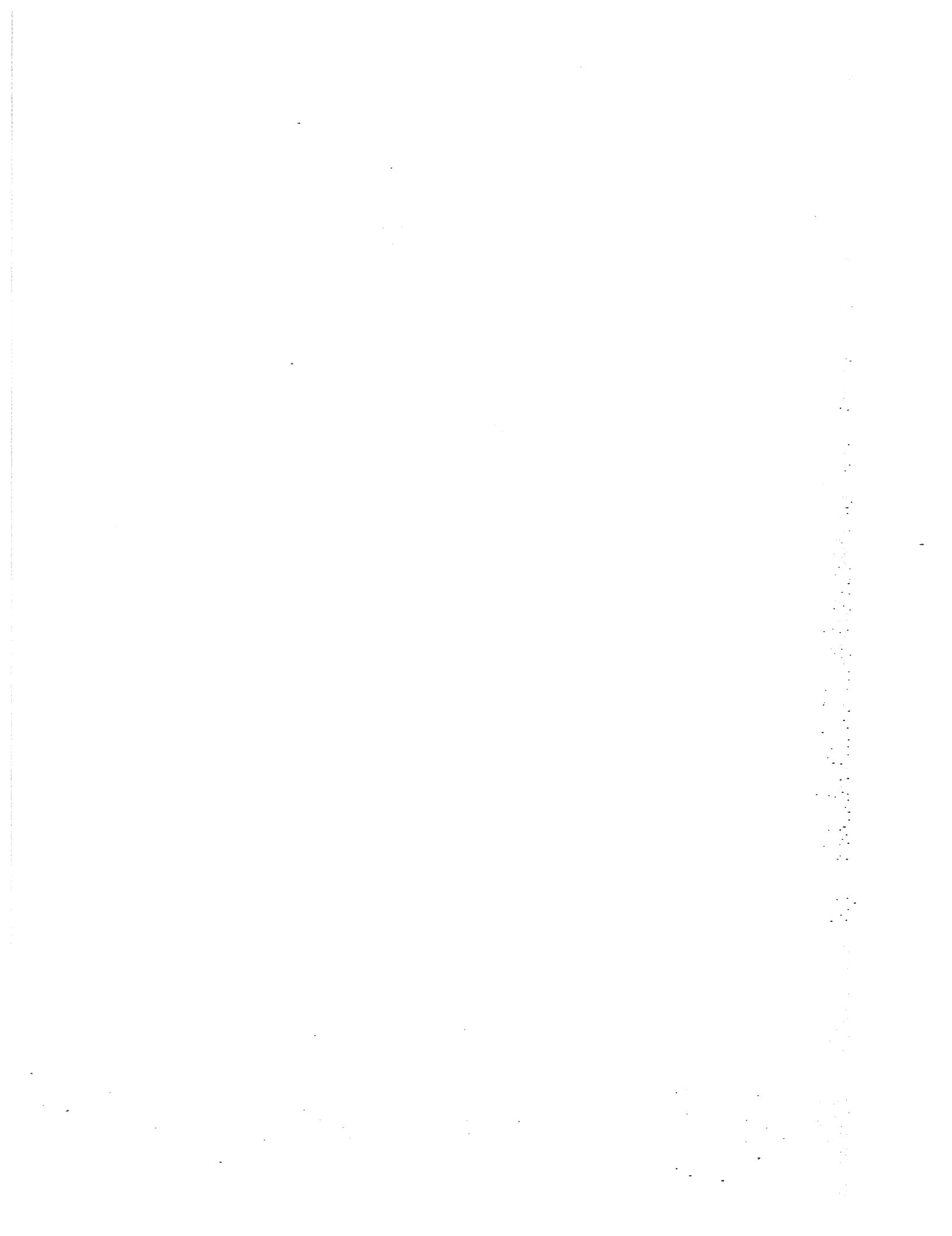
El Lenguaje de la Seducción

Entender los códigos inconscientes
de la comunicación no verbal

Philippe Turchet

BETAXI
BYP

Amat
editorial



Philippe Turchet

El lenguaje de la seducción

Entender los códigos inconscientes
de la comunicación no verbal

DETAPHI
βΨ


Amat
editorial

Datos catalográficos
Turchet, Philippe
El lenguaje de la seducción. Entender los códigos inconscientes de la comunicación no verbal.
Primera Edición
Alfaomega Grupo Editor, S.A. de C.V., México
ISBN: 978-607-7686-35-4
Formato: 17 x 23 cm
Páginas: 184

El lenguaje de la seducción. Entender los códigos inconscientes de la comunicación no verbal

Philippe Turchet

ISBN: 84-9735-207-6, edición en español publicada por Amat Editorial, SL, Barcelona, España.
de la edición original: "Les codes inconscients de la séduction", publicada por Les Éditions de l'Homme, Québec, Canadá.

Derechos reservados © Amat Editorial, SL.

Primera edición: Alfaomega Grupo Editor, México, diciembre 2009

© 2010 Alfaomega Grupo Editor, S.A. de C.V.

Pitágoras 1139, Col. Del Valle, 03100, México D.F.

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana
Registro No. 2317

Pág. Web: <http://www.alfaomega.com.mx>

E-mail: atencionalcliente@alfaomega.com.mx

ISBN: 978-607-7686-35-4

Derechos reservados:

Esta obra es propiedad intelectual de su autor y los derechos de publicación en lengua española han sido legalmente transferidos al editor. Prohibida su reproducción parcial o total por cualquier medio sin permiso por escrito del propietario de los derechos del copyright.

Nota importante:

La información contenida en esta obra tiene un fin exclusivamente didáctico y, por lo tanto, no está previsto su aprovechamiento a nivel profesional o industrial. Las indicaciones técnicas y programas incluidos, han sido elaborados con gran cuidado por el autor y reproducidos bajo estrictas normas de control. ALFAOMEGA GRUPO EDITOR, S.A. de C.V. no será jurídicamente responsable por: errores u omisiones; daños y perjuicios que se pudieran atribuir al uso de la información comprendida en este libro, ni por la utilización indebida que pudiera dársele.

Edición autorizada para venta en México y todo el continente americano.

Impreso en México. Printed in Mexico.

Empresas del grupo:

México: Alfaomega Grupo Editor, S.A. de C.V. – Pitágoras 1139, Col. Del Valle, México, D.F. – C.P. 03100.
Tel.: (52-55) 5089-7740 – Fax: (52-55) 5575-2420 / 2490. Sin costo: 01-800-020-4396
E-mail: atencionalcliente@alfaomega.com.mx

Colombia: Alfaomega Colombiana S.A. – Carrera 15 No. 64 A 29 – PBX (57-1) 2106122, Bogotá, Colombia, Fax: (57-1) 6068648 – E-mail: scliente@alfaomega.com.co

Chile: Alfaomega Grupo Editor, S.A. – General del Canto 370-Providencia, Santiago, Chile
Tel.: (56-2) 235-4248 – Fax: (56-2) 235-5786 – E-mail: agechile@alfaomega.cl

Argentina: Alfaomega Grupo Editor Argentino, S.A. – Paraguay 1307 P.B. “11”, Buenos Aires, Argentina, C.P. 1057 – Tel.: (54-11) 4811-7183 / 8352, E-mail: ventas@alfaomegaeditor.com.ar

Es magníficamente fea. Tiene la frente inclinada, los ojos de un gris apagado, una nariz grande que cuelga, una boca desmesurada que descubre una dentadura irregular... sin embargo, en esta inmensa fealdad reside una belleza de las más poderosas, que, en unos minutos, cautiva y encanta el espíritu, hasta el punto de que uno acaba, como yo, enamorándose de ella.

HENRY JAMES,
describiendo a la novelista George Eliot.

*No son los hombres que he tenido en mi vida lo que cuenta,
sino la vida que había en ellos.*

MAE WEST

Índice

Introducción	9
Primera parte. La seducción descansa en códigos inconscientes	
1. Por otra forma de leer los procesos de seducción	13
Comunicación y seducción, o la historia de un amor imposible	13
El desprecio nos impide comprender qué es la seducción	13
Las ideas recibidas limitan nuestro conocimiento sobre la seducción ..	16
Siner y Sina	20
2. El impacto de la infancia en el poder de seducción de los adultos .	21
La formidable eficacia de las estrategias de seducción infantiles	21
Seducción y empatía, la pareja ganadora	25
Gestos, mímicas y actitudes de seducción adquiridas desde la infancia .	27
3. De hemisferio derecho a hemisferio derecho	33
Hemisferio derecho y ojo izquierdo, una historia de complicidad	33
El hemisferio derecho y la gestualidad	41
4. Los mensajes subliminales propios de la seducción	45
La anatomía del potencial subliminal	45
Un uso subliminal de dos de nuestros sentidos que no se puede obviar	59
5. Cómo eliminar las barreras mentales negativas	67
Cómo favorecer un clima de comunicación sereno	67
La vigilancia: las barreras que hay que eludir	69

Segunda parte. La seducción en la cara

6. La cara seductora y la cara seducida	81
La belleza de la cara	81
Los ojos y la mirada	84
Las llamadas de la boca	98
7. Cuando la mano habla sobre la cara	101
La mano en el pelo	101
La mano en la cara	107

Tercera parte. Existir y que el cuerpo lo diga.

8. La gestualidad, nuestra «firma psicológica»	115
La paradoja de una buena comunicación	117
Los gestos para abolir las distancias	121
9. Los signos de afecto de la parte superior del cuerpo	123
Los hombros se abren por el afecto	123
Cuando el tronco habla, es el ego el que se expresa	128
Los brazos y los antebrazos, las herramientas del vínculo	130
Las manos y los dedos manejan los detalles	138
Una microcaricia discreta a través de las manos	141
El anular: el dedo del vínculo	143
10. Los codos y las muñecas o la flexibilidad del deseo	145
Los codos apresuran el acercamiento afectivo	145
Las muñecas, el vínculo con el pensamiento	152
11. Los deseos instintivos de la parte inferior del cuerpo	159
La parte inferior del cuerpo recorre el espacio	159
La parte inferior del cuerpo es el otro	162
Las necesidades instintivas expresadas por la parte inferior del cuerpo ..	164
Las necesidades instintivas reprimidas en la parte inferior del cuerpo ..	169
Conclusión	173
Bibliografía	175

Introducción

Con el encanto y la seducción tenemos la sensación de que, igual que ocurre con los icebergs, la parte más importante siempre es la que está oculta. En el acto de la seducción quizás todo pase como si las cosas más fundamentales no se vieran, como si el encanto de los seres más seductores operara en silencio.

En realidad, si no comprendemos cómo funciona el encanto de los hombres y las mujeres más atractivas es sencillamente porque no sabemos mirar. Y si no sabemos mirar es porque no sabemos qué mirar ni dónde mirar. Por esta razón, en este libro vamos a hacer observaciones de forma metódica y práctica, paso a paso, para lograr comprender. Sencillamente vamos a mirar, a observar los gestos, la mimética, los movimientos, hasta que nuestra «biblioteca visual» esté suficientemente llena como para que las reglas de la seducción emanen de ellas mismas.

Para lograr este objetivo, *El lenguaje de la seducción* ha sido dividido en tres partes. En la primera veremos que ser seductor no es un don divino. Cuando los hombres y las mujeres se comunican, lo hacen según unas reglas precisas, cuya aplicación inconsciente provoca que unos sean más seductores que otros. Comprender estas reglas y desarrollar el gusto de ponerlas en práctica será nuestro primer objetivo.

El lector quizás tenga la tentación de ir inmediatamente a la segunda y a la tercera parte del libro, sencillamente porque su contenido parece más concreto, pero sería una lástima. Si usted lee este libro de forma correlativa, la seducción no será para usted «una serie de trucos», sino que se convertirá en un proceso lógico que le saltará a la vista. Será la prueba de que, en el campo de la

seducción, la parte más bella del iceberg no es en realidad la que está oculta sino la que opera a plena luz del día. También será una señal de que cada persona dispone potencialmente del encanto de los hombres y las mujeres más seductores.

Primera parte

La seducción descansa en códigos inconscientes

«Ser seductor o seductora...» Todos lo soñamos secretamente y todos nos defendemos bien de sus ataques, es lo propio de la seducción. Evidentemente, el deseo adopta formas diferentes en función del individuo. Para algunas personas este deseo es muy sano, en cambio, para otras, parece haber adoptado una forma más neurótica. De todas formas, lo cierto es que todo el mundo quiere seducir y la seducción está en el centro de las relaciones humanas.

Si se mira desde el punto de vista de los hombres y las mujeres seducidos, la seducción separa: la palabra seducción proviene del verbo en latín seducere que significa separar. La seducción les conduce a un lugar al que probablemente no habrían ido solos. Les hace tomar un camino distinto al que hubieran seguido conscientemente. Si se ve desde esta óptica, la seducción es la atracción, la fascinación. Es como si ante al poder de seducción de ciertas personas, el común de los mortales se quedara pasivo, como si estuviera desarmado, impotente, incluso «hechizado». Y el ser seductor es retorcido: conduce al otro al lugar al que le quiere llevar, sin decirle a dónde le lleva...

Sin embargo, aunque el poder de seducción no se ejerza a plena luz, no es una técnica de manipulación porque el que la utiliza no es en absoluto consciente del poder que tiene. Los hombres y las mujeres más seductores seducen a su pesar. No hacen nada especial para atraer al otro, pero el otro se siente irresistiblemente atrapado por ellos. Estas personas no tienen técnica ni manipulan, su poder parece actuar casi «por arte de encantamiento». Intentemos comprender cómo.

1

Por otra forma de leer los procesos de seducción

Comunicación y seducción, o la historia de un amor imposible

Seducción. Detrás de esta palabra femenina, que tiene un gancho evidente, se esconden de forma más seria los códigos de la *excelencia en la comunicación*. Si se piensa bien, ¿quiénes son los hombres y las mujeres más seductores? ¿Acaso no serían sencillamente comunicadores buenos, excelentes? Transmiten tan bien su mensaje que, de repente, ya no es el mensaje lo que nos interesa, ¡sino ellos! En lugar de decir de un hombre o de una mujer que son seductores, nos resulta más fácil decir que tienen carisma. Sin embargo, no es nuestra forma de ver las cosas y no cuentan con nosotros para que opongamos aquí la visión propia y moral de la comunicación al proceso desviado de la seducción. Los dos fenómenos son hermanos siameses. La comunicación y la seducción constituyen dos realidades indisociables que, en consecuencia, nunca se considerarán la una sin la otra. Veamos primero cómo son estos hombres y mujeres seductores.

El desprecio nos impide comprender qué es la seducción

La historia no carece ni de personas seductoras ni de procesos de seducción descritos minuciosamente. Hemos enumerado algunos grandes nombres que tienen un punto en común (dejamos que el lector adivine cuál): Salomé, Romeo, la marquesa de Merteuil, Tristán, Eloísa, Isolda, Paul, Virginie, Abe-

lardo, Don Juan, Julieta, Valmont, Julien Sorel, Roxane, Lovelace, Nana, Des Grieux, Carmen, Solal, Messaline, Rastignac, Lolita, Dorian Gray y Sherezade.

Todos son heroínas y héroes de la literatura, es decir, ¡hombres y mujeres que no han existido! Personajes nacidos de la imaginación fértil de escritores que nos hacen soñar. ¿Qué nos permiten comprender del proceso de seducción? ¿Qué nos permiten aprender de la existencia y la fugacidad de una emoción amorosa? Y, ¿qué podemos esperar de procesos irreales, de procesos narrativos? Nunca lo esencial, es decir, nada o, como mínimo, no demasiado.

Casanova, Liane de Pougy, Rétif de la Bretonne, Oscar Wilde, Crébillon, la marquesa de Pompadour, Lord Byron, Montherland, Kierkegaard, Henry Miller... estos seductores han existido realmente. En consecuencia, nos facilitan una idea más precisa de los mecanismos de la seducción porque han escrito sobre ellos, eligiendo poner en palabras lo que sentían.

Teniendo en cuenta que disponemos de palabras para seducir, midamos su impacto en la comunicación. Determinados estudiosos de universidades norteamericanas y europeas han trabajado específicamente sobre el contenido de los mensajes que transmitimos y son unánimes: las palabras sólo ocupan un lugar menor en la comunicación.

En un estudio,¹ el estadounidense Albert Mehrabian muestra que el contenido de las palabras sólo representa el siete por ciento de nuestros mensajes. Además de las palabras, el treinta y ocho por ciento de la comunicación se imputa a la expresión vocal (tono, timbre, entonación de la voz) y el cincuenta y cinco por ciento a la expresión no verbal. Por otra parte, Robert Rosenthal demuestra, gracias a un test serio, que las palabras representan menos del diez por ciento de la comunicación.² Otros expertos revelan que, en caso de con-

Y 1. En 1972, Albert Mehrabian fue el primero que plasmó en cifras la parte del lenguaje no verbal, en relación con la parte de las palabras, en la comunicación. Sus cifras todavía sirven de referencia en la comunidad científica. Véase: Albert Mehrabian, *Nonverbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972.

2. El test en cuestión permitió comprender y medir hasta qué punto la inteligencia sensible entre individuos pasa por procesos inconscientes en los que las palabras sólo ocupan un lugar menor. Véase: Robert Rosenthal, «The PONS Test: Measuring Sensitivity to Nonverbal Cues», en *Advances in Psychology Assessment*, de P. MacReynolds, San Francisco, Jossey-Bass, 1977.

tradicción entre las palabras y los gestos, siempre optamos por fiarnos principalmente de los gestos.³ Además, nuestras comunicaciones habladas, encadenadas unas a otras, no representan apenas más de doce minutos en un día, un enunciado estándar sólo dura, de media, dos segundos y medio.⁴ Algunos autores afirman incluso que las palabras son incapaces de explicar nuestras emociones⁵ más elaboradas. Al confiar demasiado en nuestro lenguaje verbal, prescindimos, sin saberlo, de los recursos más bellos de los que disponemos para comunicarnos.

Si las palabras no son nuestras bazas principales, entonces, ¿en qué consisten las famosas estrategias de seducción? ¿Qué es lo que hace que un hombre o una mujer sean seductores? Analicemos, por ejemplo, el mito de Marilyn Monroe, que es un mito sin lugar a dudas. ¿Nos podemos creer seriamente que si Marilyn tuvo tanto éxito fue porque era más inteligente que las mujeres que la rodeaban? Los biógrafos son claros: no. ¿Podemos pensar que era porque era más guapa? Tampoco. Al principio de los años sesenta, Hollywood era un hormiguero de *starlettes* muy bellas. Sin embargo, sólo hubo una Marilyn.

Analicemos ahora las estrellas masculinas: James Dean, Marlon Brando, Robert Redford o, más próximos a nosotros, Richard Gere, Tom Cruise y Brad Pitt. ¿Por qué estos hombres consiguen estar tan bien en una pantalla? América, igual que el resto de los continentes, rebosa de talentos, sin embargo, son esos hombres y no otros los que han ocupado u ocupan todavía la parte principal del escenario. No es fruto del azar. Es cierto que el medio cinematográfico los ha puesto de relieve, cuando podrían haber pasado desapercibidos, pero ese es otro debate. Lo importante es que al principio, el día de su primer *casting*, cuando eran perfectos desconocidos, fueron ellos los elegidos entre el gran número de candidatos. Tenían algo, y es este «algo» lo que vamos a abordar, este algo que no es realmente ni belleza ni inteligencia, sino el poder de seducción.

3. Véase: Paul Ekman y W. Friesen, «Nonverbal Leakage and Cues to Deception», *Psychiatry*, número 32, 1969, pp. 88-105.

4. Sin duda, Ray Birdwhistell fue uno de los primeros que trabajó el lenguaje no verbal. En los años cincuenta creó la kinésica. El término *nonverbal* (en una sola palabra) apareció en 1956 en Estados Unidos y fue elaborado por Ruech y Kess. Véase: Ray Birdwhistell, *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*, 1970.

5. Robert Zajonc, «On the Primacy of Affect», *American Psychologist*, número 39, 1982, pp. 117-123.

En nuestra calle, o en nuestro entorno, hay personas anónimas que también tienen ese «algo». Son desconocidas para los medios de comunicación, pero ganan todas las votaciones estén donde estén. Vemos a esas personas antes que a las demás. Son personas seductoras, pero nunca han prestado atención a este hecho. Para ellas no es eso lo importante. Lo que transmiten los hombres y las mujeres seductores, tanto si son célebres como desconocidos, son códigos de humanidad, lo que son vibra y resuena en nosotros, lo que son «nos llega». La seducción se resume de alguna forma en esos códigos de humanidad, y este libro tiene la misión de descubrirlos.

Las ideas recibidas limitan nuestro conocimiento sobre la seducción

A raíz de determinados debates y emisiones de radio o televisión, me he dado cuenta de una cosa: independientemente del público y del país, cuando se trata de seducción, siempre aparecen constantemente tres cuestiones. Son tres preguntas, siempre las mismas, que revelan tres ideas recibidas:

1. La seducción es algo demasiado vago para ser un tema realmente científico.
2. Los modos de seducción varían de una cultura a otra.
3. ¡La seducción es mucho más fácil cuando se es guapo!

Examinemos cada una de estas ideas percibidas.

La seducción es algo demasiado vago para ser un tema realmente científico

Antes de que fuera posible hacer grabaciones en cintas de vídeo para estudiar mejor la comunicación, este argumento era completamente admisible. Se podía decir prácticamente cualquier cosa sobre la seducción, porque no se podía controlar nada de verdad. Sin embargo, en la actualidad, esto ya no es así. Tras leer seriamente esta obra, usted podrá encontrar los códigos de los que hablaremos simplemente viendo la televisión. Si dispone de un aparato de vídeo, podrá pulsar el botón de parada de imagen para

ver con sus propios ojos lo que vamos a descubrir juntos. Podrá descodificar en tiempo real los procesos de seducción, captar los códigos inconscientes sin confundirse.

Los modos de seducción varían de una cultura a otra

Es evidente que no se seduce de la misma forma en todas las culturas. Sin embargo, no examinaremos esta cuestión porque las diferencias culturales sólo aparecen superficialmente en el proceso de seducción. De hecho, a un nivel más sutil y más profundo, la forma en la que las emociones se expresan en la cara y el cuerpo es universal. Sólo existe una raza humana en la Tierra. En cualquier lugar en el que los hombres y las mujeres se encuentran y se comunican, sus emociones se traducen en su cara y en su cuerpo de acuerdo con los mismos principios neurofisiológicos. Las emociones activan las mismas zonas del cerebro y las mismas reacciones, independientemente del lugar del planeta en el que sean observadas. Darwin estableció esta hipótesis en 1872⁶ y se ha verificado y confirmado ampliamente en todos los continentes.⁷ Las emociones primarias expresadas por la cara son innatas y las reconocen todos los pueblos, sea cual sea su cultura. Por ejemplo, los asiáticos tienen formas de párpados distintas a las de los europeos, a los habitantes del continente americano, a los africanos o incluso a los nativos de Oceanía, sin embargo, cuando sus párpados se abren por el efecto de las emociones positivas, se produce el mismo fenómeno que en todos los demás lugares. Los japoneses hacen menos gestos que los americanos, pero en la cara y en el cuer-

6. Charles Darwin, *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, Londres, John Murray, 1872.

7. Sobre todo por Paul Ekman que, gracias a sus tests sobre el reconocimiento de las emociones, es realmente el investigador norteamericano con más autoridad en la materia. Entre los artículos pertinentes, sobre todo en 1977, citamos: «Biological and Cultural Contributions to Body and Facial Movement» en *The Anthropology of the Body*, publicado bajo la dirección de J. Blacking, Londres, Academic Press, pp. 34-84. De los grandes nombres en Europa mencionamos a Klaus Scherer, que trabajó en el reconocimiento de las emociones estudiando seres humanos originarios de treinta y siete países diferentes. Véase: K. R. Scherer y H. G. Wallbott, «Evidence for Universality and Cultural Variation of Differential Emotion Response Patterning», *Journal of Personality and Social Psychology*, número 66, 1994, pp. 310-328.

po de todos se observan los mismos movimientos, muy ligeros, que denominamos *micromovimientos*. Los gestos inconscientes de los africanos tienen exactamente el mismo significado que los de los habitantes de Oceanía, los occidentales o los humanos que viven en los lugares más remotos. Las características comunes de todos los habitantes del planeta han sido objeto de tantos debates que han tenido que sacarse a la luz muy seriamente para ser reconocidas. En definitiva, en cualquier lugar de la Tierra al que vayan, cuando los hombres y las mujeres se miran, no se envían solamente palabras, sino también una quincena de señales inmediatamente identificables para la persona que haya aprendido a leerlas. Y cuando esas señales son señales de abertura y convergencia entre los interlocutores, funcionan como códigos inconscientes de la seducción y, además, en el mundo entero.

¡La seducción es mucho más fácil cuando se es guapo!

Más adelante estudiaremos los criterios propios de la belleza. Sin embargo, precisemos de entrada que si asociamos belleza y poder de seducción, mezclaríamos dos cosas que no debemos mezclar. Para no cometer este error, volvamos a nuestro pasado e intentemos acordarnos de los encuentros que más nos impresionaron. Frente a aquellas personas tan bellas, ¿no nos ha ocurrido a menudo que, una vez pasado el deslumbramiento del primer contacto, nos damos cuenta de que el encuentro no activaba en nosotros ninguna necesidad de acercamiento, ningún deseo de conocerse mejor, ninguna ganas de comunicarse más? La sola belleza nos deja fríos. Algunas personas son bellas, pero no tienen un verdadero poder de seducción. En cambio otras, sin ser bellas tienen algo, duende, atractivo, encanto... Estos hombres y estas mujeres no han atraído obligatoriamente nuestra mirada. No nos hemos fijado forzosamente en ellos, quizás incluso nos hayan dejado indiferentes si no han establecido comunicación con nosotros. En cambio, a partir del momento en el que los conocemos, muy pronto, nos gustan y nos dan ganas de acercarnos a ellos. Su poder de seducción ha despertado un deseo de proximidad. ¡Qué se puede decir de la belleza de hombres como Serge Gainsbourg o Woody Allen!... En el punto álgido de su gloria, Robert Redford dijo un día en una entrevista: «Cuando no era conocido, nadie me decía que era guapo».⁸ Cuando Sofía Lo-

8. Entrevista aparecida en *Ciné première*, número 2, 1981.

ren se casó con Carlo Ponti, era, si me lo permiten, divinamente bella. En cambio, su marido era bajito y calvo. Sin embargo, a ojos de su mujer, era verdaderamente el hombre más guapo que existía. Cuando nos remontamos un poco en la historia de las mujeres más seductoras, George Sand, que tuvo como pretendientes encendidos a Musset y Chopin, era una mujer con un físico muy corriente. Lou Andréa Salomé, la amante del poeta romántico y ya célebre Rainer Maria Rilke, amada por Nietzsche y cortejada de lejos por Freud, no era lo que se dice una mujer bella.⁹ Si nos fijamos bien, muchas mujeres con un físico del montón tienen un poder de seducción muy fuerte. Y es precisamente este poder enorme lo que hace que su físico acabe por resultarnos atractivo. Déjo a los lectores la tarea de encontrar ejemplos de esta clase de mujeres ya que, por una cortesía elemental, no querría destacar la fealdad seductora que tienen.

Evidentemente, sería falso decir que, de entrada, prestamos tanta atención a un hombre feo como a uno guapo, o tanta a una mujer fea como a una guapa. Sin embargo, debemos reconocer que el hombre y la mujer seductores no siempre son guapos. La seducción se sitúa en un nivel más sutil. Se basa en características muy precisas que hacen olvidar el aspecto físico, la imperfección de los rasgos.

Los hombres y las mujeres seductores no tienen un físico concreto. En cambio, todos saben inspirar el deseo de ir más lejos cuando se les conoce. De una forma muy hábil y muy inconsciente también, envían a sus interlocutores pequeñas señales que adoptan la forma de micromovimientos casi imperceptibles. Son las señales que despiertan en los demás el deseo de adentrarse más en su territorio.

Para leer y desvelar los estímulos que la cara y el cuerpo dirigen a la cara y el cuerpo del otro en cada micromovimiento, hemos decidido trabajar con una pareja de modelos informáticos, Siner y Sina.

9. Eso pensaba particularmente Françoise Giroud, autor de una de las biografías de Lou Andréa Salomé: *Lou* (obra publicada por Robert Laffont en 2002).



Siner

Sina

En las páginas siguientes se ilustrará cada actitud con cualquiera de los modelos indiferentemente. En los casos en los que, por razones fisiológicas, los gestos sean predominantemente masculinos o femeninos, lo especificaremos.

Como el terreno ahora está desbrozado, ha llegado el momento de buscar en el mapa de la cara y del cuerpo la vía sinuosa que dibuja la seducción.

2

El impacto de la infancia en el poder de seducción de los adultos

Por extraño que pueda parecer, más que acudir al estudio de Casanova o Marilyn, hay que ir, sin duda, al lado infantil para buscar las astucias que harán o no, de nosotros adultos seductores.

La formidable eficacia de las estrategias de seducción infantiles

Una creencia universal nos lleva a pensar que nacen estrategias de seducción elaboradas a medida que nuestro cerebro se desarrolla y adquiere así la facultad de concebirlas, es decir, que una buena madurez nos facilita más medios para comprender al otro y, en consecuencia, de ser seductores. Pero este es un razonamiento de adulto. Y todos los que comparten este razonamiento harían bien en volver al lado del parque a mirar cómo actúan intuitivamente sus niños para seducir. Se ha observado que los niños más dotados conocen los códigos de seducción y los utilizan sin astucia, sin cálculo, con toda la inocencia y con toda la espontaneidad. Se seducen unos a otros como lo hacen los adultos. Lo saben hacer desde muy pequeños, sin ser conscientes de poseer ese saber. Es la constatación paradójica, y también bastante increíble, a la que nos conduce su observación cuando hacen intercambios, juegan juntos... y se seducen.

Algunos niños son reconocidos muy pronto como niños más seductores que sus pequeños compañeros.¹ Son más queridos y escuchados que los demás. En los grupos de juego, su participación se busca antes que la de los demás. Son seductores y muy a menudo se les elige como líderes. Son dominantes naturales, se oponen por su calma y su dulzura a los dominantes agresivos, que intentan imponerse por la fuerza. Además, en los grupos en los que se integran estos niños, las tensiones son menos frecuentes que en otros grupos.

Los niños (niños o niñas) que son «seductores» a ojos de sus compañeros no han tenido tiempo de tomar conciencia de los mecanismos más sutiles de la conquista. No son superdotados que salen de grandes escuelas. Se les reconoce con facilidad y, sin duda, sus compañeros de juego los reconocen, pero normalmente no tienen más de treinta y un meses!

Veamos cómo se elaboran las estrategias de seducción en los niños, comparando su actitud con la de los adultos más brillantes.

El niño, el hombre y la mujer seductores, frente al conflicto

Entre adultos, cuando decidimos trazar el retrato típico de la persona seductora, todos estamos de acuerdo en el hecho de que, de una forma u otra, debe ser *brillante y adoptar buenas decisiones*. Nos parece que podríamos reconocernos en una persona dotada de estas cualidades y que querríamos gustarle, o parecer-nos a esa persona, o ambas cosas a la vez. Por muy paradójico e increíble que pueda parecer, cuando el niño líder de tres años actúa, las decisiones que toma se asemejan a las estrategias de comunicación adultas más elaboradas. Sí, ¡nada menos que eso!

Se han construido modelos informáticos muy elaborados durante los últimos veinte años para ayudarnos a la hora de tomar decisiones. Robert Axelrod, eminente profesor estadounidense de ciencias políticas, recientemente ha conseguido definir la ecuación de la estrategia más eficaz en todos los tipos de

1. Hubert Montagnier, especialista indudable del lenguaje infantil, ha trabajado durante mucho tiempo en las estrategias de comunicación infantiles. Me ha inspirado varias de las observaciones que hago en las páginas siguientes. Véase: Hubert Montagnier, *L'enfant et la communication*, París, Stock, 1978, 418 pp.

conflicto.² Esta estrategia de colaboración que presenta, comprobada en múltiples ocasiones primero por ordenador y posteriormente en la realidad, siempre da buenos resultados cuando se aplica correctamente. Contra todo pronóstico, esta estrategia revelada por un ordenador programado corresponde exactamente a la forma en que reacciona un niño pequeño líder de treinta y un meses en todas las situaciones de conflicto de su entorno.

¿Qué nos enseña Robert Axelrod? Frente a un desconocido, independientemente de nuestra edad, nos planteamos sistemáticamente dos preguntas:

- ¿Qué podemos hacer para estar juntos de la forma más eficaz posible?
- Si surge un conflicto, ¿qué podemos hacer para superarlo?

El teorema de Axelrod: abertura incondicional y respuesta adaptada.

La modelización informática describe la estrategia más beneficiosa. Siempre es la misma:

1. En todos los casos, el primer contacto con el desconocido debe ser un contacto de abertura, traducido en hechos por una actitud de cooperación.
2. A continuación se trata de actuar exactamente como el otro acaba de hacer (de forma positiva si ha sido positiva, de forma negativa si ha sido negativa), para hacerle comprender que «damos la talla» frente a él. Esta estrategia permite llevar racionalmente al interlocutor a la cooperación, en la eventualidad de que decidiera escoger otra vía. Esta estrategia ofrece las mejores ganancias posibles.³

Esta estrategia entre individuos también sirve para todos los grupos constituidos. Comparado con muchos otros modelos posibles (psicológicos, sociológicos, históricos, económicos, informáticos y biológicos), este modelo pare-

2. Véase: Robert Axelrod, *Comment réussir dans un monde d'egoïstes*, París, Odile Jacob, 1992, 230 pp.

3. Esta estrategia no se corresponde con la fórmula tradicional de la ley del Talién «ojo por ojo, diente por diente», porque no sólo la entrada en materia siempre es positiva, sino que el objetivo siempre es la cooperación.

ce el más eficaz. Actualmente se conoce como teorema de Axelrod. Corresponde a la actitud denominada comportamiento cooperativo.⁴

La reacción del niño en caso de conflicto

Veamos ahora cómo reacciona el niño de tres años en caso de conflicto a través de lo que el profesor Montagner, que ha estudiado especialmente la actitud de los niños líder, nos dice al respecto:

1. «Los líderes son aquellos que acogen con más frecuencia a los demás cuando llegan a la guardería. [...] Son los iniciadores de las actividades más complejas y más duraderas.»

Y en caso de conflicto:

2. «Responden a las ofrendas, a las peticiones y a las amenazas de los demás mediante comportamientos de la misma índole. Además, esperan una respuesta de la persona a la que hayan tranquilizado, incitado o amenazado.»⁵

Los dos principios de abertura y de respuesta adaptada a la actitud del otro se activan exactamente en los mismos términos que el modelo informático. Además, la comparación muestra tres hechos sorprendentes. Primero, el niño de dos o tres años percibe y ya aplica intuitivamente los procesos de comunicación complicados y, sobre todo, adaptados, aunque no conozca nada de la vida. Segundo, sus actitudes son actitudes ganadoras, consensuales, verdaderos procesos complejos de comunicación. Tercero, estas actitudes no verbales ganadoras a los tres años continúan siendo ganadoras durante toda la vida. Son esquemas de adultos, ¡o más bien, los esquemas de adultos son esquemas de niños!

Más adelante volveremos a la idea según la cual los hombres y las mujeres más seductores son los que han sabido conservar su espontaneidad de niños. Por muy paradójico que pueda parecer, el hecho de haber conservado su alma infantil, sin duda, una promesa de eficacia en todos los procesos de toma de decisión complicados.

4. Véase: Robert Axelrod, «The Emergence of Cooperation Among Egoists», *American Political Review*, número 75, 1981, pp. 306-318.

5. Hubert Montagner, *op. cit.*, p. 160.

De momento examinemos dos puntos: primero, las razones por las que los niños seductores han comprendido ciertas cosas antes que los demás; segundo, qué pueden enseñar a los adultos para ayudarles a aumentar su poder de seducción.

Seducción y empatía, la pareja ganadora

Si los niños más seductores se distinguen desde la guardería, los jardines de infancia o los parvularios, es probablemente porque sus padres les gratifican de forma afectiva. Numerosos investigadores han observado que las madres de estos niños pasan más tiempo comunicándose con su hijo y escuchándole, que las madres de los niños y niñas menos dominantes. Al observar a estas madres a la salida de la escuela sonríen más que las otras madres, pero, sobre todo, en el plano no verbal, se sitúan físicamente más a menudo a la altura de su hijo (por ejemplo, agachándose) para comunicarse. De esta forma, estas madres suscitan un modo de diálogo particular, lo que pone en juego todos los apoyos sensoriales de la comunicación: mimética, gestos, tacto, palabra, olores. En definitiva, favorecen una comunicación multicanal que da al niño la sensación de ser muy escuchado.

Al principio los niños más brillantes son más apreciados que los otros. Este descubrimiento no tiene nada de sorprendente. Sin embargo, más interesante es el análisis de los mensajes parentales, que permite afirmar que los niños más valorados han recibido una educación que les incita a amar. Así, una directiva paterna del tipo: «Mira qué malo eres» dirigida a un hijo agresivo será siempre menos eficaz que: «Mira lo triste que le has puesto»,⁶ que se orienta a las emociones de la otra persona. De esta forma, los padres hacen que su hijo integre la empatía para que se pueda adaptar mejor a las diferentes situaciones que afrontará la vida. Cuando sea adulto, el niño educado de esta forma tendrá más en cuenta los deseos reales de sus interlocutores, adquiriendo la facultad de comprender que los deseos de los demás pueden ser distintos a los suyos.

En la práctica, el niño adaptado imita, sin saberlo, la expresión facial y los gestos de sus interlocutores para comprenderlos mejor. Gracias a estas técnicas

6. Las investigaciones sobre este tema han sido realizadas por Marian Radke-Yarrow y Carolyn Zahn Waxler, del Instituto Americano de Salud Mental. Son indicadas por Daniel Goleman en *L'intelligence émotionnelle* (París, Robert Laffont, 1997, p. 132, p. 481).

inconscientes, recrea en su propio cerebro los estados de ánimo y los estados internos de sus interlocutores.⁷ De esta forma obtiene los medios de estar en sincronía con lo que vive y de adaptarse a lo que son. Este niño se distingue desde la infancia del que no ha sido educado para sentir las emociones de su entorno y, por esta razón, corre el riesgo de tener todas las dificultades del mundo para sincronizarse con sus interlocutores.

Comparado con otros niños, el niño seductor no es solamente más apto para descifrar las emociones de los demás, sino que también es más capaz de expresar claramente las suyas. En los ejercicios de teatro infantil, por ejemplo, se desmarca limpiamente de sus compañeros menos preparados para traducir los procesos emocionales.⁸

Los niños aprenden a imitar las posturas de sus interlocutores hasta sentir sus manifestaciones neuropsicológicas. Los adultos actúan de la misma forma y lo hacen también de forma inconsciente, profundizando su sentido de los mecanismos de aprendizaje establecidos en la primera infancia.⁹



7. Bradford Titchener concluye que el niño demuestra un mimetismo motor e innato hasta la edad de treinta meses. Este mecanismo prepara para la empatía.

8. Véase: Kenneth Dodge y Esther Feldman, «Social Cognition and Sociometric Status», en *Peer Rejection in Childhood*, de Steven Asher y John Coie, Nueva York, Cambridge University Press, 1990.

9. Antonio Damasio y su equipo muestran toda la importancia del córtex somatosensorial en este proceso. Véase: Antonio Damasio, Thomas J. Gabowski, Antonine Bechara, Han-

Además de la sincronización del cuerpo en su conjunto, se observan sincronizaciones más precisas, como la sincronización del parpadeo y la de la respiración. Estas sincronizaciones también son inconscientes en el ser empático.

En conclusión, las personas más seductoras son aquellas que tienen mayor capacidad para leer las emociones de sus interlocutores con el fin de adaptarse a ellas. Sin embargo, no son «camaleones sociales». Sencillamente demuestran una buena facultad de adaptación y su gestualidad refleja las características de sus fuerzas.

Gestos, mímicas y actitudes de seducción adquiridas desde la infancia

Las estrategias inconscientes de seducción incluyen actitudes no verbales, mímicas, que permiten obtener el apoyo de los demás. Los niños más dotados poseen el esquema de los códigos de seducción utilizados por los adultos.

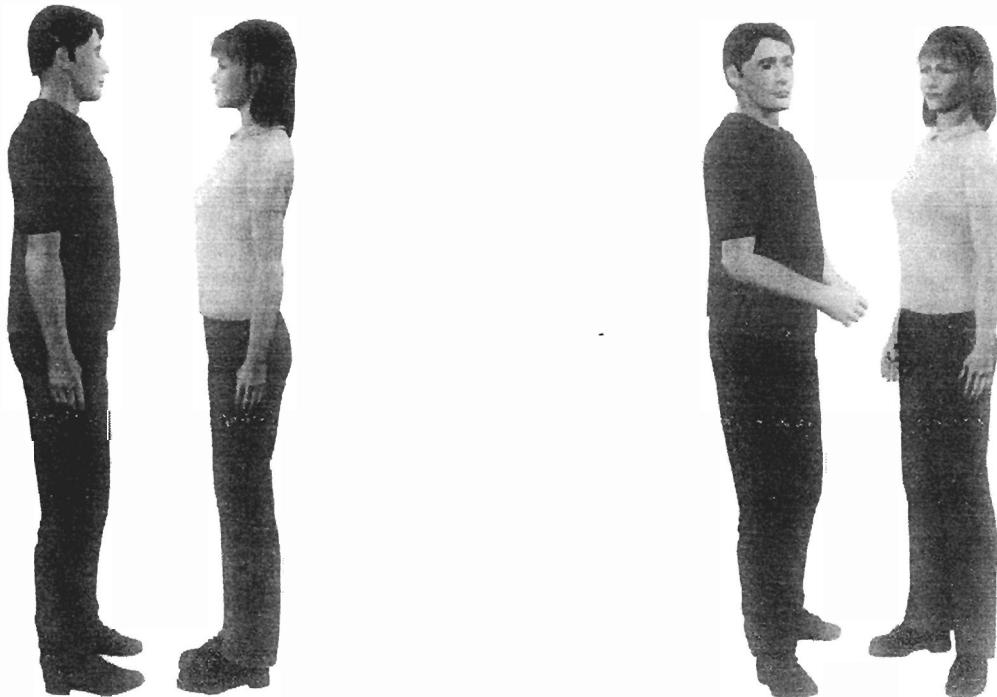
Un cuerpo seductor está abierto en el espacio

Cuando estamos en presencia de desconocidos, es habitual que no sepamos muy bien cómo actuar para conseguir comunicarnos adecuadamente con ellos. Estamos de pie frente a ellos y nos sentimos torpes mientras tenemos la sensación de que el cuerpo se queda tenso. La posición rígida frente a frente, mirarse a los ojos, es la propia de las situaciones de rivalidad y genera un tipo de agresividad nociva. Algunas personas saben protegerse de esta situación y preparan el terreno para un encuentro agradable desde el primer contacto. Iluminan en su interlocutor el primer semáforo verde, el que da ganas de ir más lejos. Para ello se contentan con girarse ligeramente para abrir el ángulo que forman su cuerpo y el de la otra persona. Los niños de tres años más dotados comprenden esa astucia. Serían incapaces de explicar lo que ponen en práctica, pero ya ganan el favor de sus compañeros cuando se acercan a ellos. Evi-

na Damasio, Laura L. B. Ponto, Josef Parvisi y Richard D. Hichwa, «Subcortical and Cortical Brain Activity during the Feeling of Self Generated Emotions», *Nature Neuroscience*, número 3, 2000, pp. 1049-1056.

dentemente, también en este caso son los líderes los que muestran el camino a los demás. Su motricidad todavía es incierta, sin embargo, cuando la analizamos con la ayuda de grabaciones en vídeo observamos que posee una sabiduría que no siempre poseen los adultos.

En las imágenes siguientes, Siner y Sina están en situación de intercambio. Una de las dos posiciones ilustradas es nociva, y la otra, tranquilizadora. ¿Reconoce cuál de las dos es la tranquilizadora?



En la primera imagen, aquella de las dos personas que entra en la burbuja del otro se le «come» la energía.¹⁰ Esta postura siempre se considera agresiva..

10. Jones N. G. Blurton, «An Ethological Study of Some Aspects of Social Behaviour of Children in Nursery Schools», en *Primate Ethology*, de D. Morris, Londres, Weidenfeld and Nicholson, 1967, pp. 347-368.



Antes de la edad de dos años y medio, aproximadamente, los niños comprenden inconscientemente que en posición frente a frente acorralamos a nuestro interlocutor para que haga un intercambio.

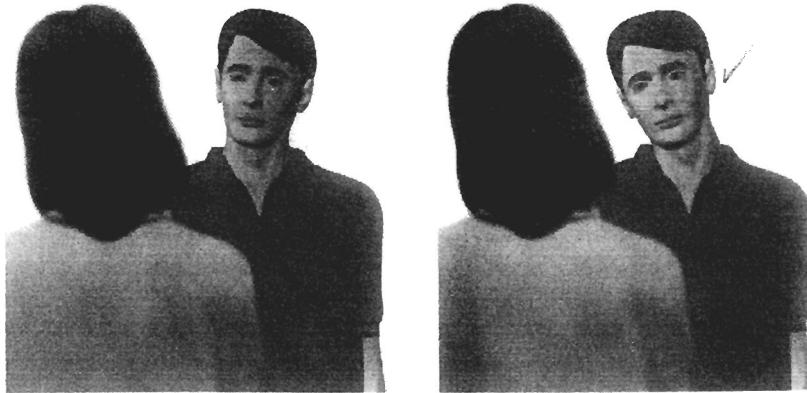
En la segunda situación el espacio de comunicación está abierto, Los dos miran en la misma dirección.

Incluso cuando dos personas se sienten atraídas entre sí y se trata de dos personas seductoras, saben que hay un momento para todo, que no es necesario precipitar las cosas. Si entramos apresuradamente en el espacio del otro, lo que debería parecer gratificación parece agresión. La comunicación es un proceso abierto que no debemos imponer al otro. Algunos niños lo comprenden muy pronto. Podríamos pensar que su actitud de abertura corresponde a un mimetismo motor nacido de la imitación de sus padres, y destacado por Bradford Titchener. Sin embargo, a la edad de treinta meses este mimetismo motor desaparece. Da lugar a un mecanismo de empatía.

Los mecanismos de abertura

La forma más eficaz de traducir la abertura es sencillamente poner la parte superior del cuerpo en movimiento. Este es uno de los puntos fuertes de los

adultos más seductores. Observemos las dos posiciones de Siner en las imágenes que aparecen a continuación. En estas imágenes Sina está de espaldas, con el cuerpo ligeramente abierto. Instintivamente, mire con rapidez las ilustraciones y piense en cuál de las dos Siner le parece más abierto.



En la segunda ilustración Siner y Sina están relajados y, como las personas más seductoras, se adaptan al movimiento de sus interlocutores. Entran con ellos en un mismo movimiento de comunicación.

La inclinación de la cabeza es otro medio inconsciente de mostrar que no intentamos dominar el intercambio. Esta inclinación siempre produce mucha calma entre las personas.

Desde que nacemos reconocemos la inclinación lateral de la cabeza de nuestros padres cuando están tranquilos. A partir de los catorce meses adoptamos esta actitud cuando estamos de acuerdo con nuestro interlocutor, pero no somos conscientes de que lo hacemos. Hubert Montagner ha establecido estadísticas para evaluar el impacto de esta actitud en la comunicación. Es bastante categórico: «En más del noventa por ciento (619 veces de cada 678) de nuestras observaciones, la inclinación de la cabeza sobre el hombro y la inclinación lateral de la cabeza y del busto cuando no vienen precedidas por un gesto de agarre, por una amenaza o una agresión, han establecido el refuerzo de un contacto.»¹¹

Cuando el cuerpo se abre en el espacio y la cabeza se balancea, los interlocutores, tanto si son niños como si son adultos, tienen confianza entre sí. Se sueltan y desaparece la rigidez de su cuerpo. Para verlo mejor, observemos a Sina:

11. Hubert Montagner, *op. cit.*, p. 95.



A continuación comentaremos un ejemplo sobre unas fotografías en las que aparecían hombres y mujeres que los demás consideraban orgullosos, distantes, seguros de sí mismos, arrogantes, sin piedad, austeros. Desde el momento que se retocó su cabeza para que pareciera inclinada, las mismas personas pasaron a dar la impresión de ser humildes, benévolas y dulces.¹²

En general, los hombres inclinan menos la cabeza que las mujeres, porque la inclinación no es precisamente un signo de autoridad. Sin embargo, es esta inclinación de la cabeza la que marca la diferencia entre una persona envarada que se esconde detrás de su autoridad y una persona sencilla y directa. Una sencilla inclinación de la cabeza expresa la capacidad de soltarse.

La seducción depende de pequeños detalles que, sobre todo, no hay que intentar «aprender de memoria» para poderlos utilizar a la carta, porque, en ese caso, la comunicación sería artificial. La espontaneidad es una de las bazas principales de las personas seductoras. Como son espontáneas, en un momento su cuello rígido se relaja y su cabeza se balancea más.

El niño seductor no pone en marcha ninguna estrategia. Si le decimos «la vida es un teatro», no nos entenderá. Si lo llevamos a un escenario teatral, será un actor maravilloso hasta los nueve o diez años, precisamente porque no interpretará. Será natural, será sencillamente él mismo. Es la toma de conciencia de la importancia de los otros y del grupo social lo que correrá el riesgo de hacerle perder toda su espontaneidad. De esta toma de conciencia de la visión

12. Siegfried Frey, Hans-Peter Hirsbrunner, Anne-Marie Florin, Walid Daw y Obseri Crawford, «Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la Communication», en *La communication non verbale*, de J. Cosnier y A. Brossard, Delachaux y Niestlé, 1992, p. 209.

social nace la brecha importante entre los que saben ser ellos mismos frente a los demás y los que intentan conformarse con lo que los demás esperan de ellos. Los primeros no temen ser débiles, ahí radica su fuerza. Los segundos siempre intentan ser fuertes, es un verdadero punto débil. Al disfrazar sus emociones, al no querer nada de ellas, estos últimos llegan a la imposibilidad de conocer las emociones de los demás.

Hasta ahora hemos visto lo siguiente:

1. Los mensajes de seducción se envían de cara a cara y de cuerpo a cuerpo, sin que seamos realmente conscientes de lo que ocurre.
2. La atención a los demás es un vector de seducción poderoso.
3. Los seres humanos más seductores saben ser ellos mismos.

Al nacer y durante el primer año de vida, período durante el cual se activan los procesos afectivos más fundamentales, nuestro hemisferio derecho está más formado que nuestro hemisferio izquierdo. Las repercusiones de este estado en nuestra forma de comunicar y seducir son enormes... e inconscientes. Descubrámoslas.

3

De hemisferio derecho a hemisferio derecho

«El hemisferio derecho es el hemisferio de las emociones.» Este es el mensaje de moda. Por desgracia, la realidad tiene más matices y es más complicada, ya que los dos hemisferios están implicados en cada emoción. Así, cuando miramos a una persona querida, sus rasgos son reconocidos por un módulo del hemisferio izquierdo y su expresión por un módulo del hemisferio derecho. Por lo tanto, no otorguemos todas las virtudes emocionales al hemisferio derecho, porque no estamos seguros de que las tenga todas. De todas formas, en lo que concierne al reconocimiento de las manifestaciones emotivas faciales en los demás, es el hemisferio preponderante.

La actividad del hemisferio derecho se lee en la parte izquierda de la cara y el cuerpo.

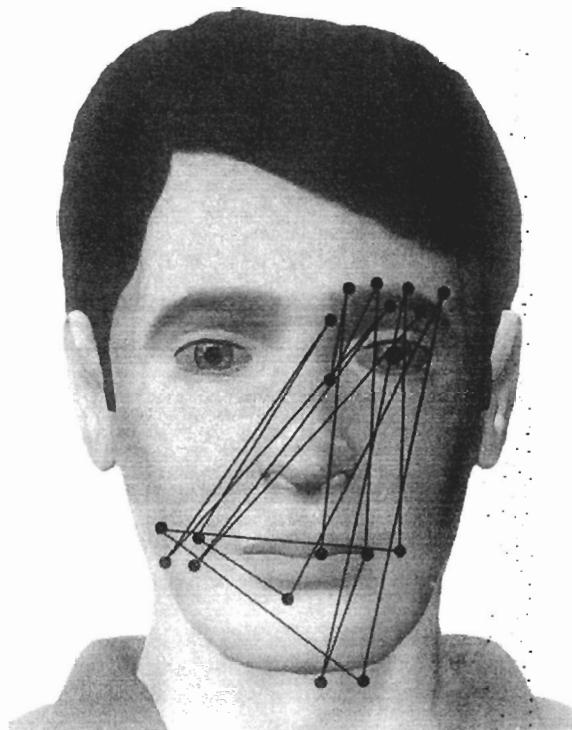
Hemisferio derecho y ojo izquierdo, una historia de complicidad

Nosotros miramos a nuestros interlocutores para comprender qué sienten con nuestro contacto, cosa que no ocurre con un niño autista, por ejemplo. Sin embargo, por esta razón, un joven autista podrá acercarse y acariciar a una cierva sin que esta se escape, o penetrar en la casita de un perro y cogerle su plato sin que este se queje.¹

1. Boris Cyrulnik, *La naissance du sens*, París, Hachette Littérature, 1995, 166 pp. (Col. Pluriel).

Pasamos el sesenta por ciento del tiempo mirando a los demás, mientras que un autista pasa el cuatro por ciento del tiempo.²

Miramos a las personas que nos interesan más tiempo y más a menudo que a las demás. De esta forma damos a estos hombres y mujeres la sensación de que son más apreciados.³ Hay «química», nos miramos a los ojos. Mirarse a los ojos, una expresión realmente hecha, porque mientras pensamos en «fijar» a nuestro interlocutor, nuestros ojos miran en realidad casi veinte puntos de su cara⁴ en el espacio de una decena de segundos.



El ojo tiene que cambiar de objetivo constantemente para que las células visuales continúen manteniéndose estimuladas. Sin embargo, lo que resulta sorprendente es que, en una situación de bienestar, miramos más la parte izquierda de nuestros interlocutores que su parte derecha y más su ojo izquierdo que el derecho.

2. Véase: R. V. Exline, «Visual Interaction: The Glances of Power and Preference», en *Symposium of Motivation*, de J. Cole, Lincoln, University of Nebraska Press, 1971, pp. 163-206.

3. Es lo que desvelaron Cook y Smith. Véase: M. Cook y J. M. C. Smith, «The Role of Gaze in Impression Formation», *British Society, Clinical Psychology*, número 14, 1975, pp. 19-25.

4. Es un descubrimiento de Vine. Véase: I. Vine, «Judgement of Direction of Gaze: An Interpretation of Discrepant results», *British Society, Clinical Psychology*, número 10, 1971, pp. 320-331.

La parte izquierda de una cara nos dice mucho más que la parte derecha. Esta diferencia ha sido objeto de numerosos estudios que lo han confirmado.⁵ Facilita más información sobre las emociones que la parte derecha de la cara y, por esta razón, la miramos más. Por otra parte, también es más móvil que la parte derecha.⁶

En lo que respecta al hemisferio izquierdo, es el hemisferio del control. Cuando nos ponemos en posición de control, nos negamos a soltarnos, mostramos siempre más la parte derecha de la cara y nuestro lado derecho. A continuación transmitimos mensajes mucho más duros (véase el cuadro sobre Hitler).

Para saber a qué atenernos, propongo al lector que haga un pequeño experimento. Sitúese frente a uno de sus seres allegados, pídale que se acerque a usted y que le diga: «No», moviendo la cabeza de un lado a otro. Si consigue obtener un no que sea sincero, será un fenómeno extraño. Cuando decimos «no», presentamos primero el ojo derecho delante de nuestro ojo izquierdo desencadenando un movimiento de cabeza hacia la izquierda. Lo que traduce Sina en el montaje siguiente:



5. Se reconoce que la parte izquierda de la cara es más expresiva. Es opinión sobre todo de Skinner y Mullen: «Facial Assymetry in Emotional Expression: A Meta-Analysis of Research», *British Journal of Psychology*, número 30, 1991, pp. 113-124.

6. Pierre Buser, conocido profesor de neurociencias y miembro de la Académie des Sciences de París, comenta este fenómeno en una obra científica. Buser observa: «En general, el sujeto normal, incluso en visión libre se siente más afectado por la expresión emocional de la parte izquierda de una cara que examina (por su hemisferio derecho) que por la de la parte derecha.» (*Cerveau de soi, cerveau de l'autre*, París, Odile Jacob, 1998, p. 291, p. 432).

En el capítulo anterior hemos hablado de la inclinación lateral de la cabeza. Aquí hablamos de su rotación, porque la cabeza permanece muy derecha y rígida cuando expresamos un rechazo.

¿Acaso nunca se había dado cuenta de que a partir del momento en el que un interlocutor le toca, usted mira más la parte izquierda de su cara que la parte derecha? Todos lo hacemos, porque sólo existe una condición humana. ¡Nunca es tarde para darse cuenta!

Mirarse «de ojo izquierdo a ojo izquierdo»

Pensábamos que dos interlocutores emocionados se miraban «a los ojos» y estamos a punto de descubrir que miran principalmente al ojo izquierdo de la otra persona. Además, como el hemisferio derecho permite a la vez leer las emociones de los demás y expresar las propias emociones, miran más a la parte izquierda de la cara de su interlocutor y lo hacen sobre todo con el ojo izquierdo.

Este fenómeno es muy denso de significado. Para comprender hasta qué punto, observe cómo le *mira Sina*, con la cabeza situada en dos posiciones distintas. Intente captar muy deprisa la diferencia entre la función de los ojos de las dos imágenes: ¿en qué foto parece más emocionada?



En televisión, las personas entrevistadas no están directamente en frente de la cámara, sino que están ligeramente de lado para «hablar» con su ojo izquierdo, incluso aunque el ojo director sea el derecho. Esta es una actitud de seducción muy inconsciente que manifiesta en todas las situaciones de cara a cara.⁷

7. ¡Atención! No hablo de los periodistas que leen información escrita en un *prompter*. En su caso, el fenómeno todavía es más automático, porque es el hemisferio derecho y, por lo tanto, su ojo izquierdo, el que descifra los textos que leen en pantalla. Esto aumenta su potencial de seducción, sin que sean realmente conscientes de ello.

Si bien es cierto que se trata de un fenómeno muy sutil, es fácil de reconocer si se es un poquito observador.

Para mostrar que nos interesa algo, hablamos principalmente con la parte izquierda de la cara. Y para crear un clima dulce, inclinamos la cabeza.



En los momentos de dulzura nuestra cabeza se balancea a ambos lados, pero los movimientos efectuados a la izquierda siempre son más acentuados. Cuando nos sometemos a emociones positivas, nos soltamos y nuestro cuello se flexibiliza. Estos fenómenos son universales. Además, sin duda porque son universales, donde quiera que vayamos, llegamos a intercambiar e instaurar relaciones amigables, incluso cuando no comprendemos el lenguaje de nuestros interlocutores. Todos los que hayan viajado a zonas en las que las señales culturales y lingüísticas no les permitían comprenderlos con palabras, seguramente «verán» lo que quiero decir.

Los hombres y las mujeres muy seductores son más sensibles a las emociones que la media de los seres humanos. Son atentos y miran inconscientemente el ojo que traduce mejor las emociones, es decir, el ojo izquierdo. Sin reflexionar sobre ello, abren un acceso realmente directo a las emociones de los seres que les agradan.

El increíble Leonardo da Vinci

Los primeros descubrimientos sobre la importancia del ojo izquierdo en la expresión de las emociones datan de la década de 1970. Sin embargo, en la pintura abundan desde hace siglos cuadros en los que la parte izquierda de la

cara destaca sobre la parte derecha. En lo referente al encanto, la expresión más enigmática pintada jamás es la de Mona Lisa en el célebre cuadro de Leonardo da Vinci *La Gioconda*. El interés por este cuadro se comprende más fácilmente cuando consideramos los descubrimientos relativos al papel del ojo izquierdo en la seducción.



Al ver el cuadro de *La Gioconda*, notamos la asimetría de la cara pintada. Miremos ahora la imagen invertida de este cuadro.



La Gioconda,
en un espejo

En la segunda imagen (la del cuadro invertido), el ojo izquierdo de la Gioconda es más pequeño que su ojo derecho y, de repente, parece triste. Es lo que ocurre cuando estamos emocionados positivamente: nuestro ojo izquierdo se abre más.

A pesar de que esto no sea más que una hipótesis, podríamos pensar que la Mona Lisa, emocionada por el pintor, se sorprendiera con el ojo izquierdo ampliamente abierto. La técnica perfecta de Leonardo da Vinci le permitió reproducir todos los detalles de esta obra. Y serían detalles puramente subliminales, conjugados con la seguridad del trazo de Leonardo da Vinci, lo que explicaría

el éxito del cuadro, un éxito nunca desmentido desde 1507. Qué extraña alquimia: la modelo emocionada por el pintor da lo mejor de sí misma al artista y este reproduce con rigor el impacto de su propia seducción en la cara.

Sin embargo, también es posible que Leonardo da Vinci pintara la Gioconda de memoria o que conociera toda la importancia de la parte izquierda de la cara en la expresión de las emociones.

Ahora sigamos con otro ejercicio: hagamos un experimento. Observemos qué vemos al partir una foto y duplicar la parte derecha de una cara antes de duplicar la parte izquierda. ¿Qué observamos?

Incluso cuando la cara es extremadamente simétrica y el encanto reside en la regularidad de los rasgos, la parte izquierda es más redondeada y más dulce.



Cara normal

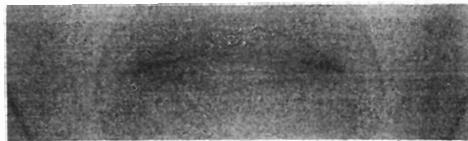


Las dos partes
derechas de la cara

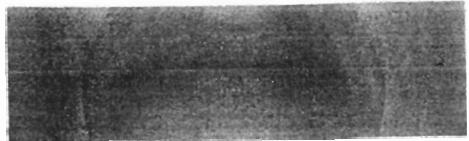


Las dos partes
izquierdas de la cara

Mire estas caras pasando rápidamente de una a otra. La primera cara está más tensa, más rígida. Observemos en detalle los motivos: las dimensiones de la zona de la boca reconstituida duplicando ambos labios izquierdos son mayores que las que aparecen reconstituyendo los dos labios de la derecha.

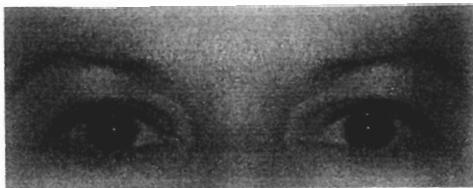


Los dos labios derechos ampliados



Los dos labios izquierdos ampliados

Vea igualmente cómo la cara recompuesta a partir de dos ojos derechos (cuyo movimiento está dirigido por el hemisferio izquierdo) parece vigilante, fija y centrada, en relación con la mirada más abierta compuesta por los dos ojos izquierdos.



Los dos ojos derechos ampliados



Los dos ojos izquierdos ampliados

A medida que se acostumbre, podrá captar estos detalles con mucha precisión. No olvidemos tampoco que en nuestros intercambios cotidianos, a la distancia a la que nos miramos estos detalles se amplían unas tres veces más.

De hecho, nos damos cuenta de que, contrariamente a lo que tenemos tendencia a creer, no es la regularidad de los rasgos la responsable del encanto, sino su asimetría. La asimetría de nuestros trazos traduce nuestras aberturas emocionales y nos hace más conmovedores para nuestras personas queridas. La cara de las personas que amamos ya toma otros colores, se ilumina de otra manera. Estamos a punto de adquirir medios de percibir en sus ojos emociones que nunca habíamos captado hasta ahora.

Sin embargo, la seducción también implica actitudes, gestos y posiciones del cuerpo. Al descubrirlos, aprovechamos para romper con algunas viejas creencias totalmente equivocadas.

El hemisferio derecho y la gestualidad

Primera creencia y una de las más corrientes: los diestros hacen más gestos con la mano derecha y los zurdos, con la izquierda. Es falso. Segunda creencia y bastante frecuente: comparados con los diestros, los zurdos tienen los dos hemisferios cerebrales invertidos, por eso son zurdos. Esto también es totalmente inexacto.⁸

Los zurdos tienen la misma configuración cerebral que los diestros. Además, salvo algunas particularidades, su lenguaje corporal es igual que el lenguaje corporal de los diestros.

Independientemente de que seamos diestros o zurdos, utilizamos las dos manos cuando efectuamos gestos, y no damos preferencia forzosamente a nuestra mano motriz.⁹ Además, se admite pertinente, porque se ha verificado, que no somos más hábiles con nuestra mano motriz que con la otra. Sin embargo, las dos partes de nuestro cuerpo están especializadas en actividades distintas. De hecho, algunas observaciones permiten demostrar más y más claramente que la parte izquierda del cuerpo es la más implicada en todas las situaciones de fuerte contenido emocional.¹⁰

La parte izquierda del cuerpo y las emociones

El deseo nos lleva a querer que nuestros interlocutores nos miren. En ocasiones incluso intentamos atraer la atención del otro, conservar su mirada. Algunos de nuestros gestos tienen esa función; son gestos de autocontacto. Estos

8. Véase: Pierre Feyereisen, *Le cerveau et la communication*, París, P.U.F., 1994, 213 pp. (Col. Psychologie d'aujourd'hui). En este libro el autor hace un examen muy completo de nuestros conocimientos cerebrales relativos al fenómeno de la lateralidad.

9. Véase: D. McNeill, «So You Think Gestures Are Nonverbal?», *Psychological Review*, número 92, 1986, pp. 350-371.

10. Véase particularmente: G. Gainotti, «Emotional Behavior and Hemispheric Side of the Lesion», *Cortex*, número 8, 1972, pp. 41-55; H. Gardner, H. Brownell, W. Wapner y D. Michelow, «Missing the Point: The Role of the Right Hemisphere in the Processing of Complex Linguistic Materials», en *Cognitive Process and the Right Hemisphere*, de E. Perelman, New York Academic Press, 1983; R. Davidson, «Prolegomenon to Emotion: Gleanings from Neuropsychology», *Cognition and Emotion*, número 6, 1992, p. 245.

gestos, centrados en el cuerpo, como poner una mano en una cadera o en el cuello, por ejemplo, tienen una función particular. Sirven para dirigir la atención de la otra persona a la parte del cuerpo en la que se ha posado la mano.¹¹

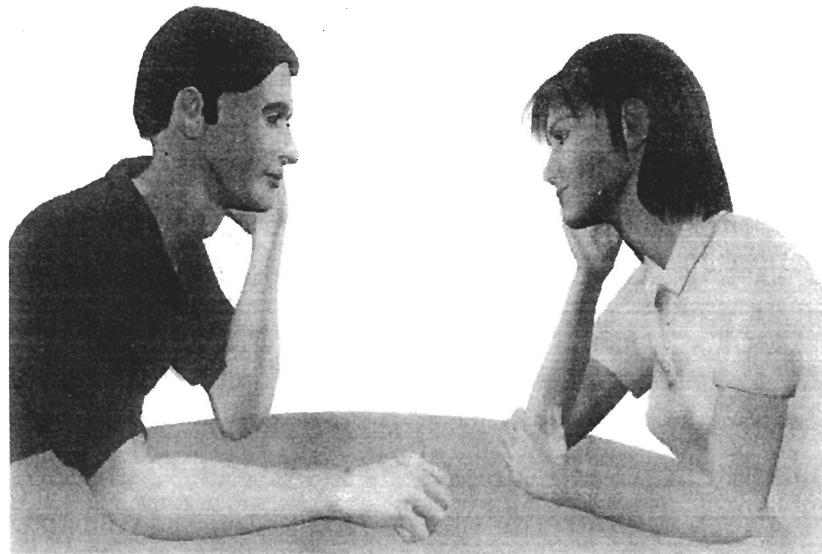


En la imagen izquierda, Siner atrae inconscientemente nuestra mirada hacia su cadera izquierda, mientras que en la imagen de la derecha, Sina la atrae hacia el nacimiento de su pecho. La atención de la persona con la que nos comunicamos se fija inconscientemente en la parte del cuerpo en la que está situada nuestra mano. Este gesto no tiene una función verdadera, pero revela muy bien nuestros deseos afectivos. En general, lo efectuamos más con la mano izquierda, independientemente de que seamos diestros o zurdos.¹²

De hecho, en las situaciones más emocionales nos esforzamos muy inconscientemente en dirigir la atención de nuestro interlocutor a la parte izquierda de nuestra cara o de nuestro cuerpo. De esta forma, damos un tono más afectivo a la comunicación, que se efectuará de cara izquierda a cara izquierda y de cuerpo izquierdo a cuerpo izquierdo.

11. Lo que demuestran N. Freedman y J. Steingart en su texto titulado: «Kinesic Internalization and Language Construction», aparecido en *Psychoanalysis and Contemporary Science*, vol. IV, 1975, de D. B. Spence, New York University Press, pp. 355-403.

12. M. Kinsbourne, «Brain Organization Underlying Orientation and Gestures: Normal and Pathological Cases», en *The Biological Foundations of Gestures: Motor and Semiotic Aspects*, publicado bajo la dirección de J. L. Nesporlous, P. Perron y A. R. Lecours, Hillsdale, 1986, pp. 65-76.



Como empezamos a ver, la comunicación de cara izquierda a cara izquierda y de cuerpo izquierdo a cuerpo izquierdo siempre está impregnada de una mayor intensidad emocional.

Algunos hechos sorprendentes dejan suponer que la parte izquierda del cuerpo está vinculada estrechamente con las emociones.¹³ Cuando las emociones nos embargan y nos perturban, pueden entrañar reacciones fisiológicas que se traducen por picores muy breves.¹⁴ Nos rascamos porque «pica» y lo hacemos preferentemente con la mano izquierda, independientemente de que seamos diestros o zurdos.¹⁵ Los enfermos afectados por una lesión en el hemisferio derecho presentan reacciones más débiles a los estímulos emocionales.¹⁶ En algunas situaciones que exigen una respuesta inmediata frente a las expresiones emocionales de los demás, son las neuronas presentes en la región prefrontal derecha las que reaccionan las primeras 120 milésimas de segundo después de la presentación del estímulo.¹⁷

13. Esto es particularmente cierto para la cólera. Véase: Paul Ekman, Levenson y Friesen, «Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions», *Science*, número 221, 1988, pp. 1208-1210.

14. Hemos establecido una cartografía detallada de este punto. Véase: Philippe Turchet, *La Synergologie*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2000.

15. D. Kimura, «The Neural Basis of Gesture», en *Studies in Neurolinguistics*, de H. Whitaker y H. A. Whitaker, vol. 2, 1976, pp. 145-156.

16. P. Zoccolotti, D. Scabini y C. Violani, «Electrodermal Responses in Patients with Unilateral Brain Damage», *Journal of Clinical Neuropsychology*, número 4, pp. 143-150.

17. Hiroto Kawasaki, Ralph Adolphs, Olaf Kauffman, Hanna Damasio, Antonio Damasio.

Numerosos fenómenos parecen demostrar que la parte izquierda de nuestro cuerpo participa en las emociones, pero no dejaremos de matizar este estado de hecho. Así, veremos que si la parte izquierda de la parte superior del cuerpo reacciona a menudo de forma muy emocional, no podemos decir lo mismo de la pierna izquierda: los movimientos de las piernas no siguen las mismas reglas que los que se realizan con la parte superior del cuerpo. Pero cada cosa a su tiempo...

El hemisferio derecho, más emotivo que el izquierdo, interviene más eficazmente en materia de seducción porque las imágenes transmitidas al cerebro de nuestros interlocutores adoptan una vía subliminal. Los hombres y las mujeres más seductores disponen de una mayor capacidad que los demás para transmitir imágenes subliminales. En el capítulo siguiente examinaremos este proceso de forma más detallada.

sio, Mark Granne, Hans Bakken, Tomakatsu Hori y Matthew A. Hoawa, «Single-Unit Responses to Emotional Visual Stimuli Recorded in Human Ventral Prefrontal Cortex», *Nature Neuroscience*, número 4, 2001, pp. 15-16.

4

Los mensajes subliminales propios de la seducción

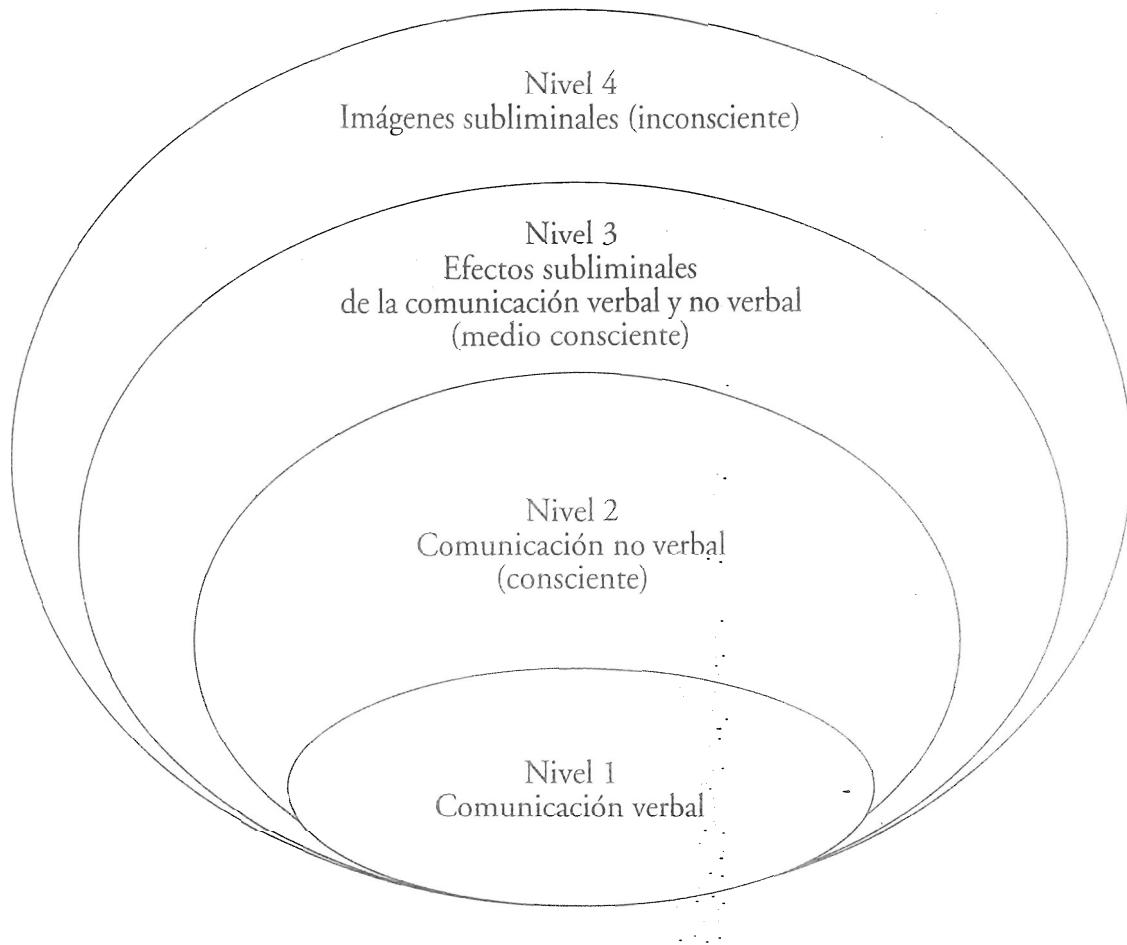
Tal y como hemos visto, nuestro potencial de seducción depende de la calidad de nuestra atención y de nuestra capacidad de empatía. Pero, ¿qué es nuestro potencial subliminal?

La anatomía del potencial subliminal

Seducir consiste en establecer con los hombres y las mujeres que nos gustan, vínculos a varios niveles y hacer que todos esos vínculos sean convergentes.

Más concretamente, cuando decimos algo (*mensaje verbal formal*), nuestros gestos traducen exactamente lo que decimos (*mensaje no verbal consciente*), nuestras emociones nos permiten reforzar nuestro mensaje (*mensaje no verbal medio consciente*) y nuestro cuerpo y nuestra mimética facial refuerzan también nuestro mensaje (*mensaje no verbal inconsciente*), que nuestro interlocutor recibe perfectamente. Los hombres y las mujeres capaces de hacer convergentes estos cuatro niveles de comunicación son, sin duda, más seductores.

Muy concretamente, cuando estamos convencidos de lo que decimos, enviamos imágenes (claramente catalogadas y etiquetadas científicamente) que escapan al campo de nuestra conciencia y al de la conciencia de los demás. Estas imágenes apoyan nuestro mensaje y lo hacen seductor.



Cuatro niveles de comunicación

Veamos un ejemplo. Imaginemos dos personas a la salida de un cine. Están de pie, una delante de la otra, y hablan de la película que acaban de ver. En el nivel más formal (*comunicación verbal*), se hablan. Están cerca una de la otra, su cuerpo está en posición deertura y su cabeza se mueve (*comunicación no verbal*). Las emociones circulan de una a la otra. Estas emociones se traducen por pequeños gestos visibles que no hacen conscientemente (*efecto subliminal*). En el nivel más íntimo aún, algunos detalles de su estado fisiológico reforzán más el contacto. Se comunican de inconsciente a inconsciente, mediante el canal de mensajes invisibles a simple vista que se envían sus caras y sus cuerpos (*imágenes subliminales*).¹

1. Además del inconsciente definido por Freud, los especialistas hablan actualmente de un inconsciente cognitivo e incluso de un inconsciente afectivo, cuyos procedimientos de tratamiento de la información son reconocidos de forma cerebral. El campo de la investigación se extiende aún más teniendo en cuenta que estas tres formas de inconsciente coexisten en

De hecho, si analizamos lo que ocurre, podemos decir que:

1. Estas dos personas se aprecian y se hablan con dulzura.
2. Establecen un intercambio cálido, que traducen claramente las posiciones de su cuerpo. De forma plenamente consciente pueden, por ejemplo, acercarse y ponerse a hablar más bajo para sentirse aún más próximas. Se gustan y lo saben positivamente.

Sin embargo, cabe señalar que se les escapan dos niveles de comunicación, los niveles que son más importantes:

3. En un primer nivel; el más elemental, estas dos personas no son conscientes de que sus cabezas, igualmente inclinadas, están en posiciones simétricas y que se miran de ojo izquierdo a ojo izquierdo (sin hablar de todos los signos que trataremos más adelante): se trata del efecto subliminal de su lenguaje no verbal. Si estas dos personas estuvieran atentas, podrían reconocer estos fenómenos. Este nivel de comunicación no es inconsciente, sino medio consciente.
4. En cambio, a un nivel más sutil aún, su cerebro recibe y envía ciertos movimientos tan precisos, mímicas faciales tan rápidas, que les es imposible identificarlas a simple vista. Sin embargo, estos mensajes son percibidos claramente por su inconsciente.² Estos mensajes mejoran su relación, pero escapan a su conciencia. Son los mensajes subliminales. Este nivel de comunicación pertenece al inconsciente.

Los dos niveles de comunicación más elaborados son los niveles 3 y 4. En el nivel 3 la información visual que se dirigen dos seres son imágenes fugaces potencialmente visibles a simple vista y que tienen un efecto subliminal.

En el nivel 4 la información visual se compone de imágenes subliminales puras, indescifrables a un nivel consciente.

El ser seductor utiliza con plena conciencia estos dos tipos de imágenes. Y es el efecto conjugado de estas imágenes lo que, en ocasiones, le hace irris-

nuestras estructuras cerebrales. Para tener una idea de los tests en los que nace la noción de inconsciente afectivo, véase: Robert Zajonc, «*Feeling and Thinking: Preferences Need to Inferences*», *American Psychologist*, número 35, 1980, pp. 117-123.

2. Gilles Kirouac y F. Y. Doré, «*Judgement of Facial Expressions of Emotion as a Function of Exposure Time*», *Perceptual and Motor Skills*, número 57, 1984, pp. 683-686..

tible. Examinemos, en primer lugar, las más sorprendentes, las imágenes subliminales puras (nivel 4).

Las imágenes subliminales puras emitidas por el ser humano

Impasibles frente a nuestros interlocutores, nos sorprendería mucho saber que, en ocasiones, se esté creando un vínculo subliminal intenso entre ellos y nosotros. Varios mecanismos inconscientes nos permiten percibir sus estados de ánimo y adaptarnos correctamente a ellos. Desde el primer contacto, nuestra cara se adapta a la expresión de la cara de los hombres y las mujeres en los que nos fijamos. Este mecanismo inconsciente nos permite sentir sus estados neurofisiológicos y experimentar de forma enfática sus emociones. Fue descubierto por el investigador sueco Ulf Dimberg. Fijando sensores en la cara de dos interlocutores, constató que se producían ligeros movimientos de sus músculos faciales que demostraban que cada uno retomaba la expresión de la cara del otro.³ Por lo tanto, nos adaptamos a las mímicas producidas por el movimiento de los músculos faciales que no vemos mover a simple vista, porque estas modificaciones faciales no duran más de 1 / 500^a de segundo.

El trabajo inconsciente que hacemos para captar las emociones de nuestros interlocutores a partir de su cara lo hacemos también para captarlas a partir de su cuerpo. Las «neuronas espejo» nos hacen simular muy inconscientemente y muy subrepticiamente, con la ayuda de una operación mental, los movimientos de nuestros interlocutores con el fin de captar su estado de ánimo.⁴

Al adaptarnos mediante la cara y el cuerpo a los micromovimientos⁵ de nuestros interlocutores, sentimos sus emociones. Pero los mejores comunica-

3. U. Dimberg, «Facial Electromyography and Emotional Reactions», *Psychophysiology*, número 27, 1990, pp. 481-494.

4. Giacomo Rizzolatti, Leonardo Fogassi y Vittorio Gallese, «Neurophysiological Mechanisms Underlying the Understanding and Imitation of Action», *Nature Reviews Neuroscience*, número 2, 2001, pp. 661-670.

5. Los «micromovimientos», constituyen un concepto importante en el centro de nuestro trabajo. La sinergología es un método de comunicación que toma como objeto central de observación los micromovimientos de la cara y el cuerpo. El repertorio de todos estos micromovimientos fue establecido tras varios miles de horas de análisis de grabaciones en vídeo. Gracias a un protocolo normativo, se ha podido interrogar a 752 personas de ambos sexos, de edades

dores aún lo hacen mejor: transmiten sus emociones a los demás. Es decir, sus emociones son contagiosas. Ellen Sullins observó que en el transcurso de una interacción entre dos personas que no se hablan, siempre se produce una transferencia del estado de ánimo de la una a la otra. También notó que el sentido de la traslación siempre es el mismo: es la persona más expresiva la que transmite su estado de ánimo a la más introvertida.⁶

Sin darnos cuenta, imitamos las expresiones faciales y otros signos no verbales de las personas más carismáticas de nuestro entorno.⁷ Estos hombres y estas mujeres muy seductores tienen el poder de transmitir sus emociones y, sin duda, de una forma u otra, una parte de sus deseos.

Algunas de las expresiones emocionales no permanecen en la cara más de algunos cientos de milisegundos.⁸ Sin embargo, este lapso de tiempo basta para que el cerebro las descifre y se adapte a ellas, sin que seamos conscientes del proceso.

Nuestro cerebro está muy bien «equipado» para leer las emociones de nuestros interlocutores. Percibe imágenes cuya duración de proyección en una pantalla varía de 10 a 50... milésimas de segundo.⁹ Las personas a las que se les proyectan estas imágenes las graban inconscientemente y si se les pregunta tras la proyección, se observa que las imágenes memorizadas influyen en la percepción de las imágenes proyectadas posteriormente. Tras la proyección fugaz de

comprendidas entre 15 y 60 años, de medios sociales diversos y de culturas distintas. Todas estas personas tenían que contestar a la misma pregunta: «¿Qué espera usted de la vida?». La identificación de sus micromovimientos durante la grabación en cintas de vídeo se efectuó con la ayuda de técnicas de muestreo de pensamiento o de interrupción de tarea. Un gran número de observaciones están reflejadas en la obra de l'philippe Lurchet titulada *La Sinergologie*, publicada por Éditions de l'Homme en el año 2000.

6. Véase: Ellen Sullins, «Personality and Social Psychology», *Bulletin*, abril de 1991. Citado por Daniel Goleman en su obra, *L'intelligence émotionnelle 1* (Robert Laffont, 1997, 481 páginas).

7. John Cacioppo también comparte esta opinión. Véase: J. T. Cacioppo, R. E. Petty y L. G. Tassinary, «Social Psychophysiology: A New Look», *Advances in Experimental Social Psychology*, número 22, pp. 39-91.

8. Véase: P. Ekman y W. J. Friesen, *Unmasking the Face*, Englewood Cliffs, Prentice - Hall, 1975.

9. Gilles Kirouac y F. Y. Doré, «Judgement of Facial Expressions of Emotion as a Function of Exposure Time», *Perceptual and Motor Skills*, número 57, 1984, pp. 683-686.

una cara alegre, por ejemplo, la información sin contenido afectivo (por ejemplo, un símbolo chino) que se proyecta en una pantalla, se aprecia más que si la cara alegre no hubiera aparecido. En cambio, cuando una cara colérica se presenta durante algunos milisegundos, el símbolo chino proyectado después de esa cara desagradable se aprecia menos que otros símbolos chinos presentados a continuación.¹⁰

Somos totalmente inconscientes del hecho de que nuestra cara, muy plástica, adopta expresiones que no pueden descubrir nuestros interlocutores. Sólo los que poseen un aparato de vídeo han podido percibir, en una imagen detenida, una emoción que no estaban en absoluto preparados para ver y que les había escapado totalmente durante el visionado a velocidad normal. Sin embargo, nuestro cerebro graba todas las expresiones fugaces. Es capaz de percibir, a nivel inconsciente, imágenes casi 40 veces más fugaces que las transmitidas por un aparato de vídeo que funcione a la velocidad de 24 imágenes por segundo.

En los momentos en los que intentamos gustar, por desgracia (o por suerte) no podemos intervenir voluntariamente para modificar las imágenes subliminales que producimos, porque no podemos ejercer ningún control voluntario en algunos músculos. Por ejemplo, intente entrecerrar los ojos sin sonreír...

Desde el momento en que se trata de traducir nuestras emociones, nada parece poder sustituir a la honestidad. Sería en vano hacer trampa e intentar imponer una falsa relajación mediante la mimética. No olvidemos que los ojos de nuestros interlocutores logran captar expresiones de nuestra cara más rápidas que las que somos capaces de controlar conscientemente.

Si estamos relajados, nuestros rasgos se relajan. Si estamos suficientemente radiantes, la cara de nuestros interlocutores se adaptará a nuestras expresiones de relajación. Entonces nos comunicamos de cara relajada a cara relajada. En esos momentos privilegiados, los mensajes subliminales que pasan son muy poderosos porque no son filtrados por ninguna crispación. La mirada del otro se posa realmente sobre nosotros sin pensar en ponerse a la defensiva. Entonces nos miramos como se miran naturalmente los hombres y las mujeres que se conocen bien y se aprecian.

10. Véase S. T. Murphy y R. B. Zajonc, «Affect, Cognition and Awareness: Affecting Priming with Optimal and Suboptimal Stimulus Exposures», *Journal of Personality and Social Psychology*, número 64, pp. 723-739.

Para que nuestros interlocutores tengan confianza en nosotros, tenemos que darles confianza, y nada sustituye a la relajación interior. Gracias a esta enviamos estímulos que provocan la abertura del otro y llegan a su interior, sin que hayamos buscado realmente en su inconsciente. En el campo de la abertura afectiva nada puede sustituir a un estado de ánimo positivo, y menos aún, una estrategia. A menos que uno se diga que existe una estrategia más eficaz, la que consiste en olvidar la estrategia para pensar en ser lo más verdadero posible.

Además de las imágenes subliminales sobre las que nuestra voluntad no tiene ninguna influencia, otras imágenes discernibles a simple vista producen igualmente efectos subliminales que pueden reforzar nuestro poder de seducción.

Las imágenes fugaces y su impacto subliminal

En las relaciones humanas corrientes no es necesario que los gestos duren algunas milésimas de segundo para ser subliminales. Su efecto es subliminal cada vez que las actitudes corporales de nuestros interlocutores nos afectan a nuestro pesar.

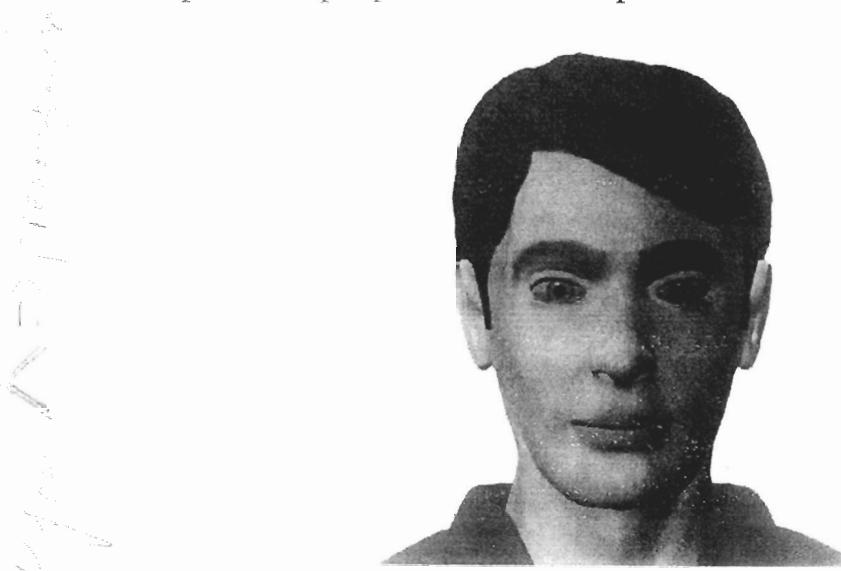
En general, integramos los gestos de las personas que nos gustan sin prestar atención a lo que hacemos. Las mímicas y las distintas actitudes corporales de estos hombres y mujeres seductores penetran en nuestro inconsciente y modifican nuestra atención y nuestro estado de ánimo sin que tengamos conciencia de su influencia en nosotros. Si estas personas nos encantan es porque se aprovechan de los efectos positivos de un mecanismo de adaptación adquirido en nuestra primera infancia. Durante nuestros primeros años de desarrollo, nos preparan para ser estimulados, y sólo podemos alcanzar el pleno desarrollo si somos capaces de distinguir correctamente las estimulaciones beneficiosas de las que podrían ser nefastas.

Los estímulos de abertura avivan nuestro deseo de abertura, y los estímulos negativos nuestra necesidad de cierre. Es un fenómeno del que somos más o menos conscientes.

Por ejemplo, mire estas dos fotos de Siner y, sin reflexionar, déjese guiar por sus sensaciones e identifique en qué foto está más abierto. ¿Por qué sin reflexionar? Porque su cerebro es capaz de percibir una diferencia de estado emocional en menos de una centésima de segundo.



Cada vez que tenga la expresión que ilustra la segunda imagen, Siner, sin que él sepa la razón, verá a su interlocutor cerrarse poco a poco. Se preocupará y lo mostrarán sus cejas en forma de V. Por más que finja que no está preocupado en absoluto, su interlocutor lo dudará. Esta mimética se ha identificado como una expresión de preocupación.¹¹ De hecho, las cejas forman una V en cuanto aparece un obstáculo en una discusión. Quizá nunca se haya fijado en este hecho, pero el efecto subliminal de esta mimética debida a la angustia provoca el cierre de la persona que presencia esta expresión.



11. Véase: Irenaüss Eibl Eibesfeldt, *Ethology: The Biology of Behaviour*, segunda edición, Nueva York, Holt, Rinehart y Winston, 1975.

Como constatamos en la imagen de más arriba, Siner puede llegar a sonreír para convencernos de que todo va bien, lo que no impide que nuestra cara y nuestro cuerpo hayan registrado su malestar. La posición de sus cejas nos impedirá creer su sonrisa forzada.

El gran poder de seducción de algunos hombres y de algunas mujeres se debe al hecho de que les anima una positividad mayor que a los demás. Los mensajes subliminales y las imágenes subliminales puras que envían son de buena calidad. Examinemos la cuestión.

La seducción subliminal de los hombres y de las mujeres más seductores es rica en enseñanzas sobre su psicología. Muestra que, para gustar, ¡es necesario que uno mismo esté encantado! Se trata de un fenómeno muy sutil y de naturaleza esencialmente subliminal.

El fenómeno del contagio emocional

La idea según la cual la seducción es una táctica muy elaborada, utilizada por seres perfectamente lúcidos que abaten a sus presas... siempre con una lucidez total, es uno de los prejuicios más tenaces de la materia. Curiosamente, esta idea recibida no tiene en cuenta en absoluto la función de la sensibilidad en el aprendizaje de los códigos de seducción. Nuestros héroes son personajes de novelas y son estrategas: Don Juan, Merteuil, Valmont, Salomé (que, sin duda, existió, pero cuya vida es un gran misterio) o esos espías, una especie de reptiles fríos medio reales medio legendarios que son James Bond y Mata Hari. Nuestras sociedades valoran a los seres racionales y productivos. Además, como está extremadamente de moda hablar de «estrategia» en cualquier tipo de discurso, ya se trate de relaciones amorosas, de inversiones bursátiles o de carrera profesional, podemos tener la tentación de afirmar que la seducción es solamente cuestión de estrategia. El problema es que todo esto nos impide comprender el papel de la emoción en los mecanismos de seducción y percibir algo primordial: la razón de que una persona esté realmente emocionada es lo que la hace emocionante.

Uno de los personajes cuya seducción se ha convertido en leyenda merece que analicemos su caso, porque él sí que existió realmente y anotó sus estados de ánimo: Giovanni Giacomo Casanova. Resulta difícil ver en este hombre a

un calculador, a un frío táctico, porque estaba lejos de serlo. En una obra muy documentada sobre las seductoras y los seductores, Anne de Marnhac, especialista en la literatura sobre la seducción, escribe sobre este tema: «Casanova no es un hombre de números. Hojea el álbum de su juventud, pero no añade las cifras de sus conquistas. Ese jugador impenitente es, además, despistado con las cifras.¹²» Si hubiera cultivado mejor esta calidad de calculador que atribuimos tan a menudo a los seductores, Casanova, sin duda, habría tenido más éxito en su vida personal. Por lo tanto, no era un calculador; amaba a las mujeres que sedujo, probablemente el hecho de que las deseara realmente hacia que fuera tan auténtico en el acto de seducción. En *Historia de mi vida*, su manuscrito inacabado, escribió: «Al sentir que había nacido para un sexo distinto al mío, siempre lo he amado y he hecho que me amaran tanto como he podido.»¹³

Casanova estaba seducido por las mujeres que él seducía. Y si era tan seductor era, sin duda, por los mecanismos de empatía fisiológica de los que hemos hablado anteriormente. Los músculos faciales de muchas mujeres, seguramente se adaptaron inconscientemente a las mímicas de deseo de Casanova. Aunque no las conquistara a todas, podemos suponer que dejaba en el inconsciente de las más esquivas las huellas de su deseo. Casanova era un seductor porque estaba seducido.

Además, ¿no le resulta extraño que dos personas se puedan enamorar una de la otra al mismo tiempo, a pesar de que se crucen con tantas personas al cabo de un día, un mes, un año? El deseo es contagioso.

Es cierto que se suele oír: «No me enamoré enseguida; hizo falta tiempo.» Pero, durante ese «tiempo», el fenómeno de contagio emocional continúa. El sentimiento amoroso que sentía de entrada uno de los dos gana tranquilamente al otro que, en consecuencia, se enamora poco a poco.

Ser seductor implica interesarse por el otro. Este interés no puede ser fingido porque depende de reacciones neurofisiológicas inconscientes que no se desencadenan cuando una persona no nos interesa. Y son estas reacciones neurofisiológicas, traductoras de mensajes de acercamiento y percibidas de forma subliminal, las que nos hacen atractivos.

12. Véase: Anne de Marnhac, *Séducteurs et séductrices*, Ed. De la Martinière, 2002, 202 pp.

13. Véase: Giacomo Casanova, *Histoire de ma vie*, París, Robert Laffont, 1993, 332 pp. (Col. Bouquins).

Cuando nos abrimos recibimos lo que siente la otra persona. Aquellos que seducen sienten las emociones del otro y se adaptan constantemente y sin saberlo a estas emociones.

Gracias a las imágenes que se obtienen mediante resonancia magnética, actualmente sabemos que se activan las mismas zonas del cerebro cuando imaginamos una acción que cuando la logramos. Por eso, cuando deseamos a alguien, nuestro deseo se manifiesta sobre todo mediante algunos micromovimientos de abertura que la persona deseada percibe inconscientemente. Tenemos un aspecto más animado. Evidentemente, esto no basta para hacernos irresistibles, pero permite que nuestro deseo viaje en el inconsciente de nuestros compañeros. En materia de seducción, la espontaneidad es indispensable. Nada sustituye al deseo, y mucho menos la estrategia.

Entre usted y yo... ¿no será porque estamos demasiado a menudo ocultos detrás de nuestras estrategias mezquinas y nuestros cálculos simplistas, por lo que los hombres y las mujeres muy espontáneos son vistos como muy seductores? La espontaneidad de Casanova era su baza principal. Él amaba y era amado porque se atrevía a mostrar que amaba. Se atrevía a vivir. Es exactamente lo que comenta Ado Kyrou sobre Marilyn Monroe, una mujer seductora que tampoco era un personaje creado por un novelista: «Para empezar, Marilyn va contra corriente. Se atreve a todo. Se atreve a mostrar el pecho, redondeces dorsales, un vientre bellamente redondo... ¡Se atreve!»¹⁴

En materia de seducción, la estimulación sensorial produce siempre efectos mucho mejores que los cálculos de boticario.

Seducir significa interesarse: el proceso de la armonización

Cuando nos interesan nuestros interlocutores, nuestra actitud corporal se armoniza con la suya. Pero, mucho más concretamente que el análisis de vídeos, es una experiencia de mi vida personal la que me ha ayudado más a comprender este proceso.

Édouard y Franck son dos conocidos míos, dos buenos amigos con los que fui a la universidad. Édouard había recibido una educación excelente, se expre-

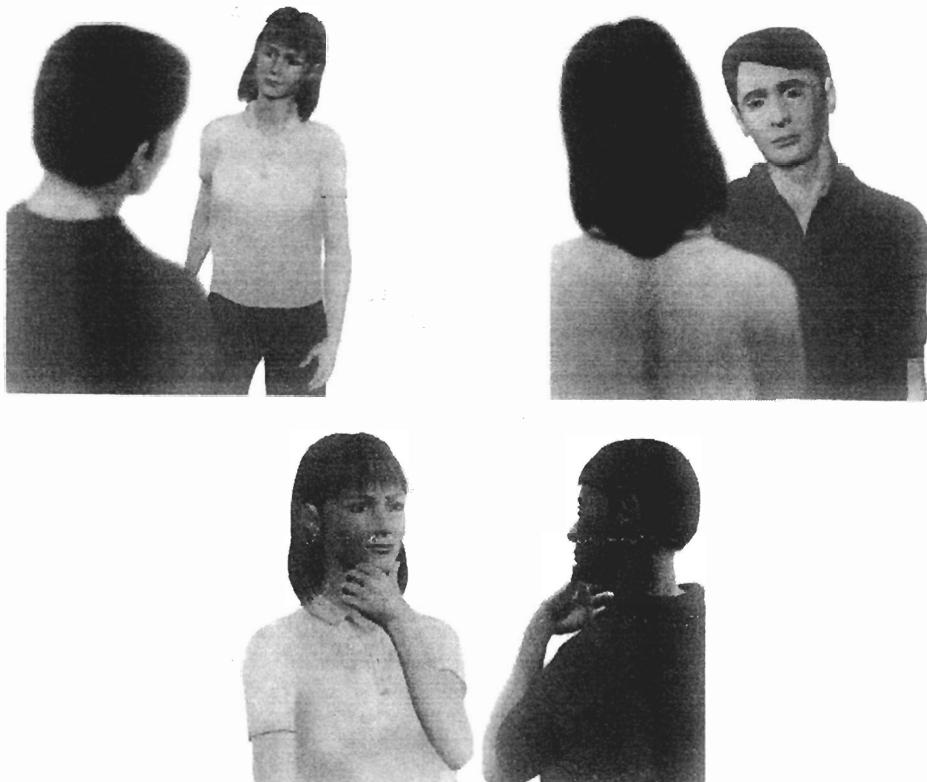
14. Anne de Marnhac, *op. cit.*, p. 174.

saba extremadamente bien en un francés riguroso. Era lo que se dice «bien educado», muy digno, muy recto, con un código de honor, principios. En cambio, Franck hacía años que había dejado sus principios a un lado; era un «disfrutador», según decía él mismo. Siempre estaba en un estado de dejadez y fatiga crónica que sólo se quitaba de encima en la presencia de personas de sexo femenino. De vez en cuando, Édouard y Franck quedaban en un bar cercano a la sede de varias grandes empresas, a dos pasos de la Sorbona. Uno de estos sitios en el corazón de París a los que los hombres y las mujeres van a tomar una copa a la salida del trabajo. En varias ocasiones tuve la oportunidad de ir con mis dos amigos a aquel bar y les observé. Invariablemente, cuando Édouard y Franck entablaban conversación con alguien, Édouard se esforzaba muchísimo por brillar y lo conseguía bastante bien porque era brillante. Franck miraba y escuchaba... y punto. Hablaba poco, pero hacía preguntas y escuchaba las respuestas, las respuestas que conducían a otras preguntas. No se trataba de una técnica, sino de una mera forma de ser que demostraba interés, curiosidad por la otra persona. Cuando se acababan aquellas tardes y mis dos amigos dejaban los grupos con los que habían estado, muchas veces a Franck le daban un número de teléfono de una persona, hombre o mujer, que deseaba prolongar su intercambio de comunicación con él. En cambio, a Édouard sencillamente le daban las gracias por el buen momento que habían pasado con él.

Sólo años más tarde comprendí, al cruzarme con Franck por casualidad, lo que ocurría. Con el paso del tiempo se había casado y había tenido dos niños, pero no había cambiado. Seguía haciendo un montón de preguntas, cultivaba siempre de forma inconsciente su interés por los demás. Desde nuestro último encuentro, había aumentado ampliamente mi conocimiento sobre el lenguaje no verbal y comprendía mejor los mecanismos que se desencadenaban en él durante el acto de seducción. Se armonizaba con su interlocutor. Se adaptaba tanto a las actitudes mentales como a las corporales de su interlocutor, sin que este último se diera cuenta, incluso sin darse cuenta él mismo. De esta forma se beneficiaba, sin haberlo buscado, del efecto producido por la empatía subliminal. Su cuerpo, de una forma de la que Franck era totalmente inconsciente o medio consciente, proyectaba códigos capaces de llegar a sus interlocutores porque reflejaba los estados emocionales en los que se encontraban.

La armonización en la que descansaba el modo de comunicación de Franck se traducía por su cuerpo en un espejo. Pero, más allá de la posición, era el ritmo en sí de su modo de comunicación el que se amoldaba a la forma en que se

comunicaba su interlocutor. De esta forma, Franck era capaz de situar a su interlocutor en una burbuja. Este último se sentía gratificado y quedaba inmerso en un movimiento que le alejaba del mundo. El mundo circundante parecía desaparecer por la forma cómo la comunicación no verbal de Franck traducía una presencia total en la relación.



Franck reproducía a un nivel muy elevado de tecnicidad inconsciente el proceso iniciado por la madre para mostrar a su hijo que le comprende. Debido a este proceso, frente a los sonidos alegres de su hijo, la madre lo sacude dulcemente o agita los hombros mirándolo. En situación de interacción, se sincroniza de esta forma como mínimo una vez por minuto con él. Estos momentos son capitales en el despertar de la afectividad.¹⁵ Asimismo, los especialistas indican que la armonización es muy diferente a la imitación. Al imitar a su bebé, la madre le muestra que comprende lo que él ha hecho, pero no que comprenda lo que él siente. Es este último punto el que está en el centro de la armonización.

15. Daniel Stern, *The Interpersonal Word of the Infant*, Nueva York, Basic Book, 1987.

En la situación que se ilustra más abajo, Sina aprueba y prolonga lo que se dice moviendo la cabeza y puntuando las palabras con un sí no verbal, para expresar su acuerdo. Su interlocutor se siente escuchado, enmarcado, seguido, amado...



Secuencia realizada en un segundo aproximadamente

Al mover la cabeza, Sina abre la vía a la osmosis. Aquí puede amplificar aún el contacto gratificante cerrando los ojos.



Secuencia realizada en un segundo aproximadamente

Sin hablar, Sina dirige a su interlocutor durante el intercambio. Lo dirige como un baileín conduce a su pareja. Por otra parte, ¿no le parece más viva así que si estuviera plantada inmóvil frente a él?



Sécuencia realizada en un segundo aproximadamente

En teoría, nada debería llevar a Sina a participar tan activamente en la comunicación. Pero precisamente en la interacción reside el interés del intercambio. Por otra parte, los seres muy «verbo motores» tienen tendencia a olvidarlo: como sobrevaloran las palabras de un intercambio, a veces se preocupan tanto por encontrar las respuestas apropiadas que esto les impide interactuar.

Los contornos del proceso de seducción se empiezan a definir con más claridad. Los mecanismos de seducción son informales, extienden sus raíces en la infancia, pero no pueden comprenderse realmente hasta la edad adulta.

Además, la seducción pone en juego dos de nuestros sentidos que exigen una atención particular, porque su utilización es, en primer lugar y a menudo, primordialmente subliminal.

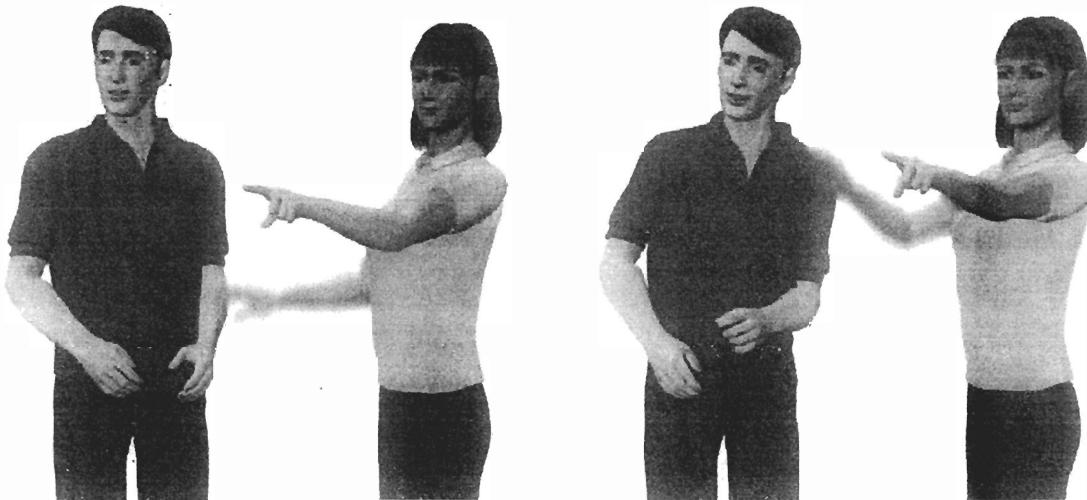
Un uso subliminal de dos de nuestros sentidos que no se puede obviar

Seducir a alguien es «llegar a él», pero sólo llegamos a los seres con los que nos «sentimos» bien. Detrás de estas palabras tan sencillas, se esconden realidades bastante complejas. Saber «llegar» y «sentirse bien» representan dos valiosas bazas en el campo de las realidades subliminales.

El papel del tacto en el poder de seducción

Es posible llegar a alguien, tocarlo físicamente. Asimismo, es posible llegar a alguien emocionalmente. Estos dos hechos coinciden porque el que toca físicamente, con calor, generalmente toca con afecto.

La proximidad física y la proximidad afectiva constituyen realmente un dúo. Las personas que se tocan físicamente lo hacen porque están suficientemente cerca como para hacerlo. El tacto refuerza la proximidad, pero con una condición: la persona ligeramente tocada (en el brazo, por ejemplo) no tiene que tener conciencia de haber sido tocada. Cuando se respeta esta condición, es decir, que el tacto pase desapercibido, éste desencadena un mecanismo de simpatía. En los Estados Unidos, en la Universidad de Purdue, se llevó a cabo un experimento muy interesante destinado a medir la importancia del tacto en la comunicación. En la entrada de una biblioteca, una psicóloga se hizo pasar por bibliotecaria. Su misión era tocar a las personas muy brevemente al mismo tiempo que les proporcionaba la información exigida, sin sonreírles.¹⁶



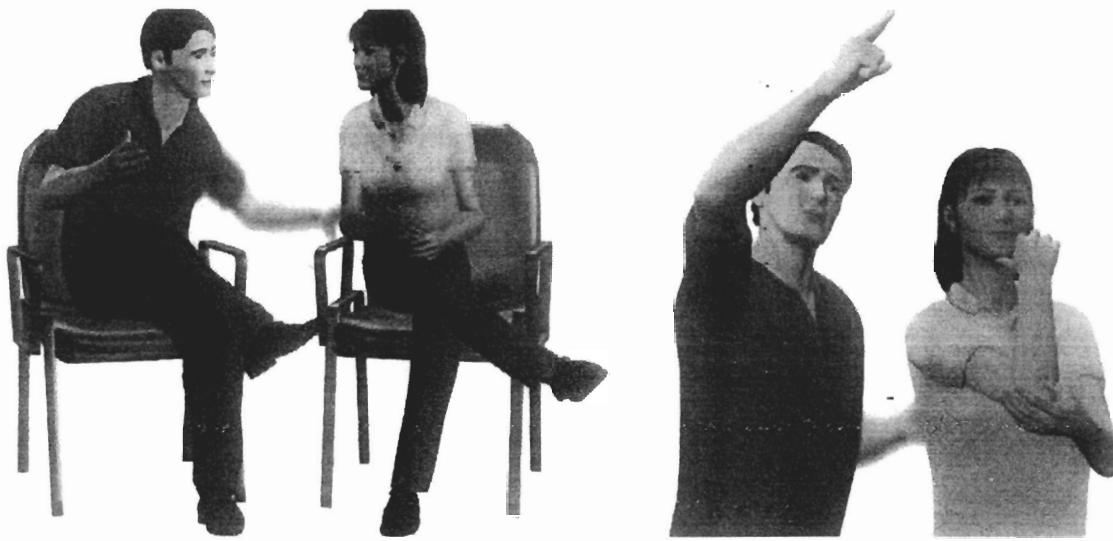
Posteriormente pasaron un cuestionario a las personas que habían ido a consultar libros. Entre otras preguntas, se les hicieron las dos siguientes:

1. ¿La bibliotecaria le ha tocado físicamente?
2. ¿La bibliotecaria le ha sonreído?

16. Diane Ackerman cita este experimento en *A Natural History of the Senses*, Random House, 1990.

Para gran sorpresa de los experimentadores, los usuarios respondieron «no» a la primera pregunta; no recordaban la pequeña presión que había ejercido la bibliotecaria en el brazo o el hombro. En cambio, pensaban que la bibliotecaria les había sonreído!

Debemos precisar que los contactos de los que hablamos aquí duran siempre menos de un segundo. Sin embargo, es lo suficientemente prolongado para que el cerebro pueda registrarlos.



No olvidemos que somos capaces de percibir imágenes que duran menos de una diezmilésima de segundo. Por lo tanto, si nos tocan medio segundo, ¡imagínese! La brevedad del contacto es primordial; porque si es demasiado acentuado, puede producir el efecto inverso. De hecho, la persona que nos toca se apropiá de una parte de nuestra intimidad que no estamos necesariamente dispuestos a darle. Este contacto particular se denomina *tacto subliminal*. Todo es cuestión de tacto, y no es solamente un juego de palabras.

Cuando uno de nuestros interlocutores nos toca de forma muy imperceptible, tenemos tendencia a no acordarnos de ese gesto. En cambio, nuestro inconsciente transforma este gesto imperceptible en un movimiento de simpatía. De esta forma, el tacto refuerza el sentimiento de acercamiento afectivo.

Las distintas observaciones hechas sobre este tema van en la misma dirección. Conducen a la constatación realizada por el neurólogo Saül Schamberg: un bebé abandonado cuyo crecimiento se haya detenido, no volverá a crecer a

menos que se le coja en brazos y se le acaricie. El tacto nos devuelve a un período de nuestra vida durante el cual nos sentíamos tranquilos en brazos de los mayores. El recuerdo de este período está grabado en nosotros para siempre y el mensaje tranquilizador que se le asocia nos llega de lo más profundo de nuestro ser cada vez que alguien se atreve a rozarnos ligeramente o a tocarnos subrepticiamente. Se trata de una impresión de recuerdo de naturaleza subliminal, un registro agradable de nuestro pasado afectivo.¹⁷

Las personas que saben tocar en el momento oportuno subrayan una ternura que facilita el acercamiento. Poseen un poder verdadero. En algunas condiciones, la seducción se beneficia de la interconexión de todos nuestros sentidos, que favorecen ampliamente la recepción de la ternura.

Los mensajes de seducción pasan por el tacto, pero los mensajes de amor, sin duda sólo son eficaces realmente cuando se alían las feromonas para llevar nuestros deseos más lejos.

La acción subliminal de las feromonas

Una mariposa es capaz de detectar el olor de otra mariposa a más de diez kilómetros y de encantarla a distancia.¹⁸ Las hormigas se comunican a partir de mensajes odoríferos, muy ricos y diversos.¹⁹ Los seres humanos intentan, sobre todo, disimular sus olores corporales y confían en el perfume cuando quieren expresar deseo. El fuerte olor del perfume está muy etiquetado; pero no tiene nada que ver con otro tipo de olor: «el olor subliminal». Es conveniente distinguir dos formas de olor, el que percibimos de forma consciente y el que no podemos percibir claramente. Una sola palabra, *nariz*, designa, de hecho, dos órganos para percibir los olores: el órgano olfativo y el órgano vomeronasal. La función del órgano vomeronasal es captar los olores que no se identifican conscientemente: las feromonas.

17. Antonio Damasio habla a este respecto de la imagen de recuerdo. Véase: Antonio R. Damasio, *L'erreur de Descartes*, París, Odile Jacob, 1995, 396 pp.

18. Lo que describió el entomólogo Jean Henri Fabre en el siglo XIX.

19. Véase al respecto el libro de Bernard Werber titulado *Les Fourmis* (Albin Michel, 1991), en el que puso muy bien de relieve esta realidad.

El órgano vomeronasal, más pequeño pero más sensible que el órgano olfativo, también está situado en la nariz. Gracias, o a causa de éste, las mujeres que viven juntas en un medio cerrado, al cabo de unos meses tienen la menstruación al mismo tiempo.²⁰ Todavía sabemos muy poco de este órgano, pero parece cada vez más evidente que está muy implicado en el deseo sexual.

Un equipo de anatomistas estadounidenses ha mostrado que ciertas sustancias químicas procedentes de la piel, y más concretamente de zonas corporales bien definidas, sobre todo las axilas y las partes genitales, provocan signos eléctricos en el órgano vomeronasal del ser humano adulto. Estas sustancias particularmente inodoras no son detectadas por el órgano olfativo. Sin embargo, cuando son aplicadas en el órgano vomeronasal, provocan efectos fisiológicos reconocibles, lo que favorece la secreción de la hormona gonadotropina, muy implicada en la sexualidad.²¹

Evidentemente, no sabemos hasta qué punto la presencia del órgano vomeronasal modifica nuestra percepción del otro. Tampoco sabemos qué cantidades de moléculas esteroideas, reconocidas por el órgano vomeronasal, nos dirigen nuestros interlocutores cuando intentan seducirnos. En cambio, podemos postular que cuando deseamos a alguien, probablemente no le enviamos olores desagradables. También es poco probable que nuestros mensajes odoríferos inconscientes vayan en sentido contrario a nuestros mensajes subliminales visuales cuando estamos contentos en compañía de un hombre o una mujer.

No hay razón para pensar que los seres abiertos a los demás no verán su amor reforzado por los olores que transmitirán inconscientemente. Vea a Sinner comunicarse con Sina. ¿No cree que corre el riesgo de vehicular más deseo mediante sus feromonas si se mueve que si se queda plantado inmóvil y helado delante de ella?

20. Annick le Guérec, *Le pouvoir de l'odeur*, Odile Jacob, 1998, 329 pp.

21. Véase: David Berliner, «Steroidal Substances Active in the Human Vomeronasal Organ Affect Hypothalamic Function», *Journal of Steroid Biochemistry and Molecular Biology*, vol. 58, número 1, 1996.



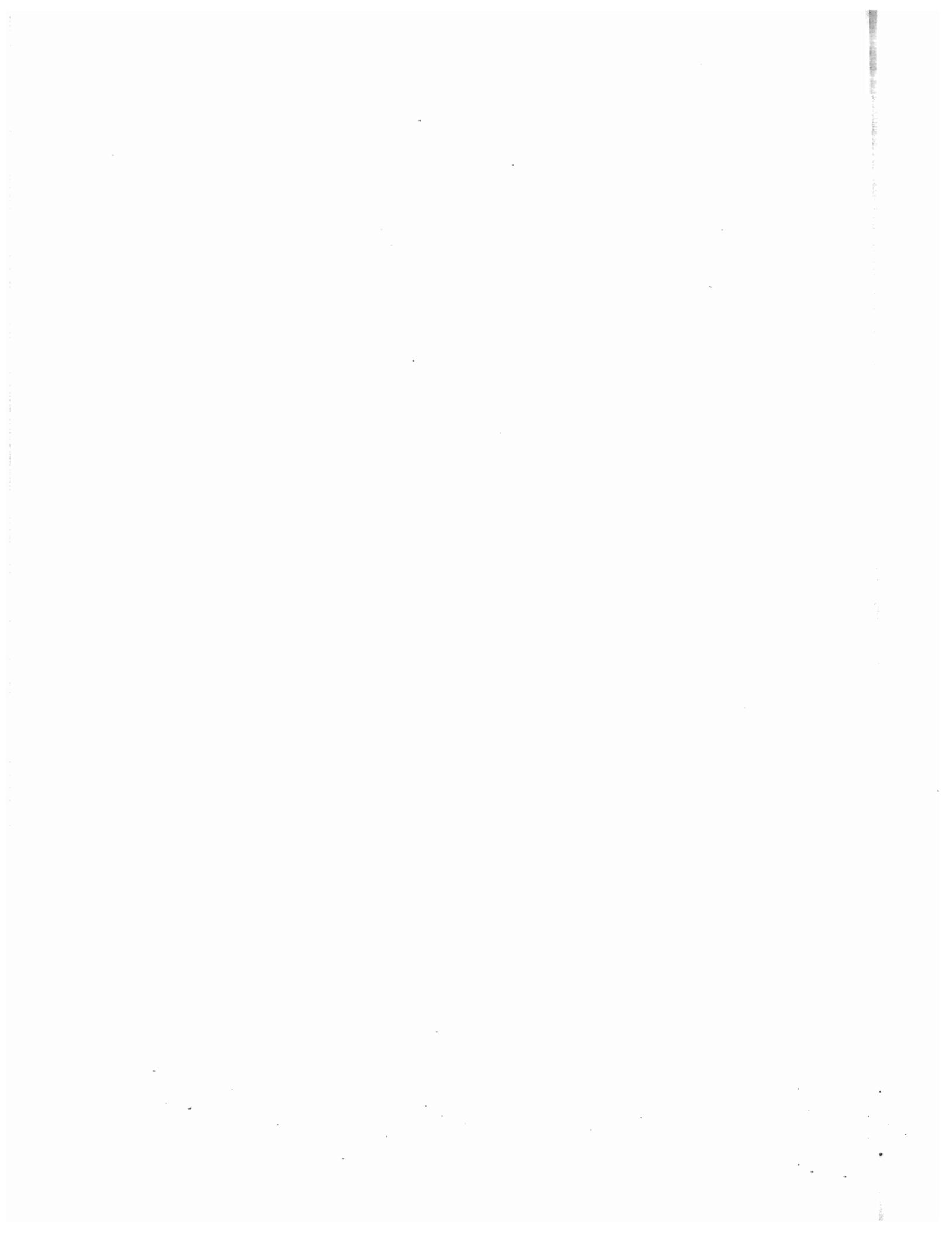
Cuando Siner es abierto y claro con Sina, su cuerpo expresa esta claridad. Cuando es flexible respecto a lo que dice, su cuerpo también está flexible. Los hombres y las mujeres abiertos levantan las barreras. Sus movimientos expresan el clima afectivo de su espíritu. En las situaciones en las que es abierto, Siner no crea barreras con su cuerpo. Sus movimientos traducen su pensamiento, enriqueciéndolo.

El desplazamiento de aire que producimos cuando movemos los brazos es alrededor de diez veces más importante que cuando nuestro cuerpo está completamente rígido. En consecuencia, es prácticamente impensable que nuestras propias feromonas no estén presentes en el aire desplazado y que las personas que están cerca no inhalen nuestros deseos...

Sin embargo, tampoco en esta ocasión se trata de forzar la dosis para interesar a alguien. Es decir, no se trata de evolucionar como un molino de viento con la esperanza de enviar nuestros olores lo más lejos posible, por muy subliminales y agradables que sean. Es poco probable que emitamos muchas moléculas olfativas de orden sexual cuando no deseamos al otro. En cambio, si somos espontá-

neos, nos dejamos guiar por nuestro deseo y si en ese momento el cuerpo se expresa, es muy posible que las feromonas emitidas encuentren el camino del órgano vomeronasal del hombre o la mujer que cuenta para nosotros y logren que le parezcamos más deseable.

En el proceso de seducción se alían las actitudes mentales, las actitudes corporales, los gestos y los olores, pero su eficiencia sólo es completa si nuestros interlocutores no han levantado barreras mentales entre ellos y nosotros. A continuación veremos qué tipo de barreras existen para evitar que las levanten ante nosotros.



5

Cómo eliminar las barreras mentales negativas

La calidad de nuestros mensajes subliminales depende esencialmente de cómo los reciban las personas que nos interesan; para que la persona que nos importa capte nuestros mensajes, ante todo debe tener el «espíritu libre». Es habitual que, sin darnos cuenta, levantemos barreras mentales entre nuestros interlocutores y nosotros mismos, con lo que bloqueamos cualquier comunicación subliminal.

Los hombres y las mujeres más seductores tienen dos bazas principales para enfrentarse a la censura de una parte de sus mensajes subliminales. Primero, suelen alejar cualquier nube que haya en la comunicación. Segundo, saben reconocer muy rápidamente las barreras mentales que se pueden erigir; por lo tanto, las pueden evitar más fácilmente en caso necesario.

Cómo favorecer un clima de comunicación sereno

Las ondas cerebrales atraviesan el cerebro sin cesar. Estas ondas están activas siempre, tanto de día como de noche. Algunas de estas favorecen la serenidad, la receptividad. En función de si estamos en estado de vigilia, en fase de relajación o en período de sueño ligero o profundo, las ondas emitidas por el cerebro se armonizan de forma muy distinta.¹ Veamos un ejemplo.

1. Estas ondas cerebrales son cuatro en total, sencillamente porque distinguimos cuatro ritmos fisiológicos principales, definidos por su fulgor a partir de la electricidad cerebral me-

Imaginémonos a nosotros mismos en pleno trabajo, un día laborable. Tenemos que prestar atención a múltiples factores de los que depende nuestro buen funcionamiento. A causa de nuestra vigilancia, el ritmo de nuestra circulación sanguínea se acelera y nuestro metabolismo aumenta, lo que nos permite ser muy productivos, tener un rendimiento máximo. Gracias a este estado activo podemos coordinar nuestras decisiones. Estamos en un estado mental propicio para la acción. Al estar muy concentrados, es decir, muy centrados en nosotros mismos, dejamos poco espacio al paso, a nivel subliminal, de la información propia del «modo seducción».

Miramos el reloj: las siete. La jornada laboral se acaba. El ritmo parece detenerse en seco y la ruptura es brutal porque el ritmo se ha mantenido desde la mañana. Para la mayoría de nosotros, en general hay algún pequeño detalle que nos hace romper con ese ritmo frenético: la salida física del lugar de trabajo, la sensación de calor a pleno sol o de frío que hay en la calle, el viento, el olor del interior del coche mientras volvemos a casa, escuchar nuestra emisora de radio preferida, aflojarnos el nudo de la corbata, entrar en casa, coger una lata de bebida fresca, los primeros peldaños de una escalera... En definitiva, algún pequeño detalle a menudo es suficiente para «desconectar».

En estos momentos de «desconexión» bien identificados, el trabajo cerebral disminuye y nos abrimos de nuevo a lo informal. Desde ese momento, nuestras facciones se relajan. Al estar más abiertos, también estamos más receptivos. Un instante antes, cuando estábamos bajo presión, nuestra visión estaba focalizada, centrada en un objetivo. Ahora sentimos que «volvemos a nacer». Quizá parezca una expresión radical, pero a menudo es precisa.

Cuando estamos en estado de vigilancia, nuestra mirada está muy centrada y nuestra visión periférica se reduce ampliamente. Sin embargo, en cuanto nos abrimos se activa nuestra visión periférica y de nuevo tenemos acceso a recursos subliminales. Nuestro cerebro, cuya actividad estaba en gran parte gobernada por ondas beta, se abre a otra gama de ondas más lentas: las ondas alfa.

dida en la superficie del cuero cabelludo. El ritmo alfa (de 8 a 13 ciclos por segundo), el ritmo beta (de 14 a 21 ciclos de hercios por segundo) que es el ritmo en vigilia, el ritmo theta (de 4 a 7 ciclos de hercios por segundo) y el ritmo delta (menos de 4 ciclos de hercios por segundo).

La tensión nerviosa desaparece, nuestra visión se desfocaliza y, de repente, tenemos la sensación de «respirar».

Veamos ahora cómo reaccionan los mejores comunicadores al estrés de la vida cotidiana.²

Las personas más brillantes tienen, entre otras, la particularidad de andar por la calle más lentamente que los demás.³ Parecen tener una capacidad sorprendente de escapar de la espiral de actividad desbordante. Estos hombres y mujeres son verdaderos dominantes, muy distintos de los «jefecillos» que corren y hostigan. Demuestran una calma que no es superficial. De hecho, su actitud ha sido observada tanto cuando están en grupo como cuando están solos, y tanto en el trabajo como en su vida privada. Gracias a su calma, consiguen serenar a las personas que les rodean.

Las personas serenas tienen una voz tranquila, y saben evitar los bucles energéticos más negativos. En los momentos de gran tensión no se dejan atrapar por un entorno que funciona en un modo energético demasiado agotador, demasiado «glucófago». Perciben intuitivamente que participando en modos de comunicación basados en la fuerza y la agresividad, dejarían estéril cualquier vocación de comunicación subliminal, que es lo que ellos denominan sencillamente *buena comunicación*.

Asimismo, las personas serenas saben cómo no despertar la vigilancia, que desencadena reacciones de cierre.

La vigilancia: las barreras que hay que eludir

Como acabamos de ver, el cerebro no siempre está listo para recibir toda la información que le llega. En ocasiones, el inconsciente construye barreras que hacen que cualquier intento de comunicación subliminal sea en vano. Ciertos signos no verbales son indicadores claros de una actitud mental cerrada. Las

2. Se ha realizado un modelo de las actitudes de las personas que los especialistas en gestión denominan *ganadoras*. Se debe precisar que debemos a estos especialistas el descubrimiento de «la excelencia en comunicación». De todos estos especialistas, el más agradable de leer es, sin duda, Anthony Robbins (*Pouvoir illimité*, Robert Laffont).

3. En la tesis de doctorado de Anne Ancelin-Schutzenberger se enumeran y enuncian numerosas particularidades no verbales de los seres dominantes.

personas mejor adaptadas para escuchar a los demás los reconocen instintivamente. Al estar mejor preparadas para el cierre, es decir, para las objeciones, se muestran más aptas para evitarlas.⁴

Las barreras mentales son de tres tipos, en función de si están relacionadas con la afectividad, la crítica o la ética. La persona que no aprecie a una persona determinada, que no esté de acuerdo con ella y que no tenga los mismos valores que ella, ha construido las tres barreras de la vigilancia que eliminan toda la fuerza subliminal a la comunicación no verbal.

La barrera mental relacionada con la afectividad

Es habitual que desechemos, de forma consciente o inconsciente, las palabras de una persona a la que no apreciamos. Todos tenemos en la cabeza las palabras de los seres queridos que hablan de uno de sus conocidos: «Cuando se sabe quién es [o] cuando se sabe de dónde viene, ¿cómo quieras que confiemos en él /ella?» Cuando no apreciamos a una persona, le atribuimos características a partir de las cuales la juzgamos, sin darle medios para defenderse, porque, evidentemente, todo esto no está formulado. Pero no seamos inocentes: si levantamos una barrera emocional ante ese interlocutor, él puede hacer exactamente lo mismo ante nosotros.

Nos resulta imposible acceder al inconsciente de un hombre o de una mujer que no nos aprecia. Su cerebro filtra todos los estímulos emocionales que le enviamos y los rechaza. El inconsciente se cierra por necesidad cuando el cerebro moviliza sus recursos cognitivos para defenderse. Y las operaciones de buena comunicación, vectores de seducción, dejan de funcionar porque el cerebro deja de ser libre.

4. En los años sesenta, el búlgaro Georgi Lozanov concibió una técnica muy prometedora en el ámbito del aprendizaje de idiomas, la sugestología. Elaboró un escenario complejo para romper las barreras mentales de los alumnos con el fin de que pudieran recibir con la máxima eficacia los mensajes formales y subliminales de sus profesores. Era muy consciente de la importancia de los micromovimientos en la comunicación, pero, en aquella época, topó con la falta de conocimientos en ese campo. Retomó ciertas ideas y ciertos temas valorados por Pavlov. Véase: Georgi Lozanov, *Suggestology and Outlines of Suggestopedy*, Nueva York y Londres, Gordon and Breach, 1978.

Recuerdo un programa de televisión para el gran público en el que participé y cuyo tema central era la seducción. Durante el programa, un telespectador al que interrogaron mencionó el hecho de que tenía muchas dificultades para comunicarse con las mujeres que conocía. Cuando la presentadora le preguntó cómo eran los encuentros, el telespectador respondió, a grandes rasgos: «Cuando salgo de noche, debo encontrar a alguien que cuide de mis hijos y también tengo que volver a casa antes de la hora que termina de trabajar la canguro. Y, claro, las cosas nunca van lo suficientemente deprisa».

Evidentemente, la respuesta se prestaba a la sonrisa, pero, si se analiza con detenimiento, parecía confirmar la existencia de la barrera afectiva. Para aquel telespectador, el encuentro amoroso sólo estaba en función del tiempo del que disponía para provocar dicho encuentro. Sin embargo, el problema no era ese. Cuando dos personas se gustan, no necesitan horas para darse cuenta. Este hombre tenía tanta prisa por entablar relaciones que los mensajes inconscientes de su cuerpo eran mensajes que expresaban brusquedad. Su precipitación levantaba una barrera afectiva entre él y sus interlocutoras. De ese modo, despertaba, sin saberlo, su vigilancia y era él mismo quien construía las barreras por las que sufría; era él mismo quien erigía obstáculos para la comunicación.

Las barreras mentales que levantamos se pueden leer en todo el cuerpo. Si hubiera prestado más atención, el telespectador podría haber visto cómo nacía la vigilancia en la mirada y los gestos de sus interlocutoras. Sin duda, habría comprendido que cuanto más artificialmente se precipitan los deseos, menos adoptan la forma que quisiéramos. También se habría dado cuenta de que las mujeres que, diplomáticamente, se quedaban ante él, sentían la necesidad emocional de protegerse de sus torpes avances. Podría haber leído en su cuerpo la angustia que sentían, discernir los signos de microrreacciones que provocaba su angustia.

En los movimientos de cierre, el cuerpo humano suele reaccionar mediante vasodilataciones causadas por una modificación electrodermal.⁵ Durante un corto instante sentimos pequeños picores en ciertos puntos muy precisos de la cara y el cuerpo. Los signos de cierre pueden ser muy variados, pero algunos

5. L. Morow, B. Urtunski, Y. Kim y F. Boller, «Arousal Responses to Emotional Stimuli and Laterality of Lesion», *Neuropsychologia*, número 19, 1981, pp. 65-71.

son manifiestamente signos de cierre emocional. Examinemos algunos de estos signos no verbales significativos.⁶



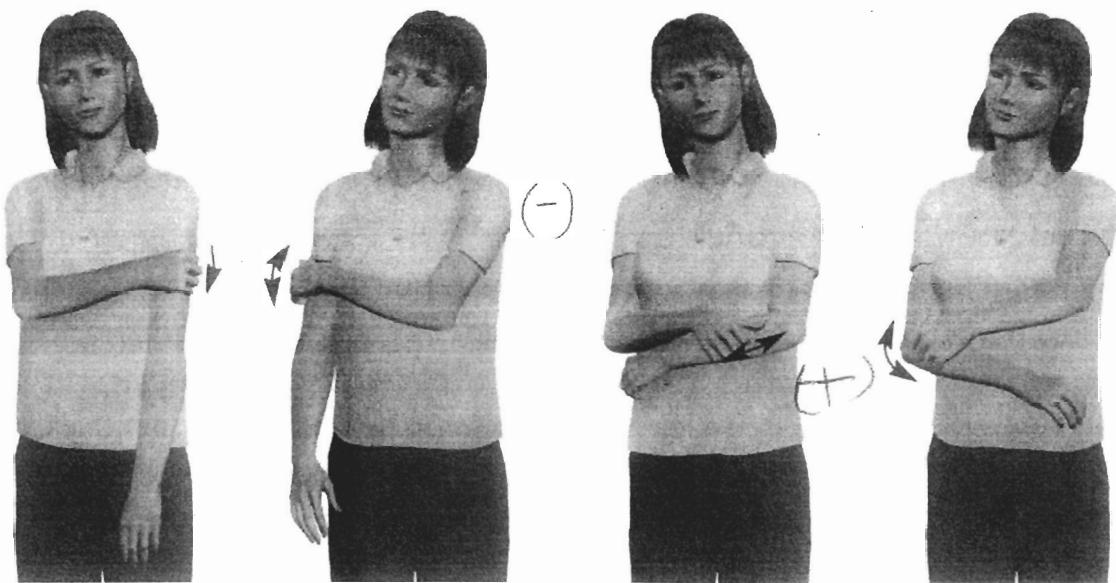
En las ilustraciones de la izquierda y del centro, a Sina le pican respectivamente la espalda y la parte de detrás del hombro. Cuando pica la parte superior de la espalda, el micropicor sólo dura dos o tres segundos, pero al rascarse, la persona muestra ostensiblemente, al pasar la mano por la espalda, que intenta huir de la situación. Su recelo es puramente emocional.

Sina intenta huir emocionalmente y la única forma coherente que ha encontrado para hacerlo es mediante un movimiento de la mano en la espalda.⁷ En la ilustración de la derecha Sina siente picor en la parte posterior de las piernas. Si no se marcha por las buenas y deja solo a su interlocutor es por mera educación. Le pica la pierna porque ha enviado a su cerebro el mensaje de aumentar la circulación sanguínea en las piernas para facilitar la marcha, aunque ella no se mueva y continúe hablando diplomáticamente.

En algunas situaciones intentamos irnos. En otras no deseamos irnos, pero introducimos barreras más físicas entre nuestro interlocutor y nosotros mismos. Si nos educados y no vemos ninguna razón para irnos, pero tenemos la necesidad inconsciente de protegernos de la presencia o del deseo invasor de la otra persona. Continuamos sonriendo y puntuando la conversación con «sí, sí», pero nuestro cuerpo se protege.

6. Si desea obtener información adicional sobre los micropicos y su sentido, según los sitios de la cara y del cuerpo en los que se producen, consulte *La Synergologie*, de Philippe Turchot (Les Éditions de l'Homme, 2000, 313 pp.).

7. Los filósofos y lingüistas George Lakoff y Mark Johnson muestran cómo registra el cerebro la relación con el espacio y cómo vive el cuerpo esa realidad. Véase: George Lakoff y Mark Johnson, *Philosophy of the Flesh*, Nueva York, Basic Book, 1999.



El exterior del brazo pica. Desde el córtex insular al nervio axilar y al nervio radial, el mensaje paradójico produce un micropicor. Este micropicor permite tanto dominarse psicológicamente a través del movimiento como preparar una respuesta refleja. En un movimiento breve podemos situar el brazo «como si no pasara nada» señalando una protección entre nosotros y nuestro interlocutor. De hecho, todo esto es realmente inconsciente, pero el exterior del brazo «pica» sin otra razón aparente y continuamos en el intercambio comunicativo mientras nos rascajamos el brazo. Este micropicor durará posiblemente menos de cinco segundos y no dejará huellas en el cuerpo.

Todos los micropicos, muy poco diferentes, descritos más arriba, constituyen la expresión de pensamientos que son globalmente de la misma naturaleza, porque todos están relacionados con el deseo de protegerse frente al interlocutor.

Cuando el antebrazo, gracias a los micropicos, sirve de barrera protectora, como si se tratara de defenderse de un golpe, la situación es menos afectiva que cuando se trata del brazo. Lo sentimos de forma intuitiva. Nos implicamos menos cuando tocamos a una persona con el antebrazo que si la abrazamos.

Estos micropicos (micro, porque sólo duran un corto lapso de tiempo y no producen marcas visibles) son característicos de ciertos temores emocionales. Se trata de la manifestación física de una vigilancia emocional y constitu-

yen las respuestas a la necesidad mal identificada de protegerse.⁸ El cerebro prepara a los músculos para que reaccionen. Los gestos que siguen son signos claros de que se ha levantado una barrera mental. Las personas más intuitivas lo perciben muy bien, incluso aunque no sepan nada de comunicación no verbal ni de sinergología.*

La vigilancia emocional puede despertarse por muchas razones, pero una prisa demasiado perentoria siempre desencadena en la otra persona reacciones de cierre. Giacomo Casanova, para el que el contacto humano parecía tener pocos secretos, era muy consciente del fenómeno de las barreras mentales, que él denominaba *las virtudes*. En su libro titulado *Historia de mi vida*, escribió: «A la mujer que deseamos, siempre hay que darle la sensación de que es ella la que nos ha elegido a nosotros.»⁹

Al dar a nuestros interlocutores la sensación de que han sido ellos los que nos han elegido, conseguimos medios para no suscitar su vigilancia. Además, es un hecho bien conocido que nuestros seres queridos nunca nos parecen tan agradables de escuchar como cuando nos dicen lo que queremos oír. Al no despertar la vigilancia que podría provocar la emoción negativa, predisponen nuestro cerebro a acogerlos de forma benévola. Sin embargo, este fenómeno también es la causa principal de la estafa (que es un tipo de manipulación consciente). ¿Acaso la fuerza de la estafa no es principalmente ser simpático? ¿Cree que una persona repelente o con demasiada prisa conseguiría timar a alguien? Los hombres y las mujeres seductores ponen en juego todos los mecanismos mencionados en este párrafo, pero sin cálculos ni segundas intenciones.

La barrera mental relacionada con la crítica

La barrera mental relacionada con la crítica nace del desacuerdo.

Veamos un ejemplo. Imaginemos que, igual que me ha pasado a mí, conoce a un hombre de corpulencia media que afirma que ha dejado de comer to-

8. Si desea obtener información adicional sobre el proceso emocional que da lugar a micropicures, vea sobre todo: K. M. Heilman y R. T. Watson, «Arousal and Emotions», en *Handbook of Neuropsychology*, de F. Boller y J. Grafman, Amsterdam, Elsevier, 1983, vol. 3, pp. 403-417.

* La sinergología es un método de lectura del lenguaje no verbal inconsciente.

9. Giacomo Casanova, *Histoire de ma vie*, París, Robert Laffont, 332 pp. (Col. Bouquins).

talmente desde hace años. De forma inmediata, su credibilidad se vería afectada, una pequeña parte de usted tendría dificultades para continuar tomándose en serio a ese individuo. Al haberse despertado su sentido crítico, ya no lo miraría con los mismos ojos y, sin duda, ya no tendría la misma cualidad de presencia. De hecho, su cerebro se pondría a filtrar todos sus mensajes con sumo cuidado para detectar lo que, de cerca o de lejos, podría parecerse a otras evidencias de mentira o de mitomanía.

Observe los distintos gestos de Siner y Sina que aparecen a continuación:



Estos tres gestos son de la misma naturaleza. Sin embargo, en la primera situación, Siner está nervioso por lo que escucha, en la segunda, Sina está triste por lo que ve y, en la tercera, Siner está a punto de gritar que todo lo que escucha le exaspera.

Se debe estar atento a estos gestos negativos que son más frecuentes de lo que pensamos. Esto nos hace notar más los cierres de nuestros interlocutores.

En lo que respecta a la barrera mental en relación con la crítica, el gesto más significativo y el más interesante también es, sin duda, el gesto que ilustramos a continuación. Existen dos variantes, pero, de hecho, siempre pica la misma zona.



Una persona a la que le pica la base de la nariz y que se rasca la nariz subrepticiamente, con la zona cutánea del nervio maxilar avivada, no cree lo que usted le dice. Esa persona está incómoda y moviliza los recursos de su cerebro para adaptarse. Tanto si se pellizca las narinas como si se frota la nariz con el índice doblado, está en la misma disposición psicológica respecto a usted: el rechazo.

Los cinco gestos que acabamos de ilustrar son negativos. La cara del interlocutor siempre está ligeramente bajada. Es esencial hacer hincapié en este último detalle, porque otros micropicos en la zona de la nariz pueden ser de naturaleza positiva.

Si un interlocutor ha dejado de confiar en usted, no queda otra solución que aceptarlo. Durante cierto tiempo, los mensajes subliminales que usted transmita perderán su intensidad.

La barrera mental relacionada con la ética

Usted hace declaraciones que sus interlocutores consideran inadmisibles, ellos le replican que no pueden «dejar que diga eso». Usted ha movilizado su voluntad contra usted. Este es el tercer grupo de razones que puede despertar su vigilancia.

Tomemos como ejemplo una persona cuyas palabras sean racistas o xenófobas. Sus interlocutores, indignados, movilizan sus recursos intelectuales para responder a su argumentación. De esta forma, no dejan pasar ningún mensaje subliminal de seducción.

En una situación así, la barrera ética se encuentra incluso duplicada por una barrera afectiva. La persona racista normalmente desagrada a los que escuchan y no son racistas.

Frente a discursos racistas, xenófobos o anti-esto y anti-aquello, el interlocutor toma distancia con su cuerpo para no entrar en la burbuja de la persona que hace tales afirmaciones. Se trata de una de las posiciones características en esa circunstancia.



La persona que está molesta mete la mano en la boca para librarse de su interlocutor. Se han observado algunas otras variantes de este gesto; todas son bastante negativas. Cuando note un gesto así, podrá notar también que el hombre o la mujer que lo hace no parpadea. Le han dejado de escuchar (más adelante analizaremos el parpadeo).

Frente a un cierre así, las soluciones implican la palabra. Sólo un interrogatorio hábil le permitirá saber lo que tiene su interlocutor en el corazón. En una situación como esta, la pelota no estará en el campo en el que juega usted, sino en el de su interlocutor. La objeción no estará en la cabeza de usted, sino en la de su interlocutor. Será necesario que le ayude a sacarla.

Los hombres y mujeres más hábiles no hacen planear ninguna nube. Cultivando esa actitud que ha permitido a los más precoces de nosotros comprender toda la importancia de la colaboración, consiguen que sus interlocutores colaboren. Y eso se ve. Entonces, continuemos nuestro camino juntos observando, ahora en detalle, a los hombres y mujeres particularmente seductores.



Segunda parte

La seducción en la cara

Un hombre y una mujer se desean. Sus cerebros se envían señales instintivas que traducen su atracción mutua. Si este deseo está oculto, se mueven, cambian de sitio, se rascan, se impacientan, en lugar de actuar. Todo su cuerpo habla, incluso grita lo que no saldrá de su boca. Aquel de los dos que haya reconocido intuitivamente los signos corporales emitidos por el otro encuentra en ellos guías para comprender mejor. La adición de esos signos inconscientes de seducción, de esas capas superpuestas de deseo, facilita el acercamiento de esas dos personas.

Los hombres y las mujeres seductores despiertan el deseo sin quererlo. El seductor y la seductora se precipitan en todas las brechas de deseo que reconocen en la otra persona. Pero tanto si somos seductores e impasibles como seductores e impacientes, o incluso observadores contemplativos, disfrutamos de la vida cuando vemos cómo vibra en la superficie de los que son importantes para nosotros. Veamos cómo atraviesa la carne y nos da vida, de la cabeza a los pies.

6

La cara seductora y la cara seducida

Belleza no significa seducción. La belleza abre puertas que se cierran deprisa cuando no tenemos nada más que ofrecer que el atractivo de la apariencia física. Porque la apariencia física es la «belleza del diablo». No debe confundirse con otra forma de belleza, reforzada por el gusto de vivir. Este tipo de belleza se enriquece con el paso de los años. En un libro muy bonito titulado *La vieillesse*, Simone de Beauvoir hablaba de los «viejos de sesenta años»; hace apenas treinta años.¹ Actualmente la expresión no se le habría ocurrido. Cada vez envejecemos mejor, somos bellos hasta una edad cada vez más avanzada.

Aunque la belleza no sea un factor determinante en la seducción, a igual exposición, un hombre o una mujer bellos serán más seductores que un hombre o una mujer con rasgos poco agraciados. Lo que nos lleva a preguntarnos qué es realmente la belleza...

La belleza de la cara

Múltiples teorías, numerosas observaciones, estudios universitarios, nos permiten tener las ideas bastante claras sobre qué es la belleza. En el nivel más folklórico, es decir, en el nivel cero de la reflexión, los seres más bellos son aquellos cuyas características físicas están relacionadas con la aptitud

1. Simone de Beauvoir, *La vieillesse*, París, Gallimard, 1971.

óptima para la reproducción de la especie. En este contexto, los hombres y las mujeres de apariencia vigorosa parecen más deseables que los menos robustos; los hombres altos y fuertes se preferirán a los más bajos, débiles y de nalgas planas; las mujeres con pechos opulentos y labios carnosos parecerán más atractivas que las mujeres delgadas con labios diáfanos. En definitiva, detrás de un conjunto conceptual en ocasiones elaborado y teñido de una sociobiología poco seria se esconden a menudo tópicos desconcertantes, pero «científicos». El objetivo de esta obra no es afirmar que todo esto es falso, pero sencillamente queremos hacer hincapié en que entre decir eso y no decir nada en absoluto, existe una diferencia ínfima. Además, si bastaran los criterios de selección natural y de supervivencia de la especie para designar a las personas más bellas, el hecho de tener unas orejas enormes muy desarrolladas para escuchar mejor, dientes grandes y una nariz muy larga deberían permitir que todo el mundo nos considerara seres exquisitos. Pero no es en absoluto el caso. Los pelos sirven para protegerse del calor, pero las mujeres peludas no son realmente consideradas más seductoras que las otras... Además, todavía no se ha demostrado que la fertilidad fuera una prueba de belleza. Ni que en la edad de la menopausia, las mujeres fueran, de repente, menos bellas.

Los razonamientos construidos a partir de criterios sociobiológicos a menudo son muy populares, porque son los más sencillos de sostener; pero también por esta razón, muy a menudo no nos llevan demasiado lejos.² Para comprender cuáles son los criterios determinantes de la belleza, es indispensable trabajar en un nivel más sutil.

Más seriamente, parece que el atractivo de una cara se puede definir en función de criterios muy culturales y muy inconscientes. Cuanto más familiar nos es una cara, más acaba por parecernos físicamente atractiva. Las personas con las que nos comunicamos regularmente nos parecen más bellas al cabo de un cierto tiempo que al principio. En realidad, como su proximidad nos tran-

2. He intentado hacer una crítica del simplismo de ciertas tesis sociobiológicas mostrando sobre todo la pobreza del postulado biológico según el cual las mujeres y los hombres son diferentes y tienen dificultades para comprenderse. Partiendo de ese postulado, no observamos todas las riquezas y sus parecidos por esta razón. Véase: Philippe Turchet. *Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes?* Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2002, 302 p.

quiliza, nos atrevemos a mirarles más abiertamente y, entonces, nos volvemos más abiertos a las estimulaciones subliminales que nos dirigen.³

Además, también sabemos que siempre estamos más atentos a los estímulos que ya conocemos que a los nuevos estímulos.⁴

Los recién nacidos no distinguen entre una cara bonita y una menos bonita, incluso aunque su cerebro esté bien preformado para reconocer la configuración «dos ojos, una nariz y una boca».⁵ Los bebés sólo muestran preferencia por las caras dulces y atractivas a partir de los seis meses. A continuación se forjan una imagen de la belleza a partir de nuevas caras que registran en el cerebro.⁶ Como el mecanismo de reconocimiento de la belleza no es innato, se fabricarán una imagen «media» de la belleza, a partir de las caras que se han acostumbrado a ver y cuyos rasgos tienen registrados en el cerebro. Los criterios de la belleza son menos universales de lo que pensamos. Están programados de forma diferente para cada uno de nosotros, en función de las sonrisas que nos han dedicado los amigos de la familia y, en general, los miembros de nuestro entorno cercano, en una época de la que no nos podemos acordar.⁷

Si los criterios de la belleza no son universales, sino que dependen de una especie de «media de los rasgos integrados en nuestra primera infancia», con un poco de suerte, todos podemos corresponder al perfil de la belleza presente en el imaginario de los hombres y las mujeres que nos miran. Así, podemos ver

3. El complejo amigdalino, como se prepara para la reacción de lucha o de huida, se encuentra en una sobreactividad cuando conocemos a nuevos individuos. Esto no ocurre cuando miramos a personas que ya conocemos. Véase: Schwartz y otros, «Inhibited and Uninhibited Infants 'Grow up', Adult Amygdalar Response to Novelty», *Science*, vol. 300, 2003.

4. Gilles Kitouac y E. Y. Doré, «Judgement of Facial Expressions of Emotion as a Function of Exposure Time», *Perceptual and Motor Skills*, número 57, 1984, pp. 683-686.

5. John Bowlby, *L'attachement*, París, P.U.F., 1978.

6. Es lo que parece pensar igualmente C. Trevarthen en su texto «Emotions in Enfancy: Regulators of Contact and Relationships with Persons», publicado en el libro de Kláus Scherer y Paul Ekman, *Approaches to Emotion*, Hillsdale, Erlbaum, 1984, pp. 129-157.

7. La idea clásica es que los criterios generales de la belleza son ojos grandes, boca grande, nariz pequeña y pómulos prominentes. Estos criterios son mencionados por Diane Ackerman en su obra *A Natural History of the Senses* (Random House, 1990). Sin duda, descubriremos un día que estos criterios basados en una belleza fantasmal no tienen interés, porque ocurre a menudo que encontramos guapos desde el primer encuentro a seres que no lo son y que no se corresponden en absoluto con nuestros criterios de belleza.

la oportunidad de ver nuestra cara «sobrevalorada» y, de repente, muy encantadora para el imaginario de esos interlocutores.

En la cara, la luz, la intensidad de la mirada, son vectores poderosos de acercamiento. Intentemos comprender por qué motivo.

Los ojos y la mirada

¿Cuántas veces durante nuestra vida hemos conocido a personas cautivadoras a las que queríamos haber gustado, sencillamente porque nos gustaban? ¿Cuántas veces nos hemos dicho: «¿Está bien conmigo?» «Me sonríe, pero, ¿es sincera su sonrisa?» «Lo veo muy emocionado, pero, ¿no me estoy haciendo la película?» «¿Por qué está tan distante, mientras yo la siento tan próxima?» «Lo noto muy cálido conmigo, pero, ¿no será sólo una estrategia suya?» «¿Es tímida o es que realmente no le intereso?» «¿Es sincero o está jugando?» Cada contexto implica una forma distinta de plantear la misma pregunta: «¿Qué siente por mí?».

La respuesta a esta pregunta está en la mirada, pero no sabemos leerla. Y si no sabemos leerla, es porque no sabemos qué leer o, más exactamente, dónde mirar, a qué detalles prestar atención. Sin embargo, si los detalles que hay que observar para leer las emociones humanas son numerosos, su lectura es una sencilla cuestión de lógica!

Vamos a intentar «ver» que la observación de la mirada permite responder a las dos preguntas más importantes en materia de deseo, es decir:

- ¿Esta persona es sincera conmigo?
- ¿Esta persona me desea?

¿Esta persona es sincera conmigo?

La mayor preocupación cuando se tiene una relación es la misma para todos: sentir la confianza traicionada por el seductor o la seductora impenitentes que juegan con nuestros sentimientos. Todos esos seductores tienen la misma debilidad y la misma fuerza.

- Su punto débil es que no escuchan. No nos escuchan porque, en el fondo, nuestra personalidad no les interesa.
- Su punto fuerte radica en saber fingir que nos escuchan con tanto talento que nos convencen de que nos están escuchando.

Los hombres y las mujeres que imitan la sinceridad no escuchan. Es cierto que nos miran a los ojos, pero percibimos intuitivamente que están ausentes. Lo que ocurre es que no sabríamos explicar en qué se basa esta percepción.

De hecho, una persona que nos deja de escuchar... deja de parpadear.



Contrariamente a lo que piensan muchas personas, el parpadeo no sirve principalmente para lubrificar el ojo. Nos permite ir a buscar información al mundo exterior para hacer que entre en nuestro cerebro. Gracias a los movimientos de los párpados, llevamos la información externa a distintas partes del cerebro para retenerlas y clasificarlas. Más concretamente, es como si al parpadear, pulsáramos la tecla *Intro* de un ordenador: grabamos la imagen, el olor o el sonido percibidos.

Un niño o un adulto que está «en la luna» deja de parpadear. Se cierra a su entorno. Su mirada está fija, pero parece vacía, porque son los parpadeos lo que da vida a nuestros ojos. Al parpadear mostramos a nuestro interlocutor que le escuchamos. Para comprenderlo realmente y responderle, llevamos activamente a nuestro cerebro la información que nos transmite.

En los momentos de atención y de escucha, nuestros parpadeos duran, según las mediciones efectuadas por Ray Birdwhistell, alrededor de 1/16 de segundo.⁸ Sin embargo, estos movimientos tan breves son fáciles de descubrir, porque los percibimos perfectamente cuando prestamos atención a nuestros interlocutores.

8. Ray Birdwhistell es uno de los pioneros en el análisis de los micromovimientos de comunicación, lo que él denomina *kinésica*. Su primera obra data de 1950, sin embargo, recomendamos leer *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*, publicado en 1970 por la University of Pennsylvania Press.



Secuencia de 1 segundo

Gracias a nuestro parpadeo, cuando nuestros seres queridos nos visitan les reconocemos. Pero, ¿cómo lo hacemos exactamente?

Cuando vemos a alguien, hacemos una fotografía de esa persona desconocida y después parpadeamos para enviar su imagen a nuestro cerebro. Allí comparamos su fotografía con otras imágenes de caras archivadas y en ese instante es cuando les reconocemos.

Es poco probable que usted se acuerde de alguno de estos parpadeos y, sin duda alguna, usted no recuerda haber ido a buscar imágenes a su cerebro, porque estos procesos son muy rápidos. Pero, ¿cómo podría haber hecho para «reconocer» a esas personas si no hubiera ido a buscar su imagen a algún lugar?

En el nivel subliminal, los parpadeos desempeñan un papel fundamental en la instauración de un clima de serenidad. Además, cuando nos emocionamos, estos movimientos de parpadeo son más prolongados e igualmente más numerosos. Más que escuchar, indican todo nuestro interés. Entonces duran hasta medio segundo. Nuestro interlocutor percibe muy bien la diferencia entre estos parpadeos y los parpadeos precedentes, aunque no lo analice. No olvidemos que somos capaces de percibir imágenes proyectadas en una pantalla durante solamente 40 milésimas de segundo.

Recientemente, Joseph Le Doux ha demostrado que cuando sentimos toda la importancia del momento presente, el córtex envía a la amígdala la señal de retener ese momento para que podamos recordarlo con más precisión. Parpadeamos con fuerza y durante mucho tiempo para no olvidar nada, para tener la sensación de «guardar en nuestro interior» ese instante precioso.⁹



Secuencia de 1 segundo

9. Joseph Le Doux, «Emotional Memory System in the Brain», *Behavioral and Brain Research*, número 58, 1993.

Resultado: de repente, la relación se vuelve más afectiva, más apasionada. Sin embargo, aparentemente no hemos hecho nada más que parpadear durante más tiempo. En realidad, hemos mostrado que estábamos profundamente emocionados y nuestro interlocutor lo ha visto, lo ha percibido, de forma consciente o inconsciente.

Cualquier persona que haya levantado barreras con nosotros toma mucha distancia respecto a lo que le decimos. Analiza nuestras palabras a medida que le hablamos. Para ello, debe volver a ella misma, ir a extraer la información a su universo interior. En ese momento sus parpadeos son menos frecuentes y cesan si ella desconecta. En general, si está sentada, se deja caer contra el respaldo de la silla.

En definitiva, los parpadeos repetidos nos indican que nuestro interlocutor está muy presente en el intercambio y que sigue atentamente lo que le decimos.

Otros signos nos permitirán conocer si nuestro interlocutor está cómodo o no. Por ejemplo, veamos las dos caras que aparecen más abajo. En una de las posiciones presentadas, Sina está confiada y en la otra, está incómoda. ¿En qué posición intuye usted que Sina está más serena?



Se ha demostrado que cuando la cabeza parte en la dirección de la mirada, somos más dulces y más sinceros. Es lo que sucede en la primera de estas dos fotografías.¹⁰

10. Esta situación está descrita sobre todo por Siegfried Frey, Hans-Peter Hirsbrunner, Anne-Marie Florin, Walid Daw y Crawford, en un texto titulado «Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la communication». Este texto figura en la obra *La communication non verbale*, de J. Cosnier y A. Brossard (Delachaux et Niestlé, 1992, 244 pp.).

Evidentemente, también es posible la situación inversa.



Reconocemos que Sina parece más incómoda en la primera imagen.

De hecho, todo lo anterior es muy lógico. Cuando estamos de acuerdo con nosotros mismos, todo nuestro cuerpo traduce esa armonía. Cuando estamos inmersos en una contradicción o en un ligero malestar, nuestro cuerpo también traduce esa falta de armonía. Desconfiamos de nuestro interlocutor, nuestra mirada le sigue, pero nuestra cabeza se separa de él. Este último siente nuestro malestar sin poder explicar esa sensación, sobre todo si fingimos que todo va bien. Si le sonreímos, incluso es posible que nos encuentre hipócritas.

En este punto aparece una de las cualidades principales gracias a las cuales las personas más seductoras se distinguen de las demás. Si queremos gustar a nuestros interlocutores, hemos de ser muy claros con ellos; no tenemos otra salida. Los maestros del dominio de sí mismos nunca piensan en dirigir su mirada y su cabeza en la misma dirección cuando se comunican. En cambio, los que sólo piensan en estar presentes y ser sinceros y verdaderos, lo hacen de forma natural e inconsciente. De forma totalmente inconsciente, son seductores.

Las personas muy seductoras no siempre tienen un cuerpo y una cara sublimes, pero siempre tienen un cuerpo y una cara armoniosas.

Cuando sabemos que nuestro interlocutor está atento y es sincero, ¿cómo podemos descubrir a partir de su rostro y su cuerpo el deseo que experimenta por nosotros? También en este punto, los ojos nos proporcionarán informaciones preciosas..

En la mirada se lee el deseo

De hecho, en lo que respecta a la mirada, el deseo se lee en tres signos diferentes, que se pueden reforzar.

- El deseo se lee en el ojo mismo.
- El deseo se lee en la zona que rodea al ojo.
- El deseo se lee en la mirada.

El deseo se lee en el ojo mismo

Ahora usted debería ser capaz de percibir ese pequeño detalle: la luz del ojo. Este detalle le permitirá saber en cuál de estas imágenes Siner está seducido y en cuál no.



¿Fácil? Eh... ¡Sí! En la segunda imagen, Sina tiene los ojos más húmedos. Los ojos de una persona seducida por otra persona tienen tendencia a humidificarse y por eso parecen más luminosos. Sina, seducida por una idea, un proyecto o su interlocutor, expresa su emoción a través del brillo de los ojos. Sin saberlo, acaba de encontrar un modo de ser más deseable, al ser más «brillante».

Existe otro signo que permite leer el deseo en la mirada. Siner nos lo va a revelar. ¿En cuál de las imágenes siguientes parece más seductor?



Si mira rápidamente estas miradas y usted reacciona como más del ochenta por ciento de las personas, encontrará la cara de la derecha más simpática

que la de la izquierda.¹¹ No somos realmente conscientes de las diferencias entre estas dos fotografías, sobre todo cuando las miramos rápidamente. En la segunda, Siner sencillamente tiene las pupilas dilatadas y es eso lo que le hace seductor.

Las pupilas dilatadas nos hacen percibir el deseo que siente alguien por nosotros. Pero, aún más increíble: nuestras pupilas se dilatan más cuando miramos a una persona cuyas pupilas están dilatadas. *El deseo del otro despierta nuestro deseo.*

Durante un experimento se presentaron unas fotografías de caras cuyas pupilas estaban retocadas para parecer más grandes a un público masculino y femenino. Las caras cuyas pupilas estaban retocadas fueron las que se prefirieron casi sistemáticamente. Además, frente a las fotografías en las que las pupilas estaban muy dilatadas, las pupilas de las personas encargadas de mirar las fotos también se dilataron.¹²

Cuando miramos a una persona «a las pupilas» y nuestras pupilas se dilatan, le expresamos nuestros deseos, sin verlo y sin controlarlo. Si esta persona siente inconscientemente nuestros deseos, es muy probablemente porque, a nivel inconsciente, ha guardado la huella emocionalmente agradable dejada por las primeras pupilas dilatadas que ha visto, cuando estaba en su cuna o en el parque. Y probablemente por esta razón, en una atmósfera serena, una pupila dilatada se encuentra inconscientemente tan agradable.

El deseo se lee en la zona que rodea el ojo

En la cara, los ojos son los receptáculos de nuestros deseos. Sin embargo, en función de que se viva libremente o no, el deseo no es tratado por las mismas zonas del cerebro.

11. Si desea obtener información adicional sobre los primeros descubrimientos sobre este tema, vea: E. H. Hess, «Pupil Size in Relation to Mental Activity during Simple Problem Solving», *Science*, número 143, 1964.

12. E. H. Hess fue el primer científico que sacó a la luz el papel de la dilatación de las pupilas en la seducción. Véase: E. H. Hess, «Attitude and Pupil Size», *Scientific American*, número 212, 1965, pp. 46-54.

El deseo del otro permanece oculto

Cuando intentamos no traducir demasiado abiertamente nuestras emociones, una parte de nuestro cerebro continúa controlando nuestras reacciones corporales, aunque estemos realmente emocionados por lo que pasa. Actualmente sabemos que, en el hemisferio izquierdo, algunos módulos son responsables del control de las reacciones emocionales.¹³

Bajo el efecto de la emoción, nuestra cara se abre, pero la parte derecha (dirigida por el hemisferio izquierdo) continúa más cerrada cuando intentamos disimular lo que sentimos. Nuestra cara parece ligeramente asimétrica, más abierta a izquierda que a derecha. Según las actitudes mentales que expresemos, las asimetrías de nuestra cara no son las mismas. A continuación presentamos tres de las asimetrías principales que es posible leer.



Estas tres fotografías traducen el interés de Sina por sus interlocutores. Pero no expresa el interés de la misma forma a todos, porque su cara no está irrigada de la misma forma.

13. Antonio Damasio ha efectuado tests muy serios para verificarlo. Muestra que las emociones simuladas no hacen intervenir a las dos partes de la cara, precisamente porque el hemisferio izquierdo continúa ejerciendo un cierto control. En cambio, cuando las emociones son realmente espontáneas, las dos partes de la cara colaboran y se abren al unísono. En nuestra opinión, Antonio Damasio partió de una hipótesis de trabajo demasiado anclada en el aspecto «simulación» para ver que la asimetría se debe más al control inconsciente que a la simulación consciente. Véase: Antonio R. Damasio, *L'erreur de Descartes*, París, Odile Jacob, 1995, 396 pp.

A este respecto compartimos la opinión expresada por J. C. Borod en su artículo titulado «Interhemispheric and Intrahemispheric Control of Emotion: A Focus on Unilateral Brain Damage», *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, número 60, 1992.

En la fotografía izquierda, el ojo izquierdo de Sina está más abierto, con lo que parece más grande. A su pesar, Sina se siente emocionada por su interlocutor y querría que no se le notara. En consecuencia, sus párpados están muy controlados.

En la fotografía del medio, el párpado izquierdo de Sina está más alto que el derecho. Le interesa su interlocutor y se lo muestra.

En la fotografía de la derecha, la parte izquierda de la cara de Sina está más vascularizada y, por lo tanto, es más grande. Si comparamos esta parte de su cara con la parte derecha, el ojo y la ceja están más altos y los músculos orbiculares más relajados. Sina muestra un deseo y un interés realmente muy fuertes.

Estas asimetrías aparecen porque aunque podemos controlar voluntariamente algunos músculos (mediante los nervios periféricos relacionados con el córtex motor y las vías piramidales), somos incapaces de intervenir voluntariamente en algunas partes de nuestro cerebro (sobre todo en el córtex cingular anterior, que provoca las asimetrías observadas). Por lo tanto, no podemos bloquear la expresión de determinadas emociones. Frente a la tormenta cerebral que constituyen las emociones fuertes, se puede controlar una parte de nuestra cara, pero la otra no.¹⁴

Al distinguir la abertura del ojo de la abertura de la ceja, acabamos de introducir un matiz que es importante tener en cuenta en la lectura de las emociones. En 1970, Eibl Eibesfeldt¹⁵ descubrió que cuando los seres humanos, hombres o mujeres, entran en contacto, levantan las cejas en el momento en el que se disciernen. En aquel momento, demostró que ese reflejo inconsciente era universal.

14. Respecto a la relación entre el córtex cingular anterior y las emociones, véase: D. Laplane, J. D. Degos, M. Baulac y F. Gray, «Bilateral Infarction of the Anterior Cingulate Gyri of the Fornices», *Journal of Neurological Sciences*, número 51, 1981.

15. Véase: Irenäiss Eibl Eibesfeldt, *L'homme programmé*, París, Flammarion, 1976, 256 pp.



Para nosotros las cejas constituyen un medio de comunicarnos. Las podemos bajar o subir muy fácilmente. Pero no podemos controlar con tanta facilidad los músculos de los ojos. Intente subir o bajar voluntariamente las cejas sin modificar la abertura de los ojos, lo conseguirá sin gran esfuerzo. En cambio, si intenta agrandar voluntariamente la abertura de los ojos sin alzar las cejas, prácticamente será incapaz de hacerlo.

Gracias a nuestras cejas, modificando su forma entramos en relación muy conscientemente con el otro. La madre desarrolla enormemente este tipo de comunicación con su hijo. Sin embargo, en lo que se refiere a la abertura de los ojos, traduce nuestros estados emocionales internos, es decir, estados emocionales que la mayoría de las veces desearíamos ocultar. Cuando una persona hipermotiva se emociona, abre mucho los ojos. Sin duda, le gustaría tener la posibilidad de no hacerlo.

La abertura espontánea al otro

Cuando ponemos atención porque no deseamos desvelar nuestras emociones, nuestra cara es asimétrica. En cambio, cuando damos vía libre a nuestras emociones, cuando «nos relajamos realmente», nuestra cara pasa a ser simétrica y más abierta. Observe las dos imágenes que aparecen a continuación; en una de ellas, Sina se interesa por su interlocutor y en la otra está más cerrada.

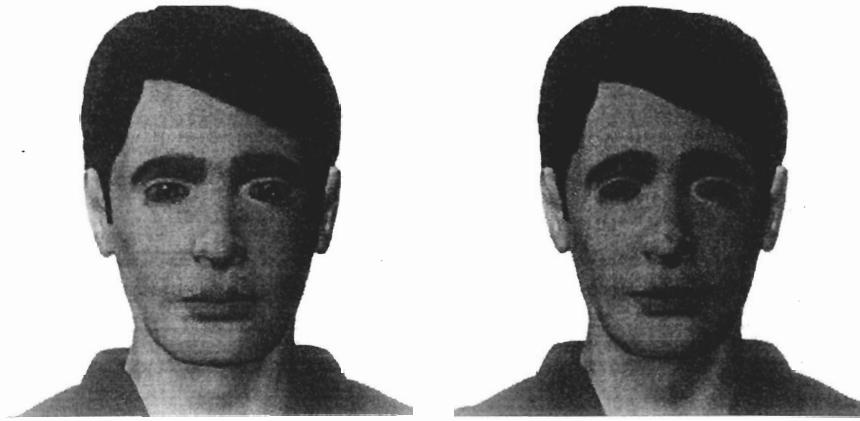


En el caso de que una persona no nos aprecie, lo muestra porque sus párpados inferiores están hundidos, descubriendo el blanco de los ojos. Si tiene la ocasión, analice fotografías de personas con antecedentes penales extraídas de ficheros de la policía. A pesar de la obligación de adoptar una posición reglamentaria, esos criminales siempre tienen la cabeza ligeramente inclinada y nos muestran un blanco del ojo que expresa emociones muy negativas.

En cambio, cuando el blanco de los ojos está poco descubierto en la base, y el músculo preseptal es muy vigoroso, traduce un gran entusiasmo y un deseo profundo de comunicarse con el interlocutor. Los párpados inferiores suben muy alto. Además, la barbilla a menudo se dirige hacia el interlocutor. Si los ojos brillan significa, sin duda, que la persona está seducida.

Algunas personas tienen los párpados siempre muy abiertos y el blanco de los ojos situado bajo el iris más visible que la mayoría de la gente. Esto no es óbice para que, en una situación positiva, la tensión del músculo preseptal haga desaparecer igualmente el blanco del ojo situado bajo el iris.

Existe otra actitud que permite leer el bienestar de la otra persona cuando está en nuestra compañía. Mire las dos imágenes que aparecen a continuación; en una la cara de Siner está muy abierta, mientras que en la otra está impasible.



En la fotografía de la izquierda, Siner no hace nada en concreto para atraernos, pero su mirada nos estimula de la misma forma que un mensaje subliminal. Se trata de una mirada llena de emoción, una mirada llena de compasión y afecto, lo que traducen sus dos cejas en forma de montaña. Este movimiento de las cejas en ocasiones crea una arruga horizontal en la frente.

Póngase delante de un espejo y verá que es imposible levantar solamente el músculo frontal (la zona de las cejas cercana a la nariz). Este músculo siempre se levanta con el músculo frontal externo (zona de las cejas en el exterior de la cara)... no podemos hacer trampas con el afecto: las personas que sienten afecto al mirarnos no tienen control sobre el músculo frontal y las cejas se levantan en la zona próxima a la nariz.

El deseo se puede leer en los ojos y en nuestra cara. En cuanto a nuestra mirada, al detenerse en una parte de la cara de nuestros interlocutores en lugar de en otra, ofrece algunos mensajes claros. Un tipo de mirada concreta traduce un deseo más sensual.



Marilyn Monroe: una paradoja aparente

Marilyn Monroe (1926-1962) es el mito de los mitos, la mujer con un poder de seducción tan enorme que fascina al mundo todavía hoy, cuarenta años después de su muerte. Es bastante probable que si hubiera vivido más tiempo no se hubiera convertido en el mito que fue, lo que no es óbice para que Marilyn fuera y continúe siendo única.

Al observar al ser humano oculto tras el personaje, un fenómeno bastante excepcional retuvo toda nuestra atención: Marilyn no parpadea prácticamente nunca. ¿Qué hacemos cuando parpadeamos? Vamos a buscar información externa y la enviamos a nuestro cerebro gracias a un movimiento motor que dirige el registro de estos datos. Cuanto más nos interesa la información que nos llega, más parpadeamos para analizarla y guardarla en el cerebro. ¿Qué nos revela Marilyn con los párpados fijos? Nos muestra que está encerrada en ella misma, que está totalmente apartada del exterior, que no espera nada del intercambio. Los actores de cine, una vez liberados del aprendizaje de un texto, imitan las emociones de sus personajes y las sienten. Es algo propio de su profesión y para ellos resulta muy natural. Se comunican con los demás mediante el parpadeo igual que en la vida normal. ¡Marilyn Monroe parpadeaba entre 8 y 14 veces menos que los actores y las actrices con los que rodó! En algunas escenas permanece más de un minuto y medio sin parpadear ni una sola vez, mientras que, en el mismo lapso de tiempo, sus compañeros cierran subrepticiamente los ojos entre 8 y 20 veces.

Marilyn no parpadea, en cambio, el movimiento de sus cejas es increíblemente ágil. Pueden subir muy alto en la frente y descender muy abajo hasta sus ojos. Pero, ¿qué traduce el movimiento de las cejas? En el campo del lenguaje no verbal se han reconocido varios universales, es decir, actitudes observadas con bastante frecuencia en el mundo entero para que podamos decir que son comunes a la especie humana. Igual que el parpadeo, el levantamiento de las cejas es uno de esos universales. En cualquier lugar en el que se encuentran dos personas, cuando establecen su primer contacto visual levantan las cejas. Mediante los movimientos de las cejas dirigimos mensajes a nuestros interlocutores. Gracias a estos movimientos nos comunicamos mejor. Los movimientos de cejas de Marilyn Monroe constituyen la fuerza de su cara. Esta es muy plástica, muy móvil y Marilyn utiliza sus cejas para imprimir vivacidad a sus mensajes.

Esa es la paradoja: no hay ningún parpadeo, pero sí una agilidad extrema de las cejas. Pero la paradoja sólo es aparente. En realidad, para Marilyn, la cara es un medio de seducción potente. Gracias a la extrema movilidad de sus rasgos, siempre en movimiento, favorece ampliamente los intercambios visuales. Lo sorprendente es que esto no le impide estar sola, increíblemente sola, porque el otro no le interesa. Al tener los párpados fijos, no procesa la información que le envía la otra persona.

Marilyn cae en la trampa de su seducción. El enorme impacto de su imagen ocultó totalmente la posibilidad de una relación humana. Para ella el intercambio se vació poco a poco de toda su sustancia.

El deseo se lee en la mirada

Cuando nace el deseo, en general nuestra mirada se sitúa rápidamente en la boca. La boca es una zona privilegiada porque se considera particularmente erótica.¹⁶



Los labios suscitan la primera emoción amorosa. Instintivamente, la mirada se dirige muy deprisa y muy subrepticiamente a los labios y se queda allí; el deseo sensual se precisa. Por otra parte, no se trata de un fenómeno sorprendente porque, desde el momento que hay deseo, los ojos suelen dirigirse al objeto de deseo. Por ejemplo, durante una comida, notará que una persona cuyo

16. Véase: Desmond Morris, *Le singe nu*, París, Grasset, 1988.

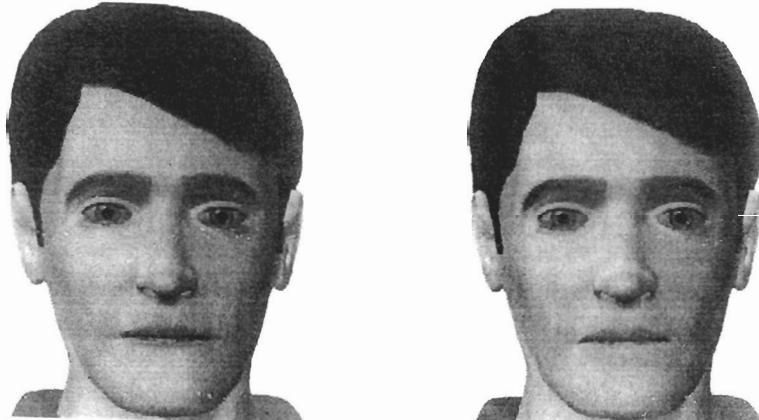
vaso está vacío mira la botella con breves movimientos, con lo que traduce su deseo de servirse o de que le sirvan otra copa.

Si miramos a alguien, le mostramos que nos interesa. Si lanzamos pequeñas miradas de forma inconsciente y espontánea a su boca, nos acercamos a esa persona. La mirada es un vínculo. Permite que dos seres se hablen... sin decirse nada; comunicarse de inconsciente a inconsciente. Mediante el diálogo inconsciente, más aún que mediante el diálogo consciente, podemos no sólo acercarnos a una persona, sino también descubrir sus intenciones. Pero, ¿qué nos enseña justamente la boca de alguien?

Las llamadas de la boca

Los labios expresan la oralidad de nuestros deseos. Sin embargo, la boca no es «la expresión de la vulva en la cara»,¹⁷ aunque Desmond Morris no haya dudado en escribirlo.

Sólo una de las dos imágenes siguientes expresa un deseo sexual, ¿de cuál cree que se trata?

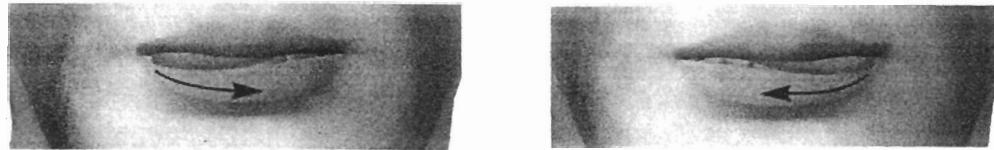


En la imagen de la derecha, el labio inferior es acariciado por los incisivos superiores. Es la expresión de un deseo carnal. En cambio, cuando se pellizca el labio superior, la persona reflexiona. Esta actitud no es particularmente sexual.

También sucede que, con más lentitud aún, la lengua humedeza el labio

17. Desmond Morris, *op. cit.*

inferior.



Cabe destacar que los movimientos de la lengua se efectúan o bien sobre el labio superior, o bien sobre el labio inferior. Pero sólo los que se efectúan sobre el labio inferior traducen deseos y sólo los que atraviesan el labio inferior de izquierda a derecha, como en la segunda imagen, traducen una forma más o menos manifiesta de deseo sexual.

Algunos hombres y algunas mujeres se pasan la lengua por los labios más sistemáticamente que otros. Estas personas están muy conectadas a su cuerpo, a sus emociones y, en general, a todo lo que sienten. Los hombres y mujeres más cerebrales, más «aprisionados» hacen esos movimientos pocas veces, o incluso nunca.

El nervio facial controla a la vez la expresión de la cara, los dos tercios anteriores de la lengua y las papilas gustativas. Desempeña un papel tan importante en las expresiones faciales de deseo y de asco que las expresiones faciales de deseo desencadenan algunos tipos de salivación particulares. No es casualidad el hecho de que «nos chupemos los dedos».

Las expresiones de la cara traducen nuestros deseos, y al girar o al no ofrecer las manos a nuestros interlocutores, acabamos de precisar la naturaleza de esos deseos.



La sonrisa de John Fitzgerald Kennedy

La primera particularidad de John Fitzgerald Kennedy era, sin duda, su sonrisa. En la década de 1860 Duchesne descubrió que una sonrisa verdadera posee dos características. Por una parte, la abertura de la boca permite ver los dientes y, por otra parte, la abertura de los ojos crea patas de gallo. Las sonrisas de Duchesne son sonrisas verdaderas. La sonrisa de Kennedy corresponde a una sonrisa de Duschesne que puede atraer la simpatía porque es muy espontánea.

Tanto por la cara como por el cuerpo, John Fitzgerald Kennedy revelaba a la vez una personalidad muy abierta y una tendencia neta a controlar dicha abertura. La parte izquierda de su cara siempre estaba más abierta que la parte derecha. La abertura muy exagerada del ojo izquierdo en relación con el otro ojo traducía la impulsividad del personaje. Al mismo tiempo, la parte derecha de la cara estaba muy contraída, tensa. El análisis de varias grabaciones de vídeo permite comprender que JFK controlaba enormemente su actitud, porque bastaba con que viera una cámara dirigida a él para que corrigiera su actitud, verificar si llevaba la chaqueta bien abotonada, pusiera bien la corbata y metiera deprisa la mano en un bolsillo interior para verificar algo.

Muchos detalles visuales muestran así un personaje doble, a la vez listo para actuar con rapidez y preocupado por dominarlo todo para no dar un paso en falso. Y si el hombre parece muy abierto, la forma como, en situación de acción, la parte derecha del cuerpo gana a la parte izquierda denota un verdadero autoritarismo.

Cuando la mano habla sobre la cara

La cara habla de sí misma, pero nunca es tan elocuente como cuando las manos se paran en ella. La mano suele expresar lo que no se dice y lo hace a través de movimientos fugaces o rodeos amplios. Veamos de qué se trata.

La mano en el pelo

El pelo enmarca la cara y contribuye a reforzar la armonía. Sin duda, es la razón principal por la que, desde el momento que se trata de seducción, los gestos de la mano en el pelo adquieren tanta importancia. Comencemos ya por analizar dos ideas preconcebidas que nutren la lectura de los códigos inconscientes de la seducción. Así, podremos distinguir mejor, de todos los gestos de la mano en el pelo, los que son principalmente mensajes de abertura y seducción.

La primera idea preconcebida que analizaremos es la siguiente: las mujeres se tocan más el pelo que los hombres. La segunda es esta: todos los gestos de las manos en el pelo son gestos de seducción.

Las mujeres no se tocan más el pelo que los hombres. Cuanto más largo y fácilmente accesible sea el pelo, más lo tocará y acariciará la persona, tanto si es hombre como mujer. Actualmente los hombres llevan el pelo más corto que hace treinta años. Por lo tanto, se tocan menos el pelo. Sin embargo, los que llevan el pelo largo juegan con él exactamente igual que las mujeres con pelo largo.

cuando lo llevan suelto. Por ejemplo, veamos algunas estrellas masculinas actuales: el actor Gérard Depardieu, el político Daniel Cohn-Bendit y el filósofo Bernard-Henri Lévy, cuyo pelo es más largo que el de la media de los hombres, y grabémoslos cuando aparecen en televisión. Notaremos que pasan frecuentemente la mano por el pelo. Observemos ahora a las mujeres de nuestro alrededor que tienen el pelo muy corto. Veremos que casi nunca se tocan el cabello.

Todos los gestos de las manos en el pelo no son gestos de seducción. Las personas que se alisan o se acarician el cabello cuando están solas han encontrado un medio agradable de relacionarse consigo mismas. Tanto si es liso como crespo, el pelo tiene una textura suave. Los gestos de autocontacto durante los que nos lo tocamos nos permiten estar en contacto con un universo suave y agradable que no tiene ninguna relación con la seducción.

De todas formas, en algunas circunstancias, la mano en el pelo representa un gesto muy sugerente. En un ambiente lascivo, muestra el interés real de una persona por otra. Gracias a esta mano que juega con el pelo, se establece un vínculo de ternura entre dos personas.

Cuando nos dirigen mensajes de este tipo, ¿cómo podemos estar seguros de que corresponden a un deseo de acercamiento? Para no equivocarnos, tenemos que saber distinguir la seducción pasiva de la activa.

Las actitudes de seducción pasiva

En muchos casos, la persona que se pasa la mano por el cabello intenta ser seductora y gustar. Aunque le gustaría que le miraran más, realmente no tiene segundas intenciones. Entonces se alisa el pelo, igual que se acariciaría el cuerpo si las convenciones sociales lo permitieran. De esta forma, atrae nuestra mirada a la parte superior de su rostro.



Este gesto corresponde a lo que denominamos *gesto de autocontacto*. Fija la atención del interlocutor en sí mismo.¹ Sina se aparta el pelo, le da volumen. Este gesto traduce su deseo de tener más amplitud e importancia a nuestros ojos.

En las imágenes siguientes, ¿cuál cree que es el gesto realmente de seducción?



Efectivamente, es el gesto representado en la imagen de la derecha.

En la imagen de la izquierda, Sina se arregla el cabello que tiene detrás de las orejas. Se acaba de dar cuenta de que se ha dejado llevar y corrige su postura para que no haya ni un pelo fuera de lugar. Al pasar un mechón de cabello por detrás de las orejas, se «ordena» el pelo, como si ordenara su deseo, para no dejar entrever sus sentimientos íntimos.

1. Es lo que han demostrado sobre todo Ekman y Friesen. Véase: P. Ekman y W. Friesen, «Hand Movements», *Journal of Communication*, número 22, pp. 353-374.

En cambio, en la imagen de la derecha ocurre todo lo contrario. Al alisarse el pelo, Sina despliega el cuerpo, libera los senos y muestra que es bella echando el busto hacia atrás, «como si no pasara nada».

La comparación con otros gestos más significativos nos permitirá comprender por qué estas actitudes se etiquetan como actitudes de seducción pasiva.

Las actitudes de seducción activa

En las dos situaciones anteriores, la mano estaba muy cerca de la cara. Sina no parece entrar en la burbuja de su interlocutor. Sin embargo, gracias a la coartada del pelo, nuestros gestos en dirección a la otra persona pueden tener también mucha más amplitud todavía, «como si no pasara nada».

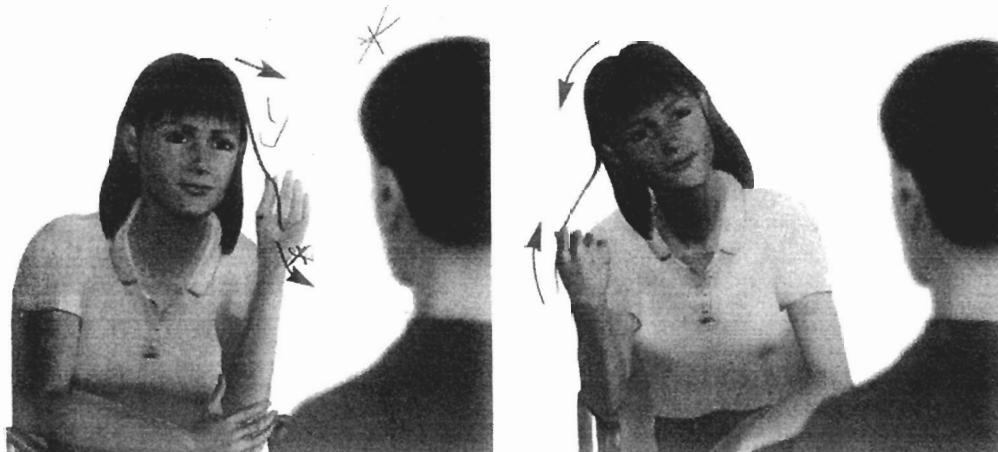
Mire el gesto de Sina, su mano parte en dirección a Siner. Imagine que hiciera ese gesto sin cogerse un mechón de pelo.



Cuanto más largo es el pelo, más lo puede alejar de su cuerpo la persona que lo tiene en la mano. En consecuencia, más podrá, si está cómoda con su interlocutor, acercarse a él con un gran gesto. Ninguna otra parte del cuerpo permite esa gimnasia.

Gestos similares a las manos en el pelo permiten transmitir mensajes con mucha amplitud y énfasis. Por eso algunos gestos, de repente tienen un tono mucho más seductor y atractivo. En esos casos, la mirada es mucho menos determinante que la dirección que toma la mano que alisa o acaricia el pelo...

La mayoría de la gente que tiene interés por el lenguaje corporal piensa que, al llevar las manos al pelo, revelamos sistemáticamente nuestro deseo de que nos encanten o, aún mejor, de encantar, pero no es así. Mire los dos gestos que aparecen a continuación, por ejemplo. Uno de los dos es claramente un gesto de seducción y el otro no lo es en absoluto, aunque parezcan ser gestos muy similares.



En la primera imagen, la mano que efectúa el gesto se dirige hacia el interlocutor, por lo tanto, el gesto expresa el deseo. Las palmas de la mano abiertas traducen la abertura a la otra persona. En cambio, en la imagen de la derecha, Sina se aleja de su interlocutor. Es casi seguro que, en esa situación, Sina habrá dejado de parpadear. Observe a los hombres y mujeres que tienen el pelo largo que están sentados en terrazas de cafés. Se pasan la mano por el pelo y alisan mechones, pero la palma de la mano nunca se abre hacia el exterior cuando están sumidos en sus pensamientos.

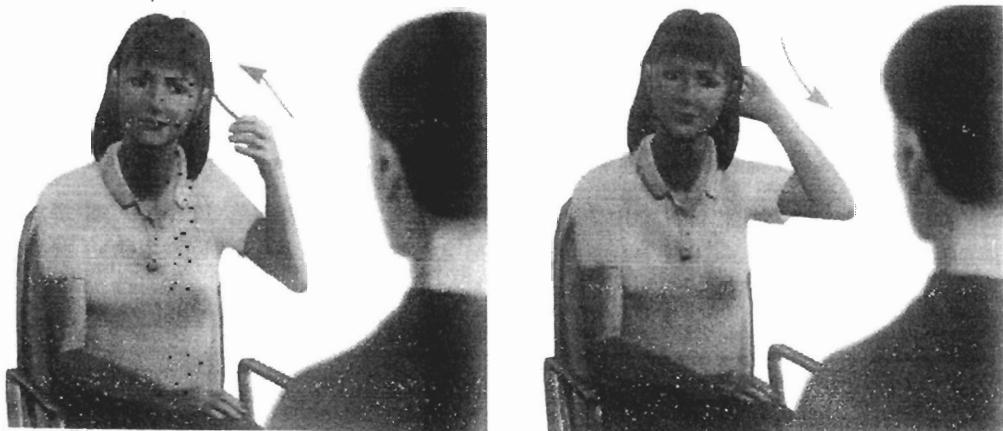
Otros gestos de la mano en el pelo revelan la concordia y el bienestar. Utilizando lo que hemos aprendido de las últimas actitudes que hemos analizado, ahora deberíamos poder comprender si el gesto siguiente expresa deseo.



Este gesto, que denominamos *centrado en un objeto*, no está relacionado particularmente con el deseo de seducir.² La mano se dirige hacia su interlocutor, desea establecer un intercambio con él, su cuerpo está abierto, pero la palma de la mano está cerrada.

Deseos ocultos

Cuando observamos la concordancia entre la posición de la mano y la situación de esta en el espacio, algunas paradojas pasan a ser particularmente significativas. Observe estos dos gestos.



2. Freedman y Steingart fueron los primeros que distinguieron los gestos centrados en un objeto de los gestos centrados en el cuerpo. Véase: N. Friedman y L. Steingart, «Kinesic Internalization and Language Construction», en *Psychoanalysis and Contemporary Science*, vol. IV, 1975, publicado bajo la dirección de D. B. Spence, New York University Press, pp. 355-403.

En las dos imágenes anteriores, la mano hacia atrás, muy alejada del cuerpo, expresa el deseo de no permanecer en contacto, del deseo de partir. La mano utiliza el pelo para poner la cabeza hacia atrás y apresurar la partida. Sin embargo, la imagen de la derecha es completamente paradójica. Por lo tanto, nos encontramos frente a dos signos corporales contradictorios:

1. Un movimiento del brazo hacia atrás que expresa el deseo de partir.
2. Una abertura del puño hacia el interlocutor que traduce el deseo de quedarse.

Un hecho todavía más curioso es que el puño abierto no sigue a la mano. Permanece abierto en dirección al interlocutor para continuar facilitando la comunicación con él. Entonces, ¿por qué la mano parte hacia atrás? Oculta el deseo de irse... con su interlocutor, porque no corta la comunicación con él. Observemos bien la relación que tienen las personas sentadas frente a Sina. Es muy probable que Sina quisiera escaparse con uno de los interlocutores. Sin duda, la posición paradójica de su puño expresa con más claridad que las palabras lo que desea Sina.

La mano en la cara

Cuando una persona nos gusta, se nos evidencian pequeñas señales en la cara. Algunas de esas señales dicen «te deseó». En una situación como esta, a menudo nos vemos atrapados por deseos contradictorios. Tenemos ganas de profundizar la relación y el sentimiento de deslizarnos a un registro quizás demasiado íntimo, estamos alegres e incómodos al mismo tiempo. De forma maquinal, sin ser realmente conscientes de ello, nos «rascamos» la nariz, una oreja, la barbillla o la mejilla. «Nos pica», sin embargo, no hay inscripción tegumentaria o, para decirlo de una forma más sencilla, no hay nada físico que provoque el picor. El picor no ha durado más de tres segundos y no ha dejado huella.



¿Qué ha ocurrido?

Muy prosaicamente, digamos que la cara está llena de «agujeros», es decir, de receptores por los que entra la información en la intimidad de lo que los biólogos denominan nuestro «medio interior». Algunas zonas son más sensibles que otras. Por ejemplo, el ojo es una zona sensible con marcas de deseo. De ahí provienen las expresiones familiares «alegrarse la vista» y «entrar por los ojos» cuando se habla del efecto del poder de seducción en el inconsciente.

Nuestros deseos reprimidos se traducen en gestos precisos alrededor de receptores de la cara. Algunas partes de la cara expresan el impacto de la seducción más que otras. Por ejemplo, la frente es una zona a la que llevamos la mano en todas las acciones relacionadas con la reflexión y, en general, será poco solicitada en las actitudes de seducción. En cambio, existen algunas actitudes muy interesantes alrededor del ojo porque, en esa zona, reprimimos lo que «vemos» mediante una codificación neurolingüística.

Observe las imágenes que aparecen más abajo. Uno de los gestos traduce el deseo, ¿cuál cree que es? Y ¿cuántos detalles nos permiten reconocer que estamos en el universo de la seducción?



El sitio que «pica» es el mismo en ambas situaciones. Si no «se rasca» tranquilamente una zona situada bajo el ojo. Sin embargo, nada menos que cuatro indicios nos ayudan a descubrir, sin riesgo de equivocarnos, que la imagen en la que Sina se encuentra en el universo de la seducción es la primera ilustración y no la segunda.

Veamos estos cuatro indicios:

1. Primer indicio: la cabeza se abandona. En la primera ilustración, Sina abre su cuerpo a la comunicación, eliminando cualquier rigidez. En cambio, en la imagen de la derecha, se cierra. La actitud de su interlocutor no le ha gustado.
2. Segundo indicio: en la primera imagen, el puño de Sina está girado hacia su interlocutor. Gracias a la posición del puño, que está en posición de supinación, comprendemos que toda la parte superior del cuerpo de Sina está girada hacia la otra persona. En la imagen de la derecha, cierra más el cuerpo.
3. Tercer indicio: en la primera ilustración, la zona que escuece está situada bajo el ojo y el movimiento va hacia el exterior, como si Sina quisiera abrir más el ojo para «ver» más.³ El mismo gesto en la región de la ceja no hubiera sido un gesto de seducción, aunque hubiera expresado la misma abertura.
4. El cuarto indicio nos ayuda a comprender que estamos manifestamente en el universo de la seducción. En la primera imagen, se utiliza el dedo corazón, en cambio, en la otra imagen, se emplea el índice. Los dedos relacionados «genéticamente» con la sexualidad son principalmente el corazón y el anular. Sin embargo, cabe destacar que la elección inconsciente del dedo utilizado no demuestra que haya seducción, salvo si está asociado con otros signos.

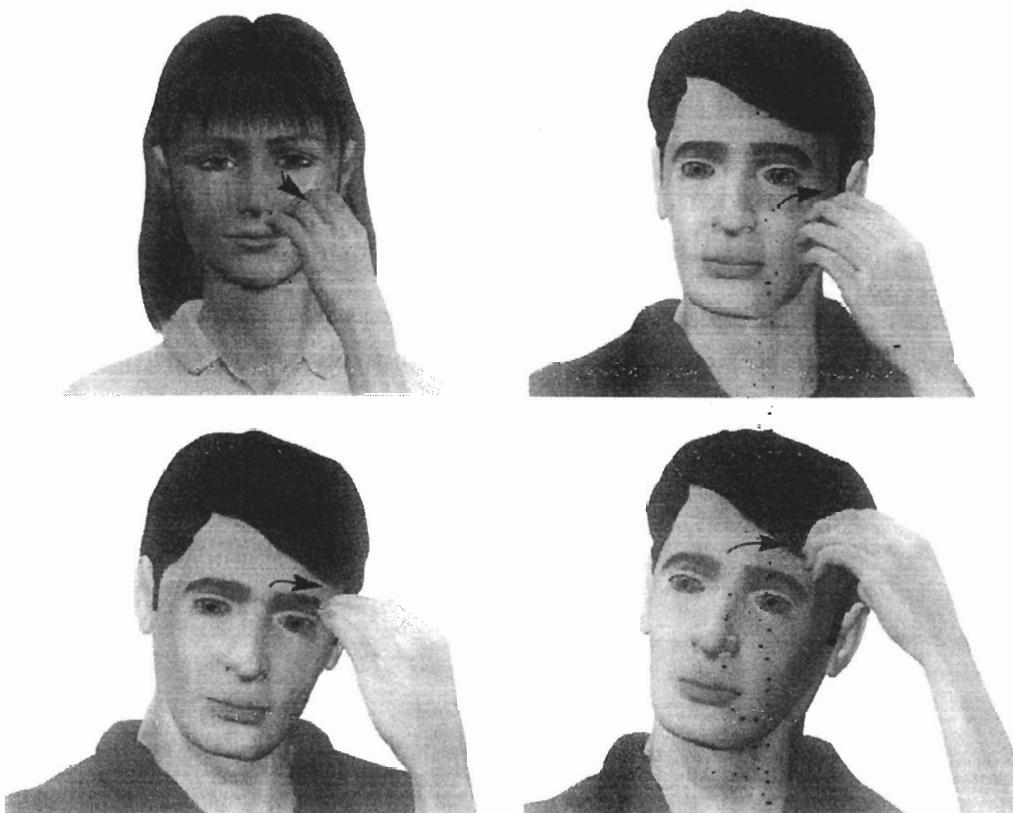
Quizá piense que se deben observar muchos detalles para juzgar la situación, pero se trata de una cuestión de costumbre.⁴ Cuando usted circula en coche y conduce «como si nada», debe coordinar alrededor de quince movimientos efectuados por las manos, los pies y los ojos.

3. Es importante comprender que el análisis de la gama de gestos que se comentarán no es mera intuición, porque, en ese caso, no tendría ningún valor. Todos los gestos que se indiquen, cuando no hayan sido definidos por otros equipos de especialistas, están referenciados en bases de datos visuales accesibles. Su interpretación ha sido corroborada recurriendo a la técnica de la *muestra de pensamiento*, reforzada cada vez que la hemos tenido mediante el tratamiento perfeccionado que se logra mediante la técnica denominada *interrupción de la tarea*.

4. El darnos cuenta de los progresos realizados por los grupos que tenemos en formación nos ha permitido saber que seis meses de atención y observación asidua permiten captar alrededor del ochenta por ciento de lo que se puede observar para lograr una buena comprensión.

Por no hablar de la actividad sostenida de las orejas. En sinergología, menos de diez reglas lógicas y concordantes permiten leer el lenguaje corporal. No detallaremos cada gesto como acabamos de hacer en este caso, pero en esta ocasión era necesario explicar a qué tratamiento de la información se sometía cada actitud corporal para que pudiera tener sentido.

Todos los gestos que aparecen a continuación son signos de abertura. Cuando la situación se preste a la seducción, todos estos signos traducen el deseo de avanzar, de abrirse más al otro.



No podemos decir que estas actitudes sean por sí mismas actitudes que corresponden a los códigos inconscientes de la seducción. Sin embargo, podemos estar seguros de que son actitudes de abertura.

En lo que respecta a los breves picores de carácter eminentemente sexual, el escozor más sexual que aparece en la cara es, sin duda, el siguiente.



La zona a la que afecta el picor se denomina *arco de Cupido*. Está situada en el centro de la boca, sobre el labio superior. Pica cuando se reprime un deseo sexual. En la parte central de los labios se forma el primer arco sináptico, sin duda, el primer vínculo del cuerpo con el cerebro en el momento de la primera mamada. En este momento, el recién nacido siente de forma totalmente inconsciente su primer deseo sexual. Unas ganas reprimidas de besár o de acercarse a la otra persona pueden provocar este tipo de micropicor cuando el nervio trigémino está sensibilizado.

Por debajo de esa zona de la cara, existen otros tres puntos que pueden verse afectados por micropicos que expresan deseos o necesidades más ambiguos.



En todas estas imágenes, el micropicor se encuentra en la zona situada por encima de la boca o del bigote. Esta zona tiene un significado muy concreto en nuestro imaginario. Desde los tres a los cinco años, el niño puede dibujar a su padre con bigote aunque éste no lo lleve. El bigote simboliza la autoridad en su imaginación. Los adultos conservan esa visión del bigote en su espíritu. Sentimos los micropicos en la parte central de la región del bigote (imagen 3) cuando la autoridad o el poder que la otra persona ejerce sobre nosotros tiene tendencia a excitarnos, y a la derecha y la izquierda de la cara (imágenes 1 y 2) cuando nos pone nerviosos.

En la cara, la contracción o la relajación de los músculos, así como nuestra mimica y los gestos que hacemos con las manos y que expresan la abertura o el cierre, ayudan a nuestros interlocutores a comprender mejor, si son intuitivos y observadores, nuestros pensamientos y nuestros deseos. De esta forma, el cuerpo transmite otros mensajes. De una cara a otra transmitimos deseos reflexionados. El cuerpo es más instintivo. Los mensajes que nos transmite lo son igualmente.

Tercera parte

Existir y que
el cuerpo lo diga

La cara traduce la verdad desnuda de nuestros deseos. Los mensajes subliminales inscritos en nuestras mímicas y en nuestras actitudes se desnudan sin ruido tras las retinas de nuestros interlocutores. Modifican la química de sus cerebros. Estos se adaptan a los mensajes sublirninales que reciben y responden inconscientemente a esos mensajes. En esta operación de comunicación, el córtex visual y el córtex somatosensorial son particularmente solidarios. Por esta razón, los deseos expresados por la cara se prolongan y siguen su camino en el cuerpo. Para descifrar los mensajes relativos a estos deseos, para comprender el cuerpo deseoso, es necesario mirarlo... y dejar que hable.

La gestualidad, nuestra «firma psicológica»

Contrariamente a lo que piensa la mayoría de la gente, el gesto no es sólo un complemento de las palabras, sino nuestra firma psicológica. El gesto es lo que aporta un verdadero significado a nuestro discurso. Para aclarar este punto, empezaré contando una anécdota. Hace unos quince años impartí mi primer seminario sobre la comunicación. El objetivo era poner en práctica lo que mi trabajo, mis conferencias y mis profesores me habían enseñado: ser abierto. Yo, que soy bastante tímido, me había preparado para aquella intervención para dar la talla. Al presentarme como especialista del lenguaje no verbal y sabiendo que me iba a encontrar con un público procedente de horizontes muy distintos, había repetido mi intervención hasta aprendérmela de memoria: sonreír y no mostrar cruces ni cierres, ni con la parte superior ni con la inferior del cuerpo. Conocía la lección al dedillo, y durante dos largas horas, ante un público atento estuve más o menos como Siner en la imagen que aparece a continuación.



Sonriente, abierto, sin cierres del cuerpo de ningún tipo, estaba seguro de que causaría un buen efecto. Todavía no sabía que, en el tiempo de la pausa, me iba a desencantar. Los participantes, que estaban tomando un café, me dijeron: «Tiene gracia, usted es abierto, ¡pero le notamos distante!». Me quedé bastante desconcertado.

Los participantes de ese primer seminario me acababan de enseñar la regla número uno y, sin duda, la única regla de la buena comunicación: ¡estar vivo!

La abertura en sí no es fundamental. No podemos saber con antelación si en esa situación relacional seremos abiertos o no; ya veremos. El intercambio nos permitirá descubrirlo. En cambio, podemos elegir estar motivados por el deseo de estar allí, anclados a la vida, felices de participar.¹ En este contexto nuestros gestos nos animan y hacen más fluida nuestra comunicación. Al movernos maximizamos, sin saberlo, nuestro potencial de seducción.

1. Los sermones muy de moda sobre el tema de la abertura me recuerdan mucho a los sermones sobre la tolerancia en Francia. A fuerza de proclamar en cualquier discurso que es necesario ser tolerantes (igual que decimos que se debe ser abierto), todos los valores humanos acaban por equivaler entre sí. En este contexto los valores integristas acaban por tener derecho a tanto reconocimiento como los valores relativos al reparto. Dejemos de ser abiertos en la esfera privada y tolerantes en la esfera pública para estar más vivos en la esfera privada y ser más laicos en la esfera pública.

La paradoja de una buena comunicación

Los códigos de la seducción nos enfrentan a la paradoja real de nuestra educación. Desde el nacimiento aprendemos a dominar nuestro cuerpo y nuestros deseos para que obedezcan las reglas del decoro: «¡Estate quieto!» «¡Ponte derecho!» «¡No pongas los codos en la mesa!» «¡Deja de mover las piernas!» «¡Deja esa risa tonta!» «¡No señales con el dedo!» «¡No lo toques!» «¡No te pongas la mano delante de la boca cuando hablas!» «¡Sube la cabeza!» «¡Deja de bostezar!» Todos estos bonitos preceptos cumplen gradualmente su trabajo de destrucción. Poco a poco, nuestra espontaneidad se mina y cuanto mayores nos hacemos, más torpezas cometemos. Pero al fin y al cabo, ¿en quiénes nos hemos convertido tras esta operación de centrifugado después de haber sido lavados tan blancos?

Lo más habitual es que pasemos a ser realmente inodoros, incoloros e insonoros. Incluso que acabemos despreciando ciertas reglas neurofisiológicas. Por ejemplo, sabemos que los niños poseen un mecanismo de regulación cardíaca que ponen en marcha gracias a movimientos como el equilibrio de las piernas. Los niños suelen mover las piernas de la forma más inconsciente del mundo para calmarse, estar menos nerviosos y escuchar más. De esa forma regulan lo que los especialistas denominan los ritmos ultradianos de alta frecuencia. ¡Precisamente porque mueven las piernas pueden mantener al mismo tiempo la concentración!²

Pero, entonces, ¿cómo consiguen los mejores resultados las personas que son más seductoras?

El efecto de la humanidad de la gestualidad

No cabe duda de que los hombres y las mujeres más seductores son los que tienen un modo de comunicación más sencillo. Muy lejos de ser perfectos en su forma de ser, en ocasiones son torpes e incluso pueden tener algunos tics de comportamiento, gestos o actitudes que no encontramos en ninguna otra persona. Pero, curiosamente, son las singularidades que tienen en la forma de comunicarse lo que les hace seductores. Los políticos lo saben bien. Saben que siempre ganan popularidad cuando se les caricaturiza o cuando se hace hincapé

2. Véase: Doctor Olivier Coudon, *Les rythmes du corps*, Éditions du Nil, 1997, 260 pp.

pié en sus pequeñas torpezas de alguna otra forma. En la imitación y la caricatura se transparenta y se transmite la parte más humana de su personalidad.

Veamos un ejemplo. En Francia, durante la elección presidencial de 1995, algunos comentadores políticos muy serios se plantearon si las caricaturas de Jacques Chirac hechas por los «Guignols de l'info»³ no habían dado a aquel hombre una imagen más humana que le permitió ganar votos, a pesar de que las caricaturas eran muy severas. Chirac era transformado en un gran inocente que tenía como único programa político el eslógán que repetía al foro: «Coma manzanas.»

Jean de Florette, uno de los personajes principales imaginados por Marcel Pagnol, quería cultivar «el auténtico» en sus campos, una planta que crece en el lugar en el que los seres humanos son más sencillos y verdaderos. Las personas más seductoras cultivan lo auténtico. Nos ofrecen una gran dosis de autenticidad a través de gestos sencillos que no reprimen.

En el momento en el que redacto esta obra, trabajando en Montreal con un grupo de formación sobre el carisma, descubro que el político de Quebec que ha sido más querido y respetado unánimemente fue el que, en la escena política de su país, tenía la gestualidad más rica y sincopada: René Lévesque.⁴

El efecto de humanidad

Seducir no es impresionar comunicando de una forma perfecta sino conmover comunicando de una forma humana.

En Europa, a finales de la década de los noventa, se han llevado a cabo estudios serios sobre el encanto. Entre todos los países de la Europa política, se ha

3. Programa emitido a las 20 h en Canal + y que tiene una cuota de audiencia muy elevada. Con una inocencia calculada, Jacques Chirac había lanzado en el Salón de la Agricultura: «¡Coma manzanas!». Contra todo pronóstico, ese eslógán sencillo, que le podría haber dejado en ridículo, contribuyó a dar una imagen más humana de él.

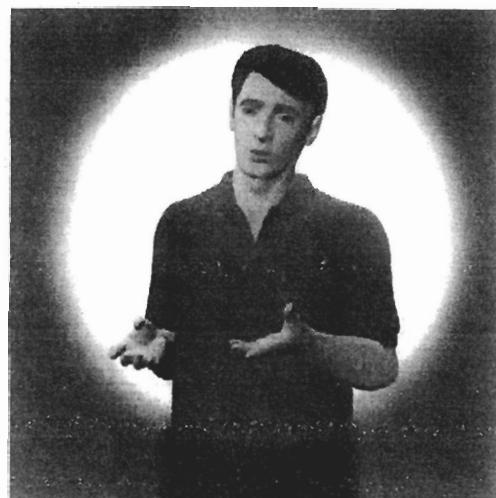
4. La gestualidad de René Lévesque se leía en función de las de Jean Chrétien, Pierre Elliott Trudeau, Jacques Parizeau, Bernard Landry, Jean Charest y Mario Dumont. En su gesto, René Lévesque tenía un gesto repetido no verbal, es decir, un gesto consciente mediante el cual establecía constantemente un vínculo entre su público y él mismo.

elegido a los italianos como las personas con más encanto.⁵ Se considera que el pueblo italiano es el que tiene una gestualidad más rica. La gestualidad no parasita al discurso. Al contrario, favorece y enriquece la comunicación. Es la vibración de la vida sobre el cuerpo. Es su razón de ser. Además, si no fuera así, ¿por qué haríamos gestos?

¿Por qué hacemos gestos?

La gestualidad refuerza el vínculo entre hombres y mujeres. Cuando un interlocutor se encuentra fuera de nuestra vista, por ejemplo, cuando hablamos a alguien a través de una barrera, nuestros ademanes suelen desaparecer.⁶ Ocurre lo mismo cuando hablamos por teléfono.⁷ La función de los gestos es transmitir el contenido afectivo de nuestros mensajes facilitando a nuestros interlocutores indicaciones precisas sobre nuestros estados emocionales.

En las relaciones cotidianas y personales nos situamos inconscientemente en alrededor de 130 centímetros de nuestros interlocutores. Las dos imágenes siguientes corresponden a la visión central y periférica que tenemos de una persona cuando estamos de pie, frente a ella, a 130 centímetros de distancia.



5. Es lo que se desprende del vasto estudio publicado por Larousse en 1997 titulado «Europoscopie». Véase: Gérard Mermet, *Francoscopie*, 1997, p. 40.

6. S. Moscovici y M. Plon, «Les situations: observations théoriques et expérimentales», *Bulletin de psychologie*, número 19, 1966, pp. 702-722.

7. K. Bekdache, *L'organisation verbo-viscéro-motrice au cours de la communication verbale selon la structure spatiale ou proxémique*, tesis de tercer ciclo, Lyon 2.

En ninguna de estas situaciones Siner cierra su cuerpo, sin embargo, parece extrañamente más cálido en la segunda situación. La imagen de la izquierda nos deja fríos, aunque ningún segmento del cuerpo de Siner está situado realmente como una barrera entre él y nosotros. En la imagen de la derecha Siner vive y su cuerpo se mueve, *existe, todo su cuerpo lo dice*.

En una situación de comunicación personal, cuando su posición del cuerpo es rígida, nuestro interlocutor no nos permite verle las manos. En cambio, si está relativamente relajado y cómodo, menos tenso, como sucede en la imagen de la derecha, deja en el campo de nuestra visión periférica sus antebrazos activos y sus manos.

Más que los antebrazos, las manos son un medio importante del pensamiento. Dan amplitud a la comunicación cuando participan en el intercambio. Observe las dos imágenes siguientes y, sin considerar los detalles, intente descubrir en qué imagen Siner parece más presente, más afectuoso.



¿Ve la diferencia entre una persona abierta y una persona que está viva? Cuando los brazos están cruzados, pero con las palmas abiertas, el ser humano demuestra una presencia muy real. En cambio, cuando sitúa las manos en la espalda, no está tan presente.

Seguro que habrá notado que las personas que ejercen funciones relacionadas con la autoridad, como inspectores, policías, abogados y jueces, suelen andar con las manos detrás de la espalda. En estos momentos se confinan voluntariamente a su papel y no dejan hablar a sus sentimientos o afectos.

Las manos traducen nuestras emociones, algo que todos sentimos cuando estamos emocionados y nos tiemblan. Al impedir hacer gestos, esconder las

manos, hacerlas desaparecer, siempre disimulan una parte de nosotros. En general pensamos modificar la comunicación en ventaja propia gracias al control que ejercemos sobre nuestro cuerpo. Sin embargo, no siempre somos conscientes de que al sólo transmitir informaciones claras sobre nuestros estados emocionales, introducimos un filtro e impedimos comunicar realmente. En consecuencia, reducimos también nuestro potencial de seducción.

Los brazos, los antebrazos y las manos son la prolongación de las palabras. Introducen calor, humanidad, en nuestro mundo de comunicación. Es nuestra humanidad lo único que nos hace seductores. Paradójicamente, y contrariamente a lo que sobreentienden algunos preceptos, para ser realmente seductor no es necesario controlarse, sino conseguir soltarse, dejar que aparezcan esos pequeños tics que demuestran la autenticidad de nuestro comportamiento.⁸

Algunos de nuestros gestos constituyen lo que denominamos *gestos de repetición*. Tenemos tendencia a reproducirlos con más frecuencia que otros, sencillamente porque esos gestos son la traducción visible de categorías frecuentes de pensamiento. En realidad no se trata de tics, sino más bien de la expresión de nuestra actitud psicológica.

Los gestos para abolir las distancias

La seducción no es una de nuestras preocupaciones constantes. En la vida, cuando nuestro modo de comunicación es de buena calidad, sin que ni lo hayamos visto ni calculado, nos acercamos a nuestros interlocutores. Al acercarnos físicamente a ellos también nos acercamos afectivamente. La distancia personal de las situaciones de comunicación es muy conocida. Varía generalmente de 50 centímetros, cuando estamos en una situación de comunicación personal próxima, a alrededor de 130 centímetros, cuando nos encontramos

8. Aquí está la brecha entre la sinergología y el resto de los métodos de comunicación comportamental. En sinergología, «estar bien adaptado» conlleva acabar con todas las «estrategias comportamentales» que, al fin y al cabo, no dejan de alejarnos de nosotros mismos. Intentar dejar de parecer ser otra persona implica una gestión de comunicación más analítica. Se trata de tomar conciencia de la diferencia existente entre lo que somos y lo que creemos ser a través de la lectura de nuestros micromovimientos. La sinergología trabaja contra numerosas, demasiado numerosas, capas sucesivas de programaciones, allí donde la PNL busca la buena programación.

en una situación de comunicación personal más alejada.⁹ Este acercamiento físico no ha sido calculado conscientemente, lo que no es óbice para que sea muy visible.

Cada persona tiene una gestualidad propia, es nuestra firma psicológica, la expresión de nuestro inconsciente en el cuerpo. Si tomamos una ligera distancia, es fascinante observar también que, a través de la gestualidad, el inconsciente individual se une, por mimetismo, al inconsciente colectivo. Los gestos de los demás resuenan en nuestro cuerpo. Sentimos lo que expresa la otra persona desde el momento que nuestro cuerpo se adapta, incluso aunque esté muy rígido, a las actitudes del cuerpo de la otra persona. Y nos comprendemos mutuamente sin que las cosas tengan que ser dichas necesariamente. Observemos ahora la traducción de este fenómeno en la parte superior de nuestro cuerpo.

9. Edward Hall fue el primero que trabajó muy específicamente sobre las distancias de comunicación. Incluso inventó la palabra *proxemia* para definir su método de lectura. Distingue cuatro distancias principales: íntima, personal, social y pública. Véase: Edward Hall, *La dimension cachée*, París, Le Seuil, 1972.

Los signos de afecto de la parte superior del cuerpo

La parte superior de nuestro cuerpo expresa un gran número de emociones. Nuestro busto es la zona corporal que trasmite más calor cuando abrazamos a alguien. Compartimos la ternura «tomando en los brazos» y mostramos nuestra generosidad «tendiendo la mano». Sin embargo, cada parte del tronco y de los miembros tiene una carga afectiva determinada, y cuando queremos ocultar nuestros deseos, son nuestras posturas y nuestros gestos lo que los transmiten.

Los hombros se abren por el afecto

El cuello y los hombros son muy sensibles y participativos en lo que se refiere a la afectividad. Nos dejamos besar el dorso de la mano por un amigo bromista y nos reímos con él. En cambio, reservamos el cuello y la zona del hombro para las caricias y los besos afectuosos. Cuando tocamos estas zonas con la mano, siempre es para expresar calidez.

Veamos este gesto:



En este gesto se localiza toda la ternura de la persona que, por ejemplo, mira cómo se aleja un tren con la mano en el corazón. Este gesto atrae nuestra mirada hacia el centro de la garganta. La seducción tiene lugar. En todos los momentos agradables caen nuestras barreras mentales. Somos más receptivos, más permeables a las actitudes del otro. Al estar relajados, nuestro cuerpo a menudo se adapta a la actitud y la gestualidad de nuestro interlocutor.¹ Adoptamos las mismas posturas que él y, sin saberlo, nos situamos en condiciones de sentir sus emociones. Se produce un efecto de «capilaridad», una transmisión de la información, de cuerpo a cuerpo, aunque estemos a más de uno o dos metros.

Al ponernos la mano en el cuerpo conducimos la mirada de nuestro interlocutor a la zona que acariciamos. La caricia que dirigimos a nuestro hombro es una caricia dirigida a la otra persona cada vez que el eje de la cabeza se vuelve a posicionar hacia nuestro interlocutor, en lugar de hacerlo del lado de la mano. No es lo que ocurre en estas dos imágenes.

1. Actualmente la empatía corporal es un fenómeno que se conoce y se reconoce. A este respecto, véase, sobre todo: Robert Feldman y Bernard Rime, *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, Nueva York, Cambridge University Press, 1991.



Cuando los hombres y las mujeres se comunican en una situación de seducción muy fuerte, mediante pequeños movimientos inconscientes, llaman a la otra persona con el cuerpo. Efectúan movimientos muy breves con el hombro izquierdo.



Este movimiento del hombro izquierdo es verdaderamente legible. Traduce una gran empatía emocional. Un módulo del hemisferio cerebral derecho activa la zona corporal del hombro izquierdo. Si el hombro izquierdo remonta muy ligeramente y muy deprisa, correlativamente, la cabeza suele inclinarse un poco hacia la izquierda.



Este fenómeno será más significativo y más visible cuando el interlocutor de Sina se encuentre delante de ella.²

En la parte superior del cuerpo, el hombro es la primera articulación que el cerebro pone en marcha cuando debe encargarse de algo. Cuando el hombro derecho se eleva muy brevemente (en un movimiento idéntico al del hombro izquierdo que acabamos de describir) el interlocutor con el que estemos hablando se sentirá halagado.

«Has hecho un buen trabajo con este expediente», dice un interlocutor. A lo que el otro interlocutor responde, halagado, levantando muy subrepticiamente el hombro derecho: «Ah, ¿tú crees?».

Este gesto, muy subrepticio, forma parte de la gestualidad de repetición de George Bush. De vez en cuando aparece en su lenguaje corporal, cuando corrige su actitud antes de empezar un discurso o cuando se prepara para hacer fotografías oficiales.

En otras situaciones, los picores subrepticios (que, en general, duran menos de dos segundos) que ofrecen una determinada información nos permiten captar mejor cuántos de nuestros amigos nos aprecian, pero no se atreven a decírnoslo. Hemos leído los micropicos principales en la cara, veamos ahora lo que nos dicen del cuerpo.

Empecemos por lo esencial: si «pica», a lo que hay que prestar más atención no es a la mano que va a rascar, sino a la zona que rasca.

2. Ekman y Friesen han hecho hincapié en que, cuando una persona no es sincera, inclina sistemáticamente la cabeza del lado opuesto a aquel en el que se encuentra la otra persona. Véase: Paul Ekman y W. Friesen, «Detecting Deception from the Body or Face», *Journal of Personality and Social Psychology*, número 29, pp. 288-298.



Los micropicos en el nivel de la clavícula sólo duran uno o dos segundos, pero cuando se producen, se dispone de mucho tiempo para reconocerlos. Los interlocutores que se rascan la clavícula sienten que usted necesita ayuda, sin duda porque usted lo ha expresado de alguna manera. Les ha conmovido y estarían listos para hacerle más concesiones si usted se lo pidiera.

En nuestra primera infancia, nuestros padres nos cogían por debajo de las axilas cuando los llamábamos, porque no éramos capaces de desplazarnos para ir hacia ellos. Nos ayudaban llevándonos. Las sensaciones provocadas por sus manos bajo nuestras axilas nos han dejado vínculos sinápticos en el cerebro. Cuando «pica» algo en la región de las axilas, nace un registro relacionado con la noción de ayuda. El gesto desencadenado por el micropicor no es un gesto de seducción *stricto sensu*, pero muestra claramente que la otra persona nos encuentra realmente muy simpáticos y que le gustaría podernos ayudar. El día en el que usted se «rasque» en la región entre la clavícula y la axila, detenga el curso de sus pensamientos para preguntarse qué siente exactamente.

La clavícula y la axila izquierdas son más afectivas que la clavícula y la axila derechas. Las personas que se rascan porque «pica» bajo la axila o en la clavícula izquierda son buenas personas. Su abertura no es interesada, sino real. Si se rascan la clavícula, se trata de un signo que indica su deseo de ayudarnos.

Para estar seguros de que los signos que envían nuestros interlocutores «rascándose» expresan el deseo, una vez que hemos observado un gesto claro, nos tenemos que plantear algunas cuestiones clave, tenemos que leer otros signos. En la cara de esa persona, ¿un ojo está más abierto que el otro? ¿Una parte de la cara es asímética? ¿Los ojos de esa persona son brillantes, sus pupilas están dilatadas? ¿Ha efectuado movimientos con la lengua, pasándola por el labio inferior? ¿Se ha puesto la mano en el pelo? ¿En qué dirección se ha inclinado su cabeza en relación con la mía? ¿Cuál es la parte de su cuerpo

más móvil? ¿A la derecha o a la izquierda? ¿Sus puños tienen tendencia a supinarse cuando me habla? Es evidente que también deberemos tener en cuenta todos los signos que todavía no hemos visto. Nuestra intuición nos guiará hacia los detalles corporales más significativos. Si algunos signos concuerdan, estaremos seguros de su deseo. En ese momento podremos corroborar lo que habíamos percibido.

Cuando el tronco habla, es el ego el que se expresa

Si el bebé no puede ponerse derecho es porque su tronco es hipotónico, es decir, no tiene un tono verdadero. En cambio, sus brazos son hipertónicos, siempre están listos para descontraerse y responder a las sensaciones exteriores. Hacia los seis meses todo esto se equilibra: los brazos pasan a ser menos tónicos y el tronco pasa a serlo más. El niño toma conciencia del centro de su cuerpo, toma conciencia de que tiene un tronco. Paralelamente a este descubrimiento se desarrolla poco a poco la conciencia de ser una persona completa. Entonces comprendemos que, gracias a nuestros brazos, podemos coger cosas. Nos permiten coger objetos. Además, traducirán el vínculo con los demás.

El tronco representa el ego. Las personas más ancladas a la realidad dirán sin duda, que el ego es una noción un poco esotérica. Veamos a Siner cómo nos dice «¡yo!» designando inconscientemente a su persona. Una de estas dos imágenes no es creíble, ¿cierto?



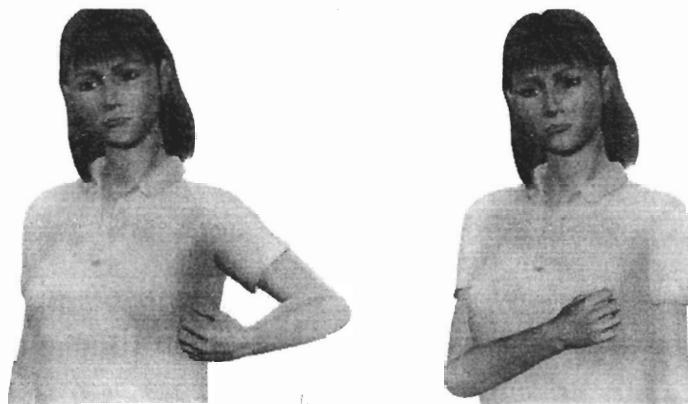
Siner dice:
«¡Yo!»



Sí usted dijera: «yo», señalando a su brazo izquierdo o derecho, en lugar de señalar a su esternón, sus interlocutores pensarían que hay algo «que no cuadra». Sin embargo, si lo piensa bien, este gesto no sería nada absurdo. Si digo: «yo» señalando mi brazo, sin duda, es mi brazo, es decir, que no hay duda de que soy yo. Mi brazo es tan yo como mi tronco, ¿no?

Sin embargo, es así, el tronco representa realmente el Yo, el centro, el ego. El vínculo se establece en la primera infancia. No son nuestros padres los que nos explican que hay que señalar al esternón y decir «yo» cuando nos afirmamos, sino que todo esto se efectúa psicofisiológicamente durante nuestro primer año de existencia.

Existen ciertos picores en la zona del tronco que son muy sugestivos.



Sin duda, este gesto inconsciente efectuado sobre el seno izquierdo es sugestivo, pero no está relacionado precisamente con la fantasía erótica. El seno «pica» en el lado externo cuando la persona querría compartir más, acercarse afectivamente al otro. En un movimiento que explica las emociones contradictorias, tiende su seno y lo retira.* Como los pensamientos son contradictorios, «pica». ¿Cuántas veces en la vida personal y profesional hemos querido retener a una persona, a la vez que pensábamos que era preferible que se fuera? ¿Cuántas veces hemos pedido a una persona que se fuera, mientras deseábamos que se quedara? Tanto si se trata de grandes elecciones existenciales como de pequeñas decisiones, el resultado es el mismo: «¡pica!».

* Si el gesto se hubiera efectuado sobre el seno derecho (movido por el hemisferio izquierdo), el significado habría sido totalmente distinto. No hubiera expresado deseo, sino voluntad y, en consecuencia, culpabilidad.

Es evidente que existen otros gestos que se pueden leer en el tronco, pero no están relacionados tan claramente con la necesidad de abertura y la búsqueda afectiva del otro.

En el campo de la comunicación y, más aún, en el de la seducción, los brazos representan simbólicamente y físicamente³ el vínculo con la otra persona. Desempeñan un papel importante en las operaciones de seducción inconscientes. Antes que cualquier otra parte del cuerpo, constituyen las herramientas del vínculo.

Los brazos y los antebrazos, las herramientas del vínculo

De los brazos a los antebrazos, vamos del corazón de la persona (porque los brazos están muy cerca del corazón, del ego), a lo que está, sobre todo, relacionado con la otra persona (los antebrazos).

Los brazos

El interés de los brazos y las manos es que permiten realizar un acercamiento afectivo. Nos enfrentamos a los problemas «sin dar nuestro brazo a torcer», acogemos «con los brazos abiertos» y ayudamos a alguien «a brazo partido».

Las microcaricias que nos hacemos en los brazos, que dirigimos a nuestro propio cuerpo, traducen los deseos que sentimos y que querríamos hacer sentir a la otra persona. Nos acariciamos la parte exterior del brazo cuando nos gustaría que nos acariciaran. Un detalle de importancia nos permite comprender que la caricia se dirige a nosotros: estamos bien.

3. Para los especialistas de la lectura de los dibujos de los niños, los brazos son una fuente inagotable de información sobre la estructura psicoafectiva de los autores de dichos dibujos. Véase: Ada Abraham, *Le dessin d'une personne: Le test de Mackover*, prefacio de Juliette Favez-Boutonier, primera edición, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1963. (Col. Actualités pédagogiques et psychologiques).



Sí usted ha leído la primera parte de este libro, habrá comprendido la enorme diferencia entre estas dos imágenes: los puños supinadores. No estamos dirigidos realmente hacia la otra persona hasta que tenemos los puños listos para ir hacia la persona, como sucede en la imagen de la derecha.

En la primera imagen, Sina se acaricia la parte exterior del brazo y no podemos decir que la actitud *no sea dulce*. Sin embargo, se trata de una dulzura narcisista, Sina se pone en contacto con su cuerpo, con ella misma.

Este tipo de gesto puede revelar aún más dulzura. Vea cómo la actitud de Sina, que mostramos a continuación, desprende más ternura que las precedentes.



Cuando su interlocutor se abandona, su cabeza se abandona. No existe una regla absoluta, pero en general, cuanto más fusionales son los hombres y las mujeres, más se relaja el eje de su cabeza.⁴

4. Cuando estamos a más de 250 centímetros de nuestro interlocutor, ya no es la posición del eje de la cabeza de la otra persona lo que importa, sino su posición global en el espacio.



Los gestos de Sigmund Freud

Varias grabaciones efectuadas por el entorno de Sigmund Freud han permitido estudiar su gestualidad. Hemos analizado las imágenes que proceden de cinco de estas grabaciones.

La parte izquierda de la cara de Sigmund Freud está casi perpetuamente más cerrada que la parte derecha de su cara. Esto denota una dureza casi constante. Cuando el padre del psicoanálisis se encuentra en público siempre mantiene una de las manos, cuando no las dos, oculta tras la espalda. Una parte de su comunicación nos es entonces claramente inaccesible. Sus brazos están constantemente posicionados muy detrás respecto al eje de su cuerpo, esto demuestra que normalmente mantiene una gran distancia respecto a lo que ocurre. Además, los brazos y los codos siempre están muy separados de su cuerpo, como si entre él (el cuerpo) y el eje de sus brazos (el vínculo con los demás) hubiera una burbuja.

Todas estas observaciones corresponden a constantes en la actitud interior de Sigmund Freud. En cambio, basta con que haya niños a su alrededor para que su dinámica corporal cambie completamente. Sus desplazamientos son entonces muy vivos, incluso al final de su vida. Su interés por los niños y su atención hacia ellos no parecen fingidos en absoluto. Al pasar en algunos segundos de una actitud a otra y componiendo dos personajes muy diferentes, en función de si está con adultos o con niños, Sigmund Freud demuestra una capacidad muy buena de diálogo y una gran facultad para la empatía.

La negación de la mirada llevada al cuerpo se debe en gran medida al psicoanálisis y al propio Freud. Sin embargo, esta actitud no se debe considerar una expresión de puritanismo por parte del gran pensador. Al contrario, si la relación corporal entre el terapeuta y el paciente desaparece en el momento que el terapeuta se escabulle detrás del diván psicoanalítico, es para que deje de constituir una barrera visual de autoridad frente al paciente y que este se pueda expresar sin que se detenga su mirada. Fue un avance formidable. Por primera vez la palabra del paciente se escuchaba de verdad.

De hecho, las microcaricias del brazo exigen que prestemos mucha atención también a la cabeza. Por muy paradójico que parezca, el movimiento del brazo, prácticamente es menos importante que el de la cabeza. El movimiento del brazo traduce el deseo de dulzura, pero el movimiento de la cabeza da una información capital: indica el grado de intensidad del deseo de abandono.

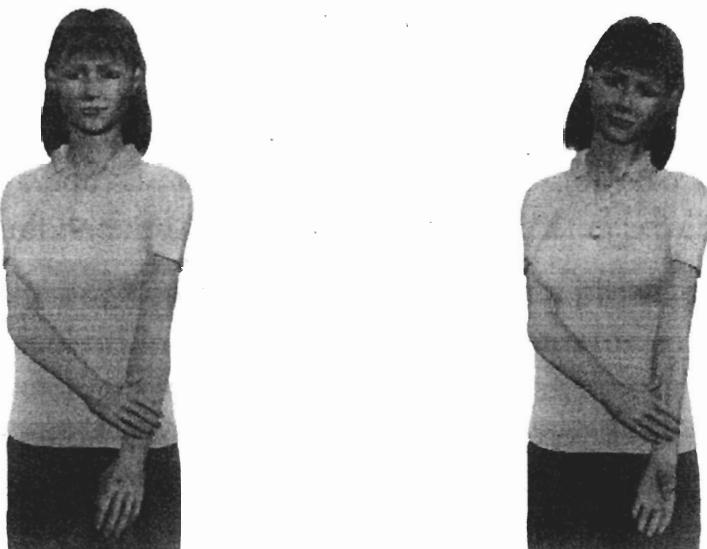
Los gestos de abandono, a menudo se reconocen más claramente en las mujeres que en los hombres. No hay ninguna razón fisiológica para que sean más propios de las mujeres que de los hombres. Sencillamente, en el comportamiento masculino a veces existe un temor al abandono en público que excluye un determinado número de actitudes mentales y, en consecuencia, de las actitudes físicas que traducen el abandono.

Los antebrazos

Cuando nos acariciamos el antebrazo, y no la parte superior del brazo, expresamos deseos más orientados hacia la otra persona. Estamos más lejos de la zona del ego que cuando nos acariciamos el brazo. Estamos menos centrados en nuestras propias necesidades afectivas y más al servicio de la relación.

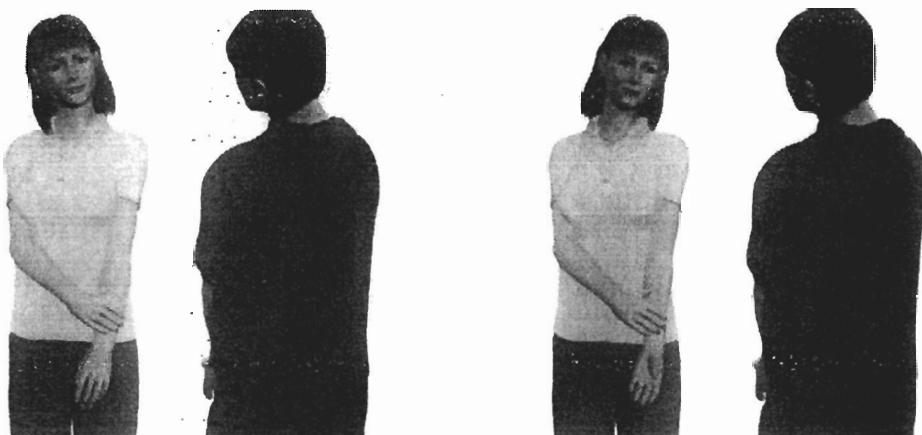
Observe los dos gestos que aparecen a continuación. Sólo uno de los dos indica la voluntad de acercarse relationalmente; ¿cuál cree que es? Ahora dispone realmente de todas las claves para adivinarlo.

cio. Nuestro eje de cabeza varía en función de si nuestro interlocutor se encuentra globalmente más hacia la derecha o hacia la izquierda delante de nosotros. Véase: Edward Hall, *Handbook for Proxemic Research*, Washington D. C., American Anthropological Association, 1974.



La inclinación de la cabeza muestra que no nos equivocamos si pensamos que la otra persona intenta acercarse a nosotros.

Los dos gestos siguientes son más sugestivos que los precedentes.



La abertura del antebrazo anuncia la abertura de la parte superior del cuerpo. Al acariciar la zona interior de su antebrazo, Sina acaricia el interior de su cuerpo. De esta forma se abre muy sugestivamente a su interlocutor, traduciendo un fuerte deseo relacional. En la segunda imagen, la cabeza de Sina no sigue la de Siner. Los puños pronadores no se abren en dirección a los de Siner en la segunda situación. Sina mantiene el control de la situación. Sin embargo, cuando inclina la cabeza, Sina se abandona a la lascividad que ésta enuncia.

Estos dos gestos inconscientes parten de deseos más conscientes.

Los gestos efectuados en los antebrazos son ademanes similares a los que se hacen en el brazo. La pequeña diferencia es que las emociones, cuyo lugar de expresión está más cerca del tronco, permanecen más a distancia.

En lo que se refiere a la gradación del deseo: las microcaricias en el antebrazo traducen la necesidad relacional, y las microcaricias en el interior del brazo, un deseo o una necesidad de calor más afectiva.

Aunque se trate de un aspecto de un orden algo diferente, los gestos consecutivos a los micropicos en brazos y antebrazos emiten mensajes no menos significativos.

Los micropicos o la represión del deseo

Nos acariciamos los brazos y los antebrazos en situaciones de bienestar, y desencadenamos los micropicos en esos miembros cuando las contradicciones estallan dentro de nosotros. Estas contradicciones resuenan en el cuerpo y «pica».

Cuando la necesidad emocional de abrirse no se acepta definitivamente, «pica». Dos actitudes mentales distintas se expresan mediante dos gestos diferentes. Vea la evolución de la actitud mental de Siner entre la primera ilustración y la segunda.



En la primera ilustración, el micropicor no es sencillamente un signo de seducción. El eje de la cabeza de Siner no sigue el movimiento natural de su

cuerpo. Nuestro interlocutor experimenta la necesidad, sin que se diga, de alejarse de la situación, incluso si el deseo de acercarse al otro está muy presente.

En la ilustración de la derecha, el micropicor expresa deseos afectivos contradictorios. Nuestro interlocutor siente escozor en el interior del brazo, porque siente un deseo de acercamiento afectivo del que se defiende. Experimenta los escrúpulos en relación con una mayor abertura. Sin embargo, la cabeza está relajada y se inclina significativamente hacia el lado del brazo que «pica». Este micropicor demuestra que está deshaciéndose de esos últimos escrúpulos afectivos para llegar significativamente hacia nosotros.

En los antebrazos, más apartados del cuerpo y más cargados inconscientemente de hacer vivir la parte menos emocional, más física del vínculo, un micropicor habla.



Descompongamos el gesto de Sina:

1. Los antebrazos están abiertos.
2. El interior de los puños es visible.
3. La cabeza está inclinada hacia el hombro y el brazo que «pican».

La contradicción entre el signo corporal del deseo de abertura (el antebrazo irrigado) y el signo de un cierto rechazo de abertura (se detiene el movimiento, en consecuencia, «pica») traduce la contradicción psicológica entre el deseo de abrirse y la voluntad de no soltarse. De nuevo, si usted siente deseo por Sina, déjela manejar sus contradicciones: el escozor que siente indica que está caminando tranquilamente hasta usted.

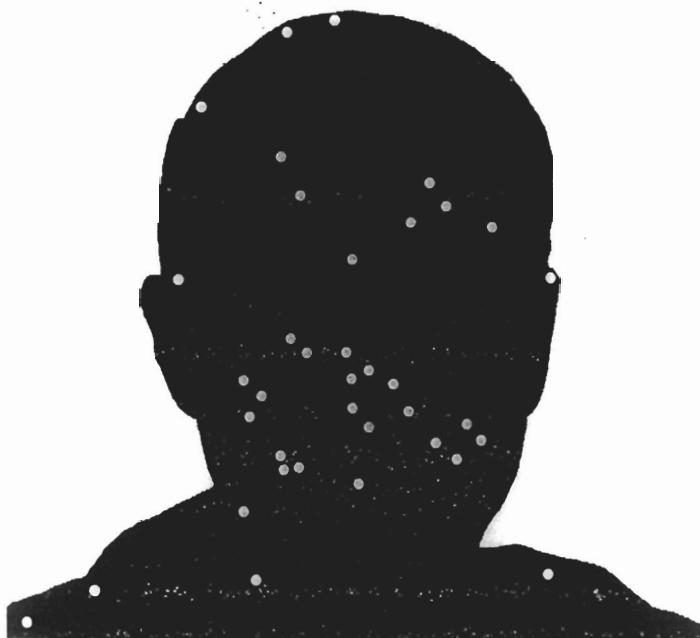
La humanidad del Dalai Lama

Cuando reflexionamos sobre la personalidad del Dalai Lama actual, siempre nos planteamos qué relación puede tener una persona a la vez tan apartada y tan presente con las emociones. Para intentar responder a esta cuestión, hemos presenciado una de sus conferencias cuyo vídeo se comercializó con ocasión del cambio de milenio.*

Esta grabación nos revela que el jefe espiritual de los tibetanos es un ser humano como usted y como yo. En el espacio de una hora y cuarto de conferencia, siente, sin duda alguna, 37 veces micropicores en la cara o en el cuerpo. Estos micropicores, que provocan en el Dalai Lama gestos comparables a los efectuados por cualquier persona bajo el efecto de picores de ese tipo, porque se rasca, duran en general menos de dos segundos y todos son claramente visibles. Hemos indicado, mediante puntos, las zonas en las que la mano tocó la cara o el cuerpo cuando «picaba».

Un micropicor denota una ambivalencia entre lo que decimos y lo que sentimos o, según la zona, una diferencia entre lo que vemos y lo que queríamos ver.

Las personas que tienen ciertas zonas emocionales del hemisferio derecho deterioradas dejan de experimentar micropicores. Sin duda alguna, ¡el Dalai Lama no forma parte de estas personas!



* *His Holiness the 14th Dalai Lama*, Nueva York, Mystic Fire Video, 1999. (Col. Ethics For New Millennium.)

Este tipo de micropicor expresa tanto nuestros escrúpulos como nuestra dificultad para soltarnos en un modo de comunicación más fusional. Los seductores (y es en este punto en el que difieren de los hombres y mujeres que seducen sin segundas intenciones) son particularmente hábiles para acallar los escrúpulos de sus interlocutores, incitándoles a olvidar las barreras relativas al contexto. Pero sean seductores o no, seductor as o no, todos experimentamos alguna vez el deseo de abrirnos más, y todos estamos divididos entre nuestra libertad interior y nuestros compromisos afectivos.

En situaciones como esta, aunque parezca imposible, los micrópicos nos permiten ver trabajar la conciencia en la superficie de la piel.

Las manos y los dedos manejan los detalles

Las manos humanas son muy móviles y disponen de una gran destreza comparadas con sus equivalentes en el reino animal. Debemos observar sus movimientos porque nos aclaran aspectos importantes de nuestra sensibilidad. La motricidad precisa de los dedos permite la minuciosidad. Con las manos, nuestra motricidad precisa nos permite manejar los detalles.

Como las manos son la parte del cuerpo con la que nos encargamos de los pequeños detalles, cuando tememos no conseguir algo nos sudan las manos. Asimismo, cuando dos personas de posiciones jerárquicas distintas discuten, la contracción muscular de las manos del subordinado siempre es más importante que la de su superior.⁵ ¿A quién piensa que le confiarán la tarea de solucionar los pequeños detalles, al subordinado o al superior?

Las palmas

Al esconder las palmas, guardamos en nuestro poder una parte de nosotros mismos. Veamos a Siner y a Sina comunicándose.

5. Véase: Albert Mehrabian, *Nonverbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972.



En la imagen de la izquierda, Siner está a la defensiva. Su parte más afectiva se ha retirado. Mantiene la posición de los inspectores en las series policíacas cuando acuden a un entierro. En el cementerio, en medio de la familia y de los allegados, son intrusos, molestan, no están allí para comunicarse con los demás, por lo tanto, mantienen las manos en la espalda. La parte central de la mano es la intimidad, por esa razón, no se ofrece cuando nos sentimos excluidos o cuando optamos por excluirnos del grupo. Los actores que representan papeles de inspectores en el cine no lo han aprendido, pero el estado de ánimo de su personaje, su actitud interior, les permite adaptarse perfectamente a la actitud física adecuada.⁶ En la imagen de la derecha, Siner está totalmente presente.

Cuando permanecemos distantes y no deseamos intervenir, los mensajes neurobiológicos que envía nuestro cerebro nos enfrían las manos.

6. El director de cine Constantin Stanislavski había creado una técnica teatral que hacía hincapié en la importancia de sentir la emoción del personaje para que el cuerpo pudiera traducir esta emoción con precisión. Este método dio la vuelta al mundo y fue adoptado por Lee Strasberg y Elia Kazan, del Actor's Studio de Nueva York. Hace un siglo, Stanislavski tuvo la intuición de lo que descubrimos hoy en día más concretamente: la técnica del actor. Véase: Constantin Stanislavski, *La technique de l'acteur*, Moscou, 1926, 2 tomos.



Las palmas de Oprah Winfrey

Oprah Winfrey trabaja en una cadena de televisión estadounidense y presenta cada día el magazín de variedades más visto del mundo.

Los códigos de comunicación utilizados por Oprah Winfrey explican en gran parte su carisma. Es muy evidente que esta famosa presentadora negra demuestra una gran abertura, y tendríamos la tentación de pensar que su capacidad de expresar sus emociones es la razón por la que parece tan amada. De hecho, no es el caso. Delante de las cámaras, siempre mantiene la cabeza derecha y los hombros no desempeñan prácticamente ningún papel en su modo de comunicarse. La rigidez de la parte superior del cuerpo muestra que se prohíbe a sí misma expresar sus emociones, igual que se prohíbe hablar de lo que siente. Respecto a sus brazos, permanecen pegados al cuerpo.

Oprah Winfrey comunica bastante poco lo que siente, y generalmente se contenta con sonreír, sin embargo, está totalmente orientada hacia los demás. Tiene los antebrazos muy móviles y, sobre todo, las palmas de las manos se dirigen al público cuando está en la sala, durante más del sesenta por ciento del tiempo desde que se inicia la emisión hasta que finaliza.

Al mostrar las palmas, la presentadora establece inconscientemente un vínculo entre el público de la sala, los telespectadores y los invitados presentes detrás de ella o a su lado.

Oprah Winfrey comunica exactamente lo que emana de una emisión que crea un vínculo entre los estadounidenses medios, presentes en la sala que participan en la emisión y los telespectadores. Avanza con las palmas abiertas, con una transparencia total, contentándose con ser un vínculo, un medio entre todos. Sin duda alguna, esa es la razón de su enorme popularidad.

Una microcaricia discreta a través de las manos

Las manos intervienen activamente en el acto de seducción. El deseo oculto pasa a la mano. Si uno de sus amigos querría comunicarse de forma más intensa con usted, lo oculta al no abrir sus palmas en su dirección. Lo oculta, pero su pulgar está situado atravesando su palma para que pueda, a pesar de todo, comunicarse de forma más activa. Nadie piensa en fijarse en esto, porque nadie tiene una conciencia real de lo que sucede. Sin embargo, una vez que se aprende a prestar atención a este gesto, de repente se da cuenta de que es muy frecuente.

Observe las dos posiciones siguientes.

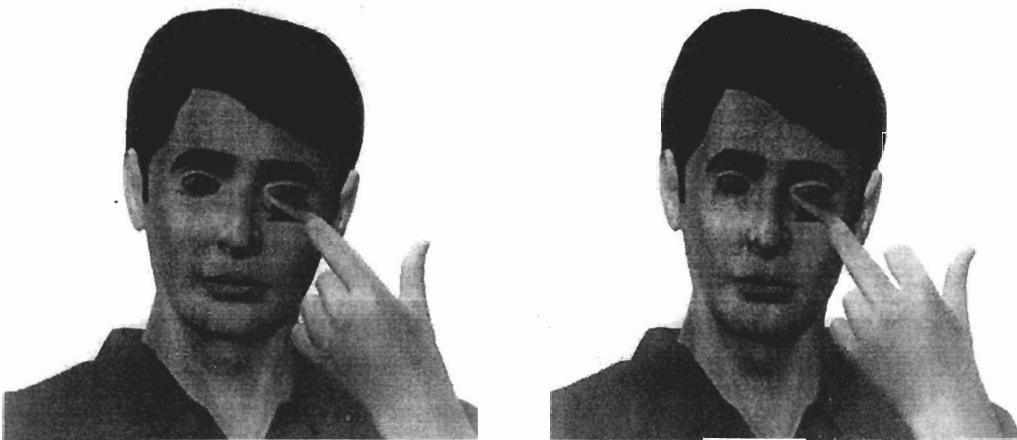


El sentido del movimiento indica la naturaleza del deseo. Cuando tenemos deseos de que nuestro interlocutor se acerque a nosotros, nuestro pulgar acaricia la zona situada entre el corazón y el anular volviendo hacia el interior de la mano, como si condujéramos a esa persona hacia nosotros con el dedo. Sin embargo, cuando acariciamos esa zona en el sentido contrario, es el signo de que tenemos ganas de acercarnos nosotros mismos a nuestro interlocutor. Estos gestos son bastante frecuentes y rara vez se captan. El deseo está muy presente; sin embargo, el gesto es discreto, casi oculto.

Los dedos

El índice es el dedo de la afirmación de uno mismo, el dedo que dice «yo». Justo antes de que pronuncie sus primeras palabras estructuradas, el niño se-

ñala los objetos «con el dedo», con el índice.⁷ Asimismo, en determinadas circunstancias, el intento de controlar la situación implica levantar el índice. En ese momento, el índice puede adoptar una situación más sexual que el corazón, que, normalmente, tiene la función de expresar los deseos sexuales. Para comprender mejor en qué consiste, examinemos las dos situaciones siguientes.

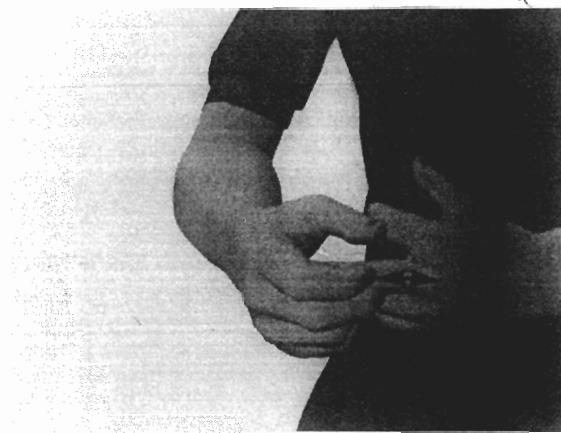


En una situación de seducción, estos dos son gestos que expresan el deseo. Siner, con el dedo situado bajo el ojo, tiene ganas de «ver» más algo de naturaleza íntima, secreta. El uso del corazón deja entrever que el deseo es de orden sexual. Sin embargo, este hecho se debe matizar. Por una parte, el corazón es el dedo más largo de la mano, es el primero que entra en contacto con la vista; el hecho de que se ponga en la cara no significa necesariamente que exista una sexualización de la situación. Por otra parte, el corazón siempre es más pasivo que el índice, gracias al cual nos afirmamos. En algunas situaciones de deseo, el índice está más solicitado que el corazón. Todo esto quiere decir que siempre hay que ser muy prudente cuando se analiza el papel de los dedos.

La disociación de la función y del papel de los dedos no es algo adquirido, sino que existe desde el estadio intrauterino.

El dedo corazón, cuando se toca desde el lado de la palma expresa ambigüedades. Cuando una cosa nos pone nerviosos, nos da ganas de cerrar la mano, de «cerrar los puños». Los detalles nos molestan.

7. Lo que describe muy bien Boris Cyrulnik en su obra *La naissance du sens* (Hachette Littérature, 1995, 166 pp., col. Pluriel).



El dedo corazón expresa claramente un deseo físico. Dudamos en coger, pero no es que temamos que nos falte la energía, como sucedería si nos «picaran» las muñecas (a este respecto, véase el capítulo siguiente). Es la naturaleza no totalmente legítima de nuestro deseo la que nos detiene.

El anular: el dedo del vínculo

El anular, tanto simbólicamente como físicamente,⁸ parece ser el dedo de la unión. Este hecho es totalmente evidente cuando observamos cómo nuestros interlocutores juegan inconscientemente con los dedos. Los momentos elegidos inconscientemente con la alianza, cuando el hombre o la mujer la llevan, no son menos evocadores del vínculo que expresa el anular.

Cuando usted oye que alguien habla mal de una persona que usted aprecia, inconscientemente aprieta ligeramente los puños. La zona de sus dedos se irriga mucho más, y su anular, que en ocasiones «pica», indica que usted tiene dificultad para vivir ese momento.*

8. Véase Annick de Souzenelle, *Le symbolisme du corps humain*. París, Albin Michel, 1991, 467 pp. (Col. Espaces libres).

* En lo que respecta al desarrollo del crecimiento del dedo corazón en el estadio intrauterino, véase: Gerschwin, Norman, Galaburda, Albert. *Archives of Neurology*, 1985, vol. 43, p. 428.



Cuando una persona que está delante de usted se toca la alianza y la desliza hasta el final del dedo anular significa que está lista para cortar muy simbólicamente todo vínculo con el exterior para acercarse a usted. Esa persona le considera a usted alguien seductor y se siente cómoda con usted. Esta situación es similar a la que una persona, mientras conversa en una comida, se quita poco a poco los zapatos sin darse cuenta.

Los zapatos aprisionan el pie. Nos molestan. En el sueño, participan mucho en el nivel de las fantasías y están muy relacionados con la sexualidad. Podemos establecer fácilmente un paralelo entre las situaciones en las que el anillo se desliza al final del dedo anular y las situaciones en las que el zapato se desliza al final del pie. Estas situaciones se han analizado a menudo, sobre todo por parte de los psicoanalistas. No se puede olvidar que el estado de ánimo a las que corresponden es muy inconsciente. Entre la fantasía y su realización se sitúa una prohibición que muy pocas personas optan por transgredir.

En ocasiones, una persona desliza su alianza a lo largo del dedo anular sin que haya deseo, sino únicamente la voluntad de comunicarse de forma más personal con una persona con la que se siente bien, como a veces sucede entre dos buenos amigos.

La parte superior de nuestro cuerpo traduce nuestra relación afectiva con la otra persona. Por lo que respecta a los codos y las muñecas, expresan nuestra flexibilidad en la relación.

10

Los codos y las muñecas o la flexibilidad del deseo

«¿Y si me atreviera?» nos preguntamos cuando nos sentimos rígidos y quisiéramos lograr que la relación fuera más cálida. La rigidez del espíritu se traduce por una tirantez significativa del cuerpo. Frente a esta rigidez afectiva, los brazos se contraen. Estamos rígidos, aprisionados. Para liberarnos, el cerebro lanza a las articulaciones mensajes en los que les ordena que nos faciliten la flexibilidad necesaria para hacer más fluida la relación humana del momento. En el cuerpo, los codos y las muñecas son las dos articulaciones que expresan a la vez la flexibilidad y la energía. La flexibilidad, porque sin esas articulaciones el cuerpo sería completamente rígido; la energía, porque es necesario disponer de ella para transmitir, a partir de la muñeca o del codo, los movimientos del brazo y de la mano.

Nuestros codos siempre están en el campo de visión periférica de nuestros interlocutores, tanto si estamos cerca como lejos de ellos. Forman parte de nuestra imagen y están muy presentes en los mensajes de deseo.

Los codos apresuran el acercamiento afectivo

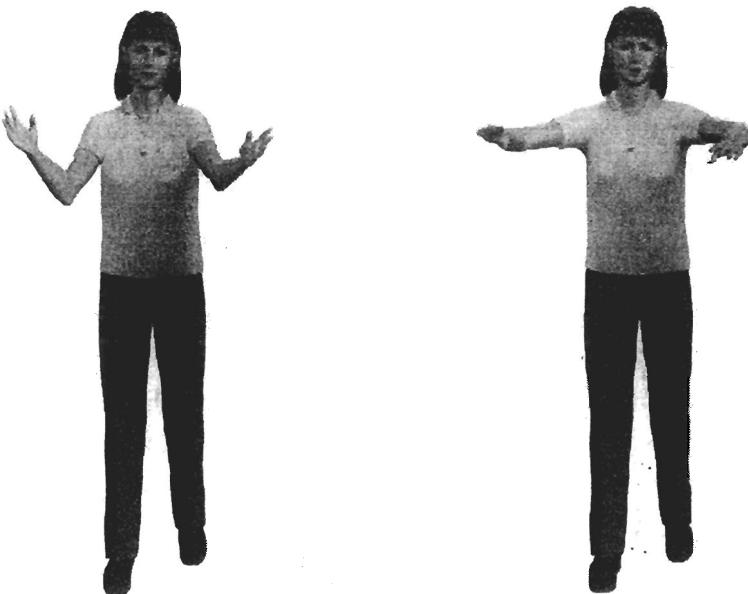
Los codos otorgan flexibilidad a nuestros movimientos. Sin ellos sería imposible abrazar a una persona, acercarse afectivamente a alguien. En una situación de protección, los codos se apartan del cuerpo, establecemos una distancia, una burbuja entre nosotros y los demás. Las muñecas están en posición pronadora. Tenemos tendencia a cerrarnos, a recluirnos en nosotros mismos.



En el caso contrario, cuando nos dirigimos a los demás, nuestros codos y nuestras muñecas se abren hacia ellos.



Cuando nos abrimos explícitamente a la otra persona para acogerla, nos es imposible hacerlo con los codos separados del cuerpo. Este hecho se muestra en la segunda imagen de las que aparecen a continuación, en la que Sina tiene una actitud completamente absurda.



Con los codos separados, traducimos nuestra rigidez y el hecho de que nos encerramos en nosotros mismos. Por esa razón, de los dos apretones de manos siguientes, el de la derecha es más relajado y será leído inconscientemente como más cordial que el de la izquierda. En la segunda de estas dos posiciones, detrás de sus aires de abertura, Siner se protege. El ángulo agudo de su codo establece una barrera con la otra persona.



No crea que se trata de una cuestión de morfología. Las posiciones que adoptamos son psicofisiológicas. En cada etapa de nuestro desarrollo psicoafectivo, nuestro cuerpo encuentra y adopta las posiciones que se corresponden mejor con lo que sentimos psicológicamente. Algunas de estas posiciones están arraigadas profundamente. Son la expresión de nuestra psique y hablan de



Los silencios de Hitler

El hombre más carismático del siglo pasado, Adolf Hitler, era también el más detestable.

Si Hitler era tan carismático era porque, en él, el fondo y la forma concordaban tan bien que el personaje denotaba verdad.

Hitler sabía inconscientemente que las palabras sólo representan realmente el siete por ciento de la comunicación. Antes de comenzar cada uno de sus discursos, en general dejaba que se hiciera un silencio que duraba entre un minuto y un minuto y medio, rara vez menos. Durante el discurso en sí, pronunciaba frases cortas, midiendo y retomando incansablemente siempre las mismas palabras.

La parte izquierda de la cara y del cuerpo revela emociones positivas. Hitler avanzaba constantemente la parte derecha de la cara. Esta actitud es bastante excepcional en los líderes carismáticos. Invariablemente, acababa sus discursos en la histeria, con el puño derecho cerrado, situado lateralmente a la muchedumbre, con la parte derecha del cuerpo dirigida al público. Allí radicaba su fuerza: hablaba de odio, con la cara y el cuerpo llenos de odio. Todo su cuerpo se convertía en una masa de odio y el público podía identificarse fácilmente con él, por la sencilla razón de que el líder parecía denotar verdad en lo que expresaba. Ahí radicaba todo su talento.

El potencial de seducción de los seres seductores se expresa mediante la abertura de la parte izquierda de su cara y de su cuerpo, que va a buscar la parte izquierda de la cara y del cuerpo de sus interlocutores. A este respecto, Hitler es un contraejemplo perfecto. Como él exacerbaba el racismo y el odio, muestra al mismo tiempo toda la precisión de esta regla.

Cuerpo y Emoción

nosotros con mucha exactitud. Técnicamente, sabemos que, en algunas situaciones, una categoría determinada de músculos, los músculos lisos gestionados por el sistema neurovegetativo, tardan cuatrocientas veces más que los músculos estriados en relajarse después de un período de tensión.¹ En situación de vigilancia constante, en determinadas etapas cruciales de nuestro comportamiento, los bloqueos, los cierres de estos músculos como respuesta a formas de agresión vividas en ocasiones de forma muy inconsciente, han podido hacer nacer rigideces corporales que el cuerpo ha conservado.

Nunca hay que perder de vista la importancia de la lateralidad del cuerpo. La función atribuida a cada hemisferio cerebral² tiene repercusiones inmediatas a la derecha y a la izquierda de la parte superior de nuestro cuerpo. Cuando observamos uno de nuestros miembros superiores, parece evidente que el hemisferio derecho tiene como función la abertura emocional y el hemisferio izquierdo, la atención controlada.³ La parte derecha de nuestro cuerpo (controlada por el hemisferio izquierdo del cerebro) interviene plenamente cuando nos ponemos en situación de control y, en consecuencia, de cierre o de agresividad (véase el texto recuadrado sobre Hitler).

En las dos imágenes que aparecen a continuación, la parte superior del cuerpo está cerrada y los codos, en pronación, bloqueados en la dirección del interior del cuerpo.

1. Wilhem Reich fue el primero que lo demostró. Véase: Wilhelm Reich, *L'analyse caractérielle*, París, Payot, 1973.

2. Fenómeno explicado por Antonio Damasio en *L'erreur de Descartes* (Odile Jacob, 1995). Véase igualmente: G. W. Hoesen, «Emotional Disturbances Associated with Focal Lesions of the Limbic Frontal Lobe», en *Neuropsychology of Human Emotion*, de K. M. Heilman y P. Satz, Nueva York y Londres, Guildford Press, 1983, pp. 85-110.

3. Es la hipótesis neurobiológica que han demostrado Tucker y Williamson. Esta hipótesis ha sido ampliamente confirmada por lo que nos han permitido observar las grabaciones en vídeo. Véase: D. M. Tucker y P. A. Williamson, «Asymmetric Neural Control Systems in Human Self Regulation», *Psychological Review*, número 91, pp. 185-215. Véase igualmente: G. Gainotti, «Emotional Behavior and Hemispheric Side of the Lesion», *Cortex*, número 8, 1972, pp. 41-55.



El brazo izquierdo es el brazo de las emociones, el brazo más «impulsivo». Aquí, cuando está hacia delante, Sina está más dispuesta a abrirse emocionalmente, a intervenir, a actuar. Aunque la primera imagen sea más positiva que la de la derecha, no estamos ante situaciones reales de seducción. Para que estas posiciones traduzcan un deseo real de abertura afectiva, sería necesario que los hombros y los codos se abrieran. En los dos gestos siguientes la abertura es mucho mayor; uno de los gestos de Sina expresa la abertura, y el otro un verdadero interés afectivo.



En estas dos actitudes, los hombros, los codos y las muñecas se dirigen hacia el interlocutor, lo que expresa una gran abertura en la primera ilustración. En la vía hacia esa persona, el cuerpo sólo se detiene por un brazo que bloquea el acceso al entorno.

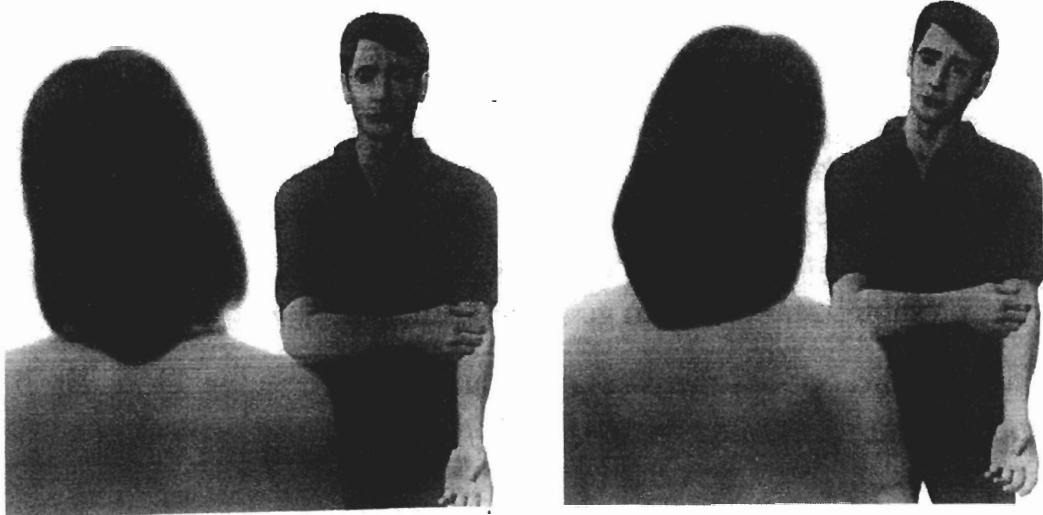
Cuando el brazo izquierdo hace un bloqueo, nuestra abertura emocional se contiene. En cambio, cuando es el brazo derecho el que hace el bloqueo, como en la segunda imagen, las emociones y el deseo de abertura están muy presentes. El brazo derecho, que es el brazo del hemisferio izquierdo, constituye el último instrumento de control, la última muralla de nuestra abertura afectiva. Se trata de un auténtico gesto de abertura emocional. La otra persona lo percibe de forma subliminal como un gesto de seducción.

Sigamos indicando los mensajes que transmiten los codos. De acuerdo con sus emociones, una persona que está sentada delante de nosotros puede decidir apoyarse en un codo o en el otro.



Cuando nuestro interlocutor se apoya en el codo izquierdo, la situación siempre es más afectiva que cuando se apoya en el codo derecho. De hecho, su mano izquierda, que rodea la cara, nos abre su universo emocional. El gesto efectuado es un gesto de autocontacto. Conduce nuestra atención hacia la parte de la cara más expresiva, más rica en mimética y más emocional. Si tiende a persistir, esta posición no es fruto del azar. Observaremos que, en esta situación, la otra persona nos mira más con el ojo izquierdo, busca el contacto de nuestro ojo izquierdo. La seducción pasa por pequeños detalles tan imperceptibles como este.

Existe otra situación relacionada con los gestos y las posiciones del codo que merece toda nuestra atención. Se trata de una situación de gran abertura, debida a un micropícor que traduce un deseo real de abertura afectiva.



En la imagen de la izquierda, Siner siente el deseo de abrirse más, sin saber demasiado cómo hacerlo. Se siente tentado... y le pica la parte central del codo. Aquí, es el micropicor, y no el brazo, lo que interviene (lo que es totalmente lógico); es «la zona que pica» lo que es significativo.

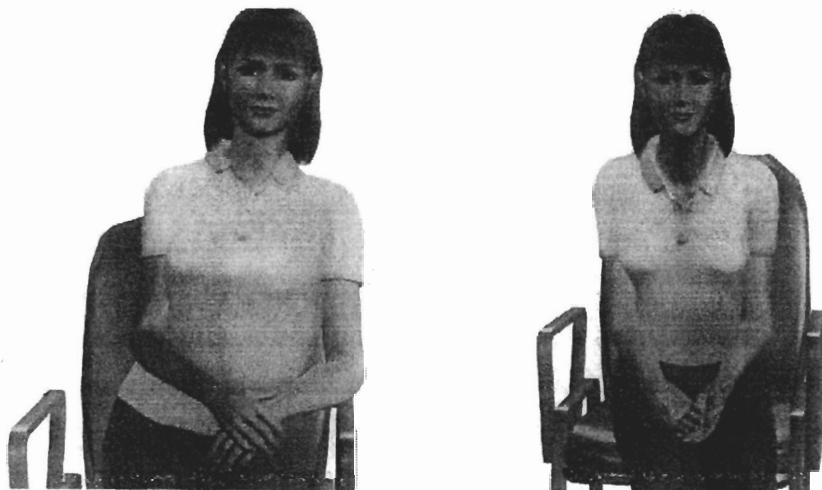
En la imagen de la derecha, leemos aún más empatía entre Siner y Sina. Es el movimiento de cabeza simétrico lo que nos permite captar esta diferencia. Cuando observamos el mimetismo de las cabezas y nos preguntamos quién es mimético con quién, siempre conviene preguntarse quién habla. En una situación en la que ambos interlocutores se sienten cómodos, el que escucha es el que reproduce inconscientemente la posición de la cabeza del que habla. Aquí, en la segunda imagen, todo el cuerpo de Siner es congruente (micropicor en la parte izquierda del cuerpo, cabeza inclinada a la izquierda) y Sina se adapta a él.

Las muñecas, el vínculo con el pensamiento

Comunicarse eficazmente significa suscitar el contacto con el interlocutor, aumentar el impacto emocional de la palabra gracias a una gestualidad expresiva. En este contexto, los gestos de la mano desempeñan un papel importante. Cuanto más frustradas, cansadas, deprimidas están las personas, más pobres son sus gestos. Y, al contrario, cuando su pensamiento está vivo, esa vivacidad se refuerza por la riqueza de sus ademanes. Todos sabemos que si un orador hace grandes gestos cuando su público está alejado de él, hará gestos mucho más discretos y minuciosos cuando se comunique con ellos a

menos de 150 centímetros, como hacemos todos en las relaciones humanas de índole más personal.

Cuando estamos a una distancia corta de los demás, la riqueza o la fatiga de nuestro espíritu pasa por las manos. La articulación del pensamiento se refleja en la articulación de las muñecas. Cuanto más flexible esté el espíritu, más flexible será también la muñeca que se mueve en el aire.



En estas dos imágenes, es la muñeca girada de Sina la que marca toda la diferencia. En la de la derecha, se abre a su interlocutor girando la muñeca.

Nuestras muñecas se abren cuando nosotros nos abrimos, pero no siempre es así. Cuando nacemos, nuestras muñecas no están abiertas. Mantenemos los brazos cerrados contra el pecho. Estamos centrados sobre nosotros mismos hasta los seis meses y nos apropiamos de los diversos objetos que nos dan. Al llegar a los seis meses bruscamente, nos ponemos a lanzar objetos. Tomamos conciencia del exterior. Empezamos a prestar atención, decidimos separarnos, estamos listos para abrirnos. Percibimos que existe un mundo exterior diferente a nosotros.⁴

Para los especialistas en desarrollo infantil, la abertura de las muñecas, denominada también *supinación*, es realmente el signo de la abertura a los demás y al mundo.

4. Véase: Suzanne B. Robert—Ouvray, *Intégration motrice et développement psychique*, París, Desclée de Brouwer, 1997, 276 pp.

Nota: En el caso del niño, la actitud que consiste en tomar conciencia de una realidad distinta a su propia realidad se muestra en las estrategias que emplea para deshacerse de los objetos.



Muñecas pronadoras



Muñecas supinadoras

Al abrir las muñecas y ponerlas en movimiento de una forma completamente distinta, damos fuerza a las palabras que acompañan a estos gestos. La relación entre la palabra y el gesto pasa por las muñecas. El hemisferio izquierdo está muy implicado en el lenguaje hablado, por lo tanto, no cabe duda de que no es casualidad que la muñeca derecha, sea más móvil que la izquierda.⁵ En cambio, los movimientos de la mano izquierda son menos directos y rectilíneos, más amplios que los de la mano derecha, ya desde la edad de seis u ocho meses.⁶ La articulación de la muñeca da a la mano la flexibilidad necesaria para la prensión. Al abrir las muñecas hacia el exterior, es nuestro universo mental lo que abrimos. Cuando lo cerramos mentalmente, todavía son nuestras muñecas las que, por su cierre, traducirán este fenómeno. Las expresiones «tener una mente abierta», «tener una mente cerrada», «ser flexible», «ser rígido» son metáforas que nuestras muñecas traducen con una precisión metrónómica.

Por la forma como mueven las muñecas, las mujeres parecen más abiertas que los hombres. En general, mueven las muñecas de una forma más pronunciada que los hombres. No hay una razón fisiológica real para ello. Observando a Siner y Sina en las imágenes siguientes, seguramente estará de acuerdo conmigo: Siner parece traducir una actitud que podemos calificar, sin temor, de un poco «afeminada».

5. Véase: D. Kimura y C. A. Humphrys, «A Comparison of Left and Right Arm Movement during Speaking», *Neuropsychologia*, número 19, 1981, pp. 807-812.

6. H. Bloch y F. Morange, «Organising Gestures in External Space: Orienting and Reaching», en *A Handbook of Spatial Research Paradigms and Methodologies*, publicado bajo la dirección de N. Foreman y R. Gillet, Hove, Psychology Press, 1997, vol. 1.



La seguridad de Madonna

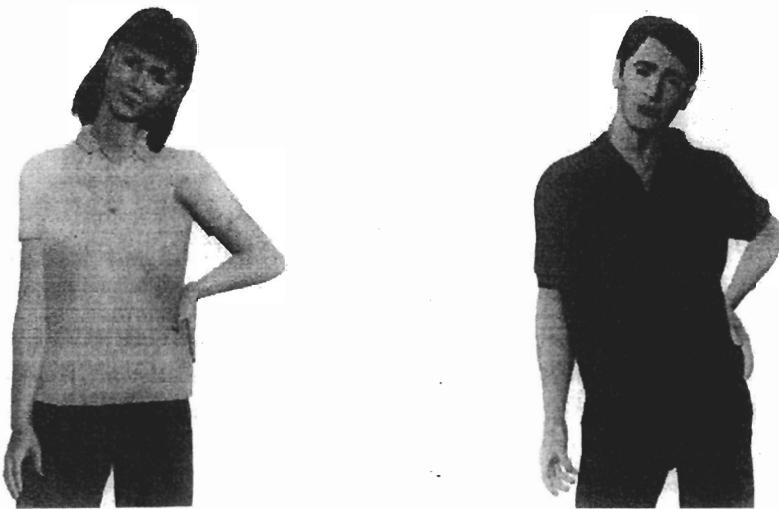
A raíz de sus parecidos físicos, a menudo se ha comparado el encanto de Madonna con el de Marilyn Monroe. Sin embargo, sus actitudes corporales demuestran que ambas mujeres se encuentran en las antípodas la una de la otra.

En una situación de comunicación, Madonna parpadea más que la mayoría de mujeres. Con esta actitud inconveniente, muestra que está ávida por hacer entrar en su cerebro toda la información que pueda encontrar en el mundo exterior. No propone su belleza a la otra persona, a modo de ofrenda, como tenía tendencia a hacer Marilyn. Está completamente conectada a lo que ocurre.

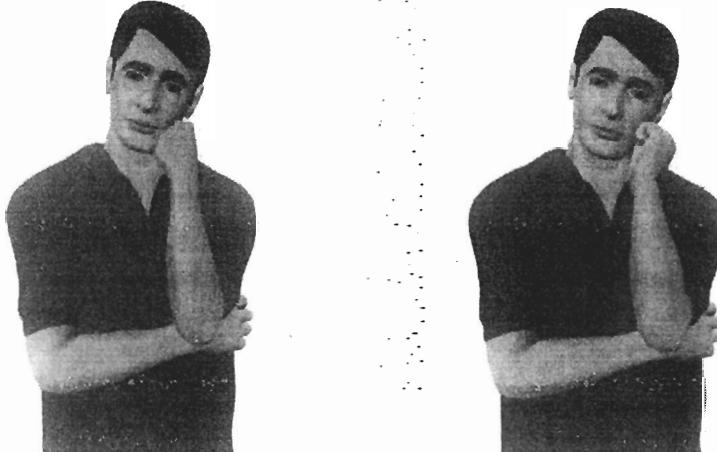
Las dos partes de la cara y el cuerpo de Madonna son extremadamente simétricas, al igual que sus gestos. No sucumbe a sus emociones y siempre muestra un dominio extremo de su entorno, sin que se pueda decir que se controla. Todo esto es natural y evidente para ella.

En una situación de seducción, su cabeza nunca se inclina lateralmente en dirección al otro, mientras que la cabeza generalmente tiene tendencia a hacerlo cuando dos personas sucumben una a la otra. Al contrario, sus movimientos suelen ser sagitales (de delante hacia atrás). Se trata de una característica más bien masculina.

Por la simetría y el rigor de sus actitudes, Madonna simboliza como mínimo, tanta afirmación de sí misma como femineidad, mostrando que ambos valores no son realmente contradictorios. Elimina el mito de la mujer que es deseada porque es sumisa.



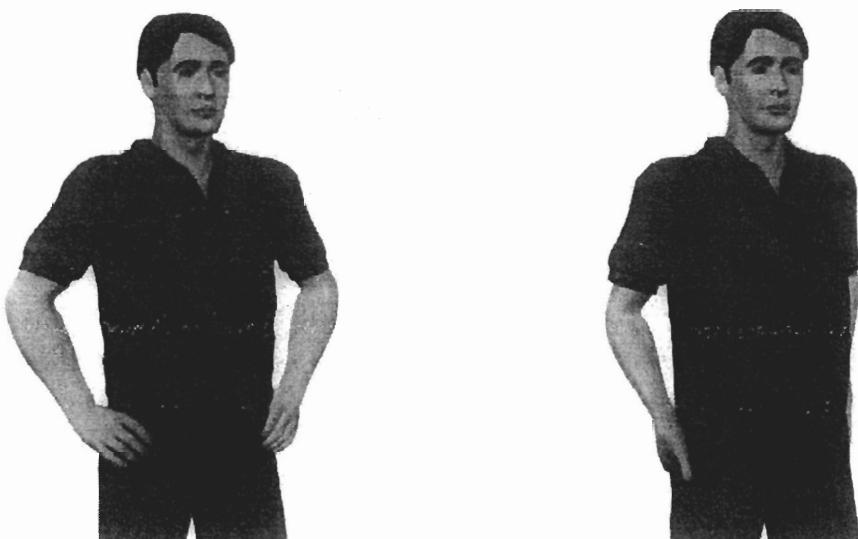
Esta posición de abertura revela un aspecto de la afectividad que algunos hombres tienen dificultad en permitir que se desarrolle. En cierto modo, crean un caparazón,⁷ sin duda para no exponerse a sufrir. Desde el punto de vista cultural, ordenamos a los hombres que no dejen entrever demasiado sus emociones, sobre todo cuando les decimos con el máximo de seriedad que «los chicos no lloran». Observe subrepticiamente estas dos imágenes y plantéese en cuál de las dos Siner parece más abierto.



7. Estos cierres afectivos acaban por tener repercusiones propiamente corporales. Sin duda, debemos a Wilhem Reich los análisis más precisos de la noción de caparazón corporal (véase: Wilhem Reich, *Character Analysis*, Nueva York, Orgone Institute Press, 1949). Su discípulo más brillante, Alexander Lowen, ha efectuado otros análisis igual de precisos posteriormente (véase: Alexander Lowen, *Physical Dynamics of Character Structure*, Nueva York, Grune and Statton, 1958).

La segunda ilustración nos da claramente la sensación, sin que sepamos por qué, de que Siner se abre a su interlocutor. Su muñeca se abre hacia el interlocutor como si estuviera atrapado por este. Siner escucha, se acerca, se siente atraído... Cuando una persona abre sus muñecas, toda la parte superior del cuerpo se abre también y avanza para ir hacia la otra persona.

Observe ahora otra variante de la posición frente a frente en la que las muñecas hablan, tanto si están abiertas como si no. Una vez más, no observe primero las muñecas para intentar captar el mensaje; déjese llevar por la intuición.



Estas dos posiciones son bastante similares. La diferencia sólo estriba en los diez grados de abertura de las manos, pero nos causa dos impresiones muy distintas. Estos diez grados de abertura traducen una abertura mental muy diferente. En la imagen de la izquierda, Siner mantiene una postura estable a través de una posición concreta. En cambio, en la segunda, está sobre todo abierto a la otra persona. Sus muñecas lo conducen hacia su interlocutor.



De repente, la abertura ha pasado a ser una verdadera abertura afectiva, expresada a través del hombro avanzado.

Las muñecas abiertas, el hombro izquierdo avanzado, la cabeza inclinada hacia la izquierda, todas estas condiciones expresan una gran abertura. Siner muestra que su pensamiento está conquistado a través de sus manos y a través de su hombro, indica que su presencia es total, desde el punto de vista afectivo. Observe la cara de este interlocutor; está bastante seguro de que usted podrá leer otros signos de abertura.

Cuando una persona intenta seducirnos, se abre a nosotros. Unas simples aberturas del cuerpo hablan de forma más seria del amor que grandes declaraciones. La parte superior del cuerpo se acerca a la otra persona. Los hombros, los brazos, las muñecas, las manos, se orientan hacia la otra persona. La flexibilidad del cuerpo traduce toda la flexibilidad de la persona.

La parte superior de nuestro cuerpo nos aproxima afectivamente a la otra persona cuando somos abiertos. En cambio, la parte inferior del cuerpo nos acercará a los demás físicamente.

Los deseos instintivos de la parte inferior del cuerpo

En el universo de la seducción, los mensajes lanzados por nuestras piernas son minas a cielo abierto. Sin duda, al desarrollar el lenguaje verbal, las personas se alejan de las piernas y las dedican sólo al desplazamiento. Sin embargo, los mensajes que transmitimos a través de las piernas son más fuertes, porque nadie se pone a la defensiva ante ellos.

Cuando nos seducen, intentamos «acercarnos» a esa persona, tanto en sentido propio como figurado. Nuestro cerebro es pragmático: casi no concibe un acercamiento afectivo sin acercamiento físico. El lenguaje está tan lleno de palabras que transmiten la idea de acercamiento o de alejamiento en el aspecto afectivo como al desplazamiento en el espacio. Nuestros amigos íntimos forman parte de nuestro «círculo íntimo». Nos «alejamos», nos «volvemos a encontrar», nos «acercamos». La locomoción permite que nos unamos. Vamos unos hacia otros para establecer vínculos. Las mujeres y los hombres que se unen, ¿estarán «imantados»?

La parte inferior del cuerpo recorre el espacio

La parte inferior del cuerpo transmite mensajes distintos a los que lanza la parte superior del cuerpo. Nuestras piernas son mucho más libres que nuestro busto y nuestros brazos. Para comprender bien lo que significa esto, realicemos un pequeño experimento.

Dejemos el libro y crucemos las piernas, primero en un sentido y después en el otro.



Ahora, intentemos hacer lo mismo con los brazos.



Usted habrá notado que podemos cruzar sin dificultad las piernas en ambos sentidos, sin embargo, en general, siempre cruzamos los brazos en el mismo sentido. Hay personas que incluso son incapaces de cruzarlos en ambos sentidos sin dedicar un tiempo a pensar en cómo hacerlo.

Este pequeño ejercicio nos permite tomar conciencia del hecho siguiente: nuestras piernas son mucho más libres que nuestros brazos, están mucho menos limitadas por la obligación de la afectividad. Las posiciones que adoptan

nuestras piernas dependen esencialmente de la posición de nuestros interlocutores en el espacio. Deseamos acercarnos y alejarnos de ellos. En función de si se encuentran a nuestra izquierda o a nuestra derecha, nuestros gestos se invierten. Sería en vano buscar la explicación de todo esto en el modo de funcionamiento particular de cada hemisferio cerebral. Será más útil plantearse quién se sitúa a nuestra izquierda o a nuestra derecha.¹ Evidentemente, son nuestros hemisferios derecho e izquierdo los que dan las órdenes que permiten los cambios de posición. Sin embargo, la razón principal de estos cambios no es nuestra biología interna, sino la otra persona.

Si queremos comprender la razón por la que el movimiento de nuestras piernas es más libre y desligado que el de nuestros brazos, sin duda debemos remontarnos a nuestros dos primeros años de vida.

En nuestra primera infancia, la toma de conciencia de la existencia de nuestras piernas se hace después de la de la existencia de nuestro tronco y de nuestros brazos. A los diecinueve meses todavía intentamos arrancarnos los dedos del pie para ofrecérselos a nuestra madre,² mientras que, a los doce meses, ya hemos dejado de tirar de los dedos de nuestras manos. Entre los doce y los dieciocho meses, paralelamente a otros aprendizajes cognitivos y psicoafectivos, hemos estructurado nuestro ego³ sin tener en cuenta a nuestras piernas, porque no tenemos conciencia de que las tenemos.⁴

Sin duda, la toma de conciencia tardía de la existencia de los miembros inferiores tiene una incidencia en la psique. A causa de esta incidencia, los movimientos específicos de las piernas son más pulsionales, menos afectivos, menos emotivos que los de la parte superior del cuerpo.

1. La primera persona que comprendió realmente lo que ocultaban los simples cruces de piernas y que dejó entender que no todos eran negativos (de ninguna manera) fue Gregory Bateson. Véase: Gregory Bateson, *Pour une écologie de l'esprit*, París, Le Seuil, 1977, 2 tomos.

2. Véase: Henri Wallon, *Les origines du caractère chez l'enfant*, París, P.U.F., 1934, 412 pp.

3. El dibujo del reñacuajo en el que se representa el niño, sin brazos ni piernas, es otra expresión de esa misma realidad.

4. Si usted lee otras obras sobre el lenguaje de los gestos, le ayudará a descubrir a los charlatanes. Éstos analizan los cruces de brazos de acuerdo con las mismas reglas de lectura que las que les sirven para interpretar los cruces de piernas, sin tener en cuenta los estadios de desarrollo del niño. Otra forma de descubrir a los autores para los que todo esto es «intuitivo» es reconocer a aquellos que afirman que los cruces de brazos y piernas siempre son sinónimo de cierre. No es cierto en absoluto, como veremos más adelante.

La parte inferior del cuerpo es el otro

Observemos, por ejemplo, tres posiciones que adoptan Siner y Sina y midamos cómo sus cuerpos se acercan de una posición a la otra, gracias a simples cruces de piernas.



Cierre total



Abertura Siner



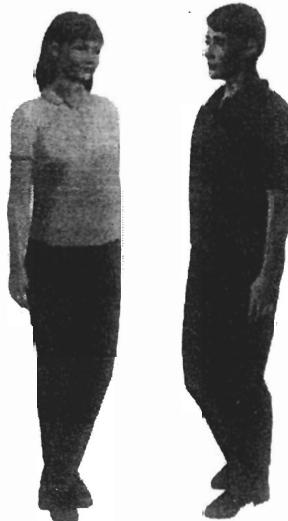
Abertura Sina



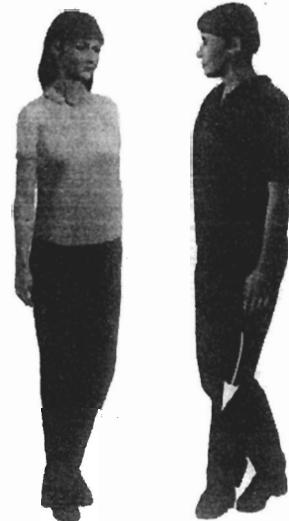
Sina y Siner abiertos

Nuestros cruces de piernas están motivados por el acercamiento. Visualmente, la calidez de la relación es mucho más manifiesta en la posición de la derecha que en la de la izquierda. Sin embargo, la diferencia entre las dos imágenes se limita a la inversión de la posición de las piernas. Si los cru-

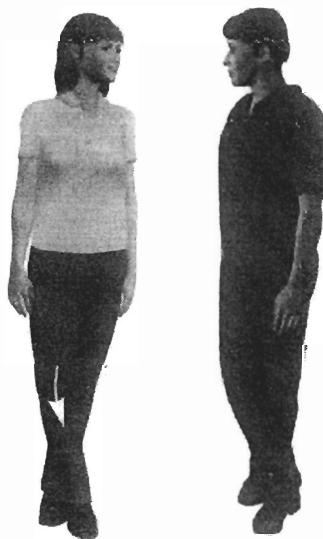
ces de piernas se hubieran efectuado estando de pie, tendrían el mismo significado.



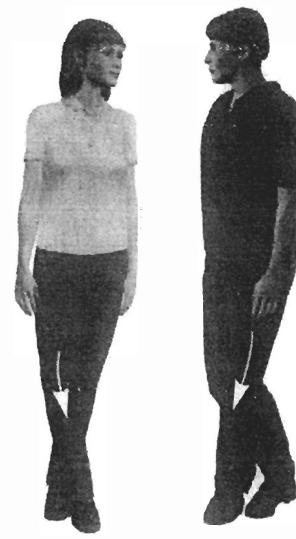
Cierre total



Abertura Siner



Abertura Sina



Sina y Siner abiertos

La actitud mental de los interlocutores ha cambiado, la posición de sus piernas también, y la progresión hacia la abertura responde todavía al mismo motivo: llegar a acercarse a la otra persona..

En lo que respecta a los cruces de piernas, si la brújula es el eje de nuestras piernas, el norte siempre es la situación espacial de nuestros interlocutores.

Todavía queda una pregunta pendiente: ¿por qué cruzamos las piernas cuando estamos solos? Por una parte, nunca estamos solos, siempre hay imágenes que atraviesan constantemente nuestro cerebro y, por otra parte, vivimos en un espacio. Por lo tanto, tenemos ganas de abrirnos o de cerrarnos, incluso de abstraernos de ese espacio.

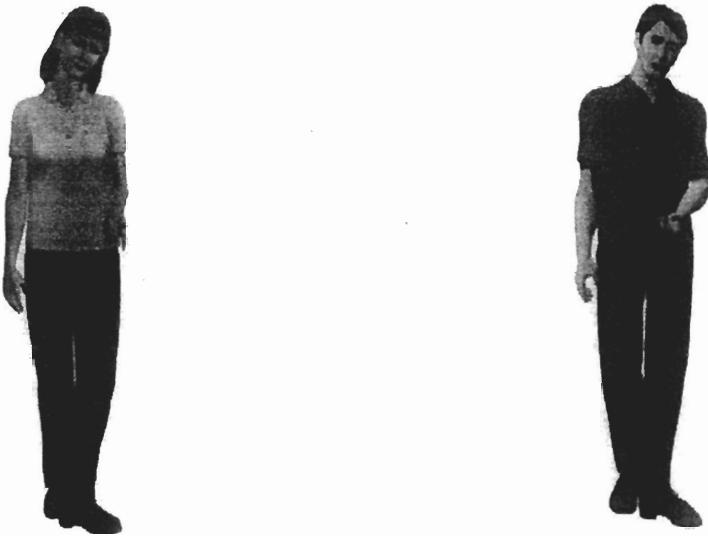
Los cruces de piernas no siempre son cruces de cierre. Una de cada dos veces nos permiten acercarnos a nuestros interlocutores. Gracias a nuestras piernas, fabricamos con ellas una burbuja que nos aisla del exterior. Los cruces de piernas permiten delimitar burbujas de intimidad.

Sin embargo, en ocasiones nuestras piernas están menos estiradas, se ponen a moverse. Nos consume el hecho de no intervenir. Y el lugar en el que sentimos el picor informa sobre la naturaleza de nuestros deseos.

Las necesidades instintivas expresadas por la parte inferior del cuerpo

Si observamos los movimientos de piernas de hombres y mujeres, podremos descubrir fácilmente que en esta zona es donde las diferencias entre ambos性es son más visibles. Existen dos causas. A causa de la diferencia entre la morfología masculina y la femenina, algunas zonas del cuerpo de la mujer son más flexibles que las zonas equivalentes en los hombres, lo que traducen bien los movimientos de piernas efectuados por las mujeres, sobre todo en la zona de los maléolos (zona del tobillo). La expresión cultural hará que algunos gestos femeninos sean ampliamente reprimidos y que el deseo, en consecuencia, se exprese mediante el cuerpo. Siner y Sina nos lo demostrarán cuando llegue el momento.

Cuando se desean, el hombre y la mujer avanzan inconscientemente el uno hacia el otro, pero lo hacen siguiendo reglas un poco distintas. Voluntariamente, hemos situado a Siner y a Sina en la misma postura, pero uno de nuestros amigos parece un poco ridículo (igual que observamos con otra postura que implicaba a la parte superior del cuerpo). Tómese el tiempo necesario para determinar cuál de los dos tiene una postura extraña.



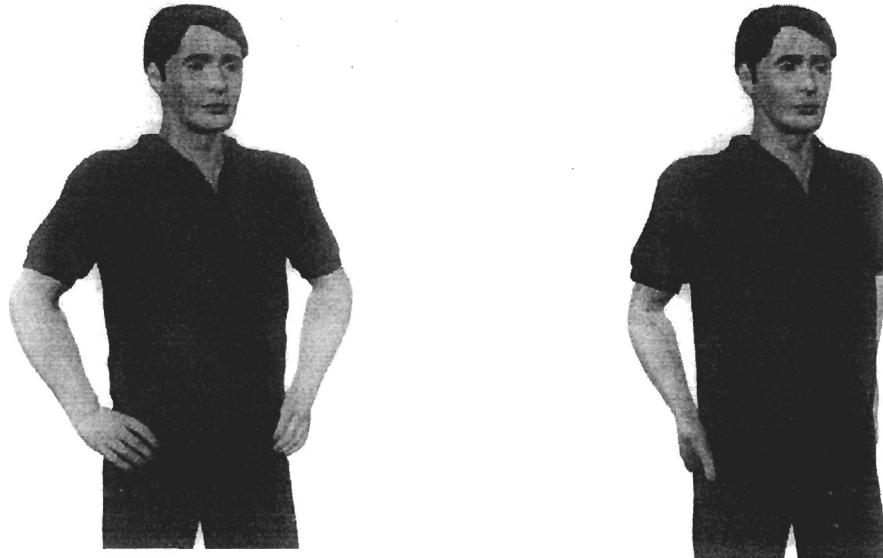
Sin duda, habrá notado muy rápidamente, pero sin saber por qué razón, que Sina parecía muy femenina y que, en la misma posición que ella, Siner parecía muy afectado. Al observar estas imágenes más de cerca, percibimos que un maléolo más abierto que el otro hace más femenina la postura. Esta es una de las escasas diferencias entre los movimientos de piernas femeninos y los de piernas masculinos. Al contrario que el hombre, la mujer tiene tendencia a abrir el maléolo cuando está en una situación de abertura física. Sus maléolos son más flexibles, capaces de abrirse más, y los maléolos están vinculados a la parte baja del cuerpo. En una situación de seducción, el maléolo femenino se abre ampliamente, pero el del hombre lo hace menos.

Con el maléolo abierto, la mujer muestra su deseo de abertura. Al abrir el maléolo, avanza ligeramente hacia su interlocutor. Por otra parte, no se puede olvidar que los maléolos están en relación directa con las partes genitales. Las personas que practican acupuntura saben que la estimulación de un punto de acupuntura en particular en el maléolo facilita el inicio del parto.⁵

Sin duda, la abertura del maléolo expresa un deseo de comunicación, una necesidad de acercamiento. Además, este gesto es inconsciente, como todos los de verdadera seducción. Ahí está la paradoja de todos los gestos inconscientes: implican conscientemente a los que los efectúan porque envían mensajes subliminales de abertura a sus interlocutores.

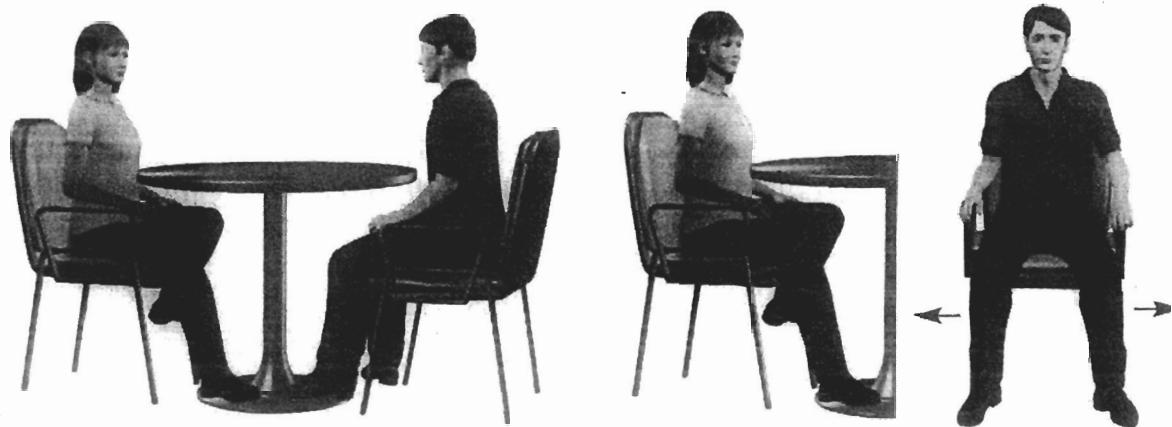
5. Véase: Dr. E. Z. Warren y Dr. W. I. Fischman, *L'acupuncture sexuelle ou les points du plaisir*, París, Tchou, 1979, 252 pp.

En general, un hombre no abre el maléolo como una mujer, aunque, teóricamente, nada se lo impida. De forma natural, no tiene integrada esta posición. El hombre separa las piernas ligeramente, como Siner hace en estas dos imágenes. Íntente adivinar en qué situación es mayor su abertura sexual.



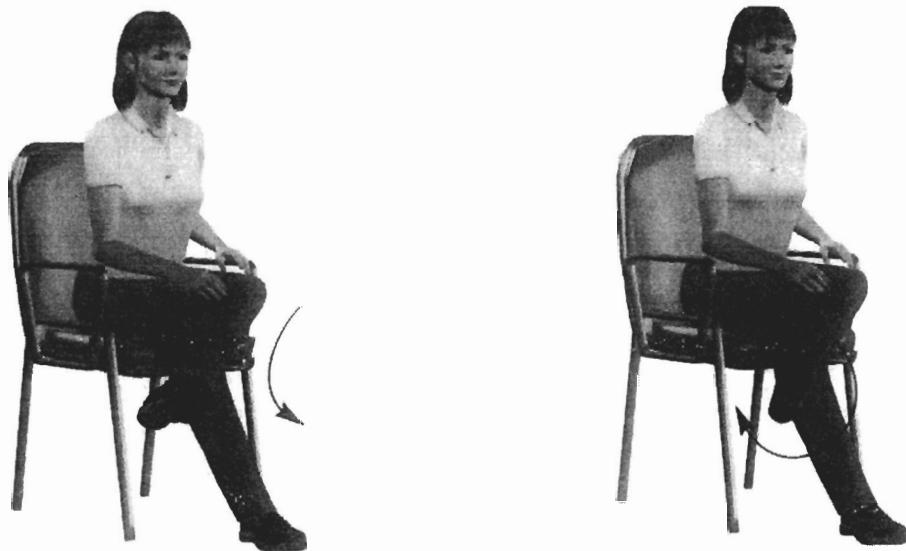
Estas dos posiciones son posiciones de abertura, pero en la imagen de la izquierda, Siner tiene las muñecas en pronación, establece su posición. Su abertura es una abertura de curiosidad; su cuerpo no expresa una abertura afectiva segura, porque no tiene las muñecas abiertas, a diferencia de la segunda imagen.

La observación de esos procesos de seducción permite observar dos cosas que contradicen lo que afirman todos los autores que tratan la seducción como si fuera un proceso mecánico. Primero, el hombre no avanza hacia la mujer porque tenga un pene que avanza para penetrar. Segundo, la mujer no se abre al hombre porque tenga una vagina que se abre. El hombre se abre separando ligeramente las piernas y la mujer avanza hacia el hombre avanzando un maléolo. Estos fenómenos son todavía más manifiestos cuando los hombres y las mujeres están sentados a la mesa.



Teniendo en cuenta que sus piernas están ocultas por la mesa y que creen que su interlocutor no las puede ver, hombres y mujeres permiten que se expresen libremente.

Cuando están sentados, los hombres a veces expresan su deseo mediante ligeros temblores laterales en la zona de las piernas. En cuanto a la mujer, efectúa dos gestos no menos significativos con la parte inferior del cuerpo.



La excitación producida por el deseo provoca largos movimientos que parten del maléolo. También puede darse el caso, como ocurre en la imagen de la derecha, de que toda la pierna, siguiendo el ritmo de la pelvis, se mueva enormemente. En la imagen de la izquierda, Sina apunta con la punta del pie hacia Siner; con lo que traduce un fuerte deseo de acercamiento. En cambio, en la imagen de la derecha, Sina expresa más lascivia. Sin que ella sea consciente, los

pequeños movimientos de su maléolo producen vibraciones agradables en la zona genital.

Existe un gesto que traduce muy bien la abertura total al otro, y no es un gesto realmente sexualizado. Observe las piernas de Siner en las ilustraciones que aparecen a continuación y diga de cuál se trata.



Las personas que abren sus maléolos internos están escuchando. Están atentos a lo que dice su interlocutor. Sus maléolos abiertos traducen la ausencia de rigidez. Mire sus hombros cuando sus maléolos están abiertos: los trapezios están relajados y los hombros están más relajados que de costumbre. Todo el cuerpo parece redondearse, hacerse más profundo para recibirle.

Al estar de pie, los hombres y las mujeres expresan su gran receptividad de la misma forma.

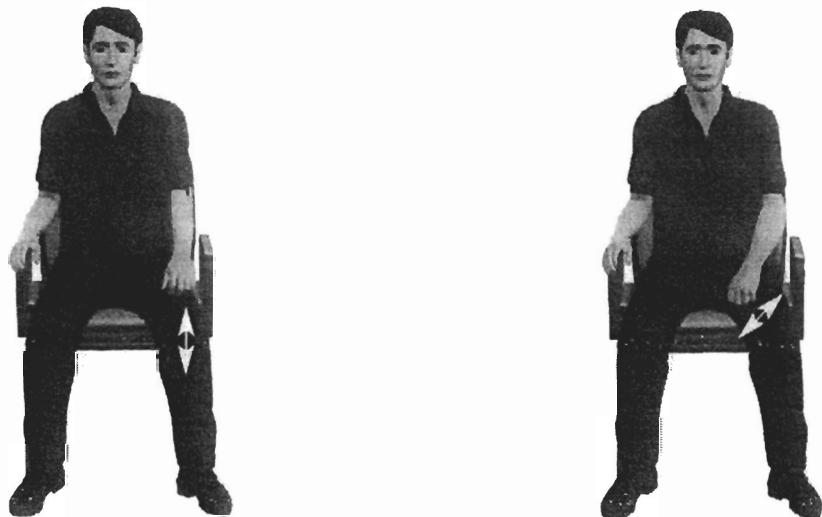


Estas dos posiciones representadas indican una gran abertura y no están sexualizadas. Toda la parte inferior del cuerpo se encuentra abierta en la parte interna, y las partes genitales también están mejor irrigadas. ¿Es necesario añadir que estas posturas se adoptan de forma totalmente inconsciente?

Todas las posiciones que hemos descrito hasta ahora eran posiciones en las que el cuerpo vivía, seguro de no ser observado. Existen también situaciones en las que el deseo se expresa de forma más violenta, situaciones en las que las pulsiones están más presentes. Algunos micromovimientos son muy expresivos... y fácilmente legibles.

Las necesidades instintivas reprimidas en la parte inferior del cuerpo

El cerebro no duda en dar órdenes a las piernas, órdenes que a menudo se reprimen de forma inmediata, órdenes legibles para las personas que han aprendido a leerlas.



Estos dos movimientos muy rápidos (en general, menos de dos segundos), pero legibles, expresan el deseo de acercarse al hombre o a la mujer atractiva. Sin embargo, marcan la diferencia entre la abertura y el deseo. La segunda situación está más sexualizada. El deseo conjunto de «avanzar», de ir juntos, se convierte, con el micropicor del interior del muslo, en un deseo sexualizado.

Las zonas como el muslo, el interior del muslo o el interior de la rodilla se solicitan igualmente cuando nacen inquietudes en la mente de la persona que

querría seducir. Desde el punto de vista físico, la rodilla es la articulación que nos permite desplegarnos, crecer, elevarnos. Para crecer es necesario desplegarse, lo que logramos gracias a las articulaciones de las piernas, y principalmente a las de la rodilla.

Existen determinados micropicos de la rodilla que reflejan nuestro miedo de no estar a la altura, pero uno de estos, más que los otros, es claramente el signo de un deseo físico.



En esta situación, Sina desea a su interlocutor. Sin embargo, su deseo de entrar en contacto de forma más íntima está teñido de temor: «¿Estaré a la altura?», «¿Estoy autorizada a ir más lejos?».

Detrás de este micropicor se encuentra el miedo de no estar realmente autorizado a avanzar en el intercambio. Estos micropicos son muy visibles en los primeros encuentros, cuando el hombre y la mujer todavía son desconocidos el uno para el otro. Los sabios chinos han identificado lo que denominan *punto maestro* detrás de la rodilla, que se estimula expresamente en caso de falta de vigor sexual. Sería muy sorprendente que el micropicor naciente en el mismo lugar de ese punto maestro no estuviera relacionado con un temor a la falta de impulso, de vigor, miedo a no estar a la altura de la relación... en sentido amplio.⁶

En general, los micropicos que están situados en la parte delantera de las piernas expresan el deseo de ir «hacia delante» o de «ir juntos» a alguna

6. Y. H. Young, *The Miracle Points*, Hong Kong, Enterprise Publishing, 1970.

parte. Cuando estamos delante de la persona que se «rasca», estos micropicos son sencillas marcas de gratificación.

En el interior del tobillo, un punto específico expresa nuestra necesidad de «abrirnos a».



Muy inconscientemente, Sina acaba de hacer una pequeña rotación a su tobillo abierto y permite así una mejor irrigación de su entrepierna. Esta zona está muy sexualizada. Incluso si este micropico parece superficial y anodino, expresa deseos inhibidos de acercamiento intenso. Para la persona que los observa, estos signos son códigos de seducción preciosos y privilegiados. La persona que los emite no lo hace conscientemente y no sabe que serán descifrados. Si se «rasca», si «pica», es porque sus deseos no se expresan libremente.

Si el deseo no se vive plenamente, si «se rasca», a menudo se debe a que se levantan barreras que impiden la liberación de las pulsiones. La persona que observa debe saber retirarse detrás de sus observaciones, respetar las elecciones del hombre o la mujer que, delante de ella, se controla y todavía no se ha decidido a ir más lejos en el intercambio, aunque su cuerpo exprese su deseo.

Los hombres y mujeres más seductores y que no tienen segundas intenciones, diferentes de los seductores a secas, crean vínculos estrechos con su interlocutor. Su única voluntad es alimentar el intercambio. Constituyen la prueba irrefutable de que la relación de seducción es un proceso, con sus aceptaciones, sus etapas, sus aberturas sucesivas, pero también sus renuncias.

Conclusión

Los procesos que se emplean en la seducción son subliminales. Sin embargo, cualquier persona los puede leer si ha aprendido a hacerlo. Por lo tanto, cualquier persona puede visualizar en el otro el efecto que produce cuando actúa su encanto. Sin duda, esa es una de las claves principales de la seducción: los hombres y las mujeres más seductores son capaces de juzgar de forma intuitiva y rápida el efecto que producen en su interlocutor por su discurso o su imagen. Por esta razón siempre están presentes, porque comprenden muy rápido lo que siente la otra persona. Su «instinto visual» les permite descifrar inconscientemente su estado de ánimo y adaptarse sin buscarlo realmente. Son capaces de seducir sin pensarla realmente.

¿Acaso no hemos escuchado muchas veces que una persona encantada por un hombre o una mujer seductor dice: «Me vino a buscar...» mientras se pone la mano en el corazón... Eso es propio de los hombres y mujeres seductores sin segundas intenciones: no emplean discursos preconstruidos, sino que se dedican, sobre todo, a descubrir quiénes son sus interlocutores en realidad. Pueden ser o no empáticos, pero lo que cuenta realmente y lo que muestran realmente es que están allí. Se fían de su intuición y esta les dice siempre que no se limiten a escuchar los discursos, que no crean en las palabras, porque la verdad está en otra parte.

Algunas personas perciben más intuitivamente que otras los mensajes corporales; sin embargo, todos tenemos la capacidad de observarlos. En consecuencia, corresponde a cada persona desarrollar esta facultad. Para ello, basta sencillamente con tomarse el tiempo de observar lo que nos pasa individualmente y lo que pasa a nuestro alrededor; basta con ser uno mismo frente al otro, basta con prestar atención y estar presente.



Bibliografía

- Abraham, Ada. *Le dessin d'une personne: Le test de Machover*, prefacio de Juliette Favez-Boutonier, primera edición, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1963. (Col. Actualités pédagogiques et psychologiques)
- Ackerman, Diane. *A Natural History of the Senses*, Nueva York, Random House, 1990.
- Axelrod, Robert. «The Emergence of Cooperation Among Egoists», *American Political Review*, número 75, 1981, pp. 306-318.
- Axelrod, Robert. *Comment réussir dans un monde d'egoïstes*, París, Odile Jacob, 1992, 230 pp.
- Bateson, Gregory. *Pour une écologie de l'esprit*, París, Le Seuil, 1977, tomo 1.
- Bateson, Gregory. *Pour une écologie de l'esprit*, París, Le Seuil, 1980, tomo 2.
- Bateson, Gregory y otros. *Towards a Theory of Schizophrenia*. Behavioral Science, 1, pp. 251-164.
- Beauvoir, Simone de. *La vieillesse*, París, Gallimard, 1970.
- Bekdache, K. *L'organisation verbo-viscéro-motrice au cours de la communication verbale selon la structure spatiale ou proxémique*, tesis de tercer ciclo, Lyon 2.
- Berliner, David. «Steroidal Substances Active in the Human Vomeronasal Organ Affect Hypothalamic Function», *Journal of Steroid Biochemistry and Molecular Biology*, vol. 58, número 1, 1996.
- Birdwhistell, Ray. *Kinesics and Context: Essays on Body Notion Communication*, 1970.
- Bloch, H. y F. Morange, «Organising Gestures in External Space: Orienting and Reaching», en *A Handbook of Spatial Research Paradigms and Methodologies*, publicado bajo la dirección de N. Foreman y R. Gillet, Hove, Psychology Press, 1997, vol. 1.

- Blood, Anne J. y J. Zatorre. «Intensely Pleasurable Responses to Music Correlates with Activity in Brain Regions Implicated in Reward and Emotion», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, número 98, 2001, p. 11, 818-11 823.
- Blurton, Jones N. G. «An Ethological Study of Some Aspects of Social Behaviour of Children in Nursery Schools», en *Primate Ethology*, de D. Morris, Londres, Weidenfeld and Nicholson, 1967, pp. 347-368.
- Borod, J. C. «Interhemispheric and Intrahemispheric Control of Emotion: A Focus on Unilateral Brain Damage», *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, número 60, 1992.
- Bourdieu, Pierre. *La distinction: Critique sociale du jugement*, París, Éditions de Minuit, 1979, 669 pp.
- Boutonnier, Juliette. *Les dessins des enfants*, primera edición, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1963.
- Bowlby, John. *L'attachement*, París, P.U.F., 1978.
- Bowlby, *La séparation: Angoisse et colère*, París, P.U.F., 1978.
- Boysson-Bardies, Bénédicte de. *Comment la parole vient aux enfants*, París, Odile Jacob, 1996, 286 pp.
- Braconnier, Alain. *Le sexe des émotions*, París, Odile Jacob, 1996.
- Buser, Pierre. *Cerveau de soi, cerveau de l'autre*, París, Odile Jacob, 1998, 432 páginas.
- Cacioppo, J. T, R. E. Petty y L. G. Tassinary. «Social Psychophysiology: A New Look», *Advances in Experimental Social Psychology*, número 22, pp. 39-91.
- Caltagirone, C. y otros. «Autonomic Reactivity and Facial Expression of Emotion in Brain Damaged Patients», en *Emotion and the Dual Brain*, de G. Gainotti y C. Caltagirone, Nueva York, Springer, 1989.
- Casanova, Giacomo. *Histoire de ma vie*, París, Robert Laffont, 1993, 332 pp. (Col. Bouquins)
- Chalvin, Dominique. *Utiliser tout son cerveau*. ESF, abril de 1995, 247 pp.
- Condon, W. S. y L. W. Sander. «Neonate Movement is Synchronized with Adult Speech: Interactional Participation and Language Acquisition», *Science*, número 183, 1974, pp. 99-101.
- Cook, M. y J. M. C. Smith, «The Role of Gaze in Impression Formation», *British Society, Clinical Psychology*, número 14, 1975, pp. 19-25.
- Cosnier, J. y A. Brossard *La communication non verbale*, Delachaux y Niestlé, 1992, 248 pp.

- Coudron, Olivier. *Les rythmes du corps*, NIL, 1997, 258 pp.
- Craig, Arthur D. y otros. «Thermosensory Activation of Insular Cortex», *Nature Neuroscience*, 3, 2000, pp. 184-190.
- Crichley, Hugo D. y otros. «Neural Activity Relating to Generation and Representation of Galvanic Skin Conductance Responses: A Functional Magnetic Resonance Imaging Study», *Journal of Neuroscience*, número 20, 2000, pp. 3030-3040.
- Cyrulnik, Boris. *La naissance du sens*, París, Hachette Littérature, 1995, 166 pp. (Col. Pluriel)
- Cyrulnik, Boris *Sous le signe du lien*, París, Hachette Littérature, 1989 (Col. Pluriel).
- Damasio, Antonio R. *L'erreur de Descartes*, París, Odile Jacob, 1995, 396 pp.
- Damasio, Antonio R. *Le sentiment même de soi*, París, Odile Jacob, 1999, 376 pp.
- Damasio, Antonio R. y G. W. Hoesen, «Emotional Disturbances Associated with Focal Lesions of the Limbic Frontal Lobe», en *Neuropsychology of Human Emotion*, de K. M. Heilman y P. Satz, Nueva York y Londres, Guildford Press, 1983, pp. 85-110.
- Damasio, Antonio. «Fundamental Feelings», *Nature*, número 413, 2001.
- Damasio, Antonio y otros. «Subcortical and Cortical Brain Activity during the Feeling of Self Generated Emotions», *Nature Neuroscience*, número 3, 2000, pp. 1049-1056.
- Damasio, Antonio R. *Spinoza avait raison*, Odile Jacob, 2003.
- Darwin, Charles. *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, Londres, John Murray, 1872.
- Davidson, R. «Prolegomenon to Emotion: Gleanings from Neuropsychology», *Cognition and Emotion*, número 6, 1992, pp. 245-268.
- Dimberg, U. «Facial Electromyography and Emotional Reactions», *Psychophysiology*, número 27, 1990, pp. 481-494.
- Dimberg, U. «Facial Reactions», *Psychophysiology*, 11, 2, 2000.
- Ditterich, J. «Microstimulation of Visual Cortex Affects the Speed of Perceptual Decisions», *Nature, Neurosciences*, vol. 6, 2003.
- Dodge, Kenneth y Esther Feldman, «Social Cognition and Sociometric Status», en *Peer Rejection in Childhood* de Steven Asher y John Coie, Nueva York, Cambridge University Press, 1990.
- Doise, W. y S. Moscovici. *Current Issues in European Social Psychology*, Nueva York, Cambridge University Press, 1983.

- Dolan, Raymond J. y Hugo D. Crighley y Christopher J. Mathias. «Neuroanatomical Basis for First-and-Second Order Representations of Bodily States», *Nature Neuroscience*, número 4, 2001, pp. 207-212.
- Eccles, J. C. *Évolution du cerveau et création de la conscience*, París, Fayard, 1992.
- Effon, D. *Gesture and Environment*, Nueva York, King Crown, 1941.
- Eibl Eibesfeldt, *L'homme programmé*, París, Flammarion, 1976, 256 pp.
- Eibesfeldt, *Ethology: The Biology of Behaviour*, segunda edición, Nueva York, Holt, Rinehart y Winston, 1975.
- Ekman, Paul. «Facial Expressions of Emotions: New Findings, New Questions», *Psychological Science*, número 3, 1992, pp. 34-38.
- Ekman, P. Levenson y Friesen, «Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions», *Science*, número 221, 1988, pp. 1208-1210.
- Ekman, Paul. «Biological and Cultural Contributions to Body and Facial Movement» en *The Anthropology of the Body*, publicado bajo la dirección de J. Blacking, Londres, Academic Press, pp. 34-84.
- Ekman, Paul. «An Argument for Basic Emotion», *Cognition and Emotion*, número 6, 1992, pp. 169-200.
- Ekman, Paul y K. Scherer, *Approaches to Emotion*, Hillsdale, Erlbaum, 1984, pp. 129-157.
- Ekman, Paul y W. Friesen, *Unmasking the Face*, Englewood Cliffs, Prentice - Hall, 1975.
- Ekman, Paul y W. Friesen. «Hand Movements», *Journal of Communication*, número 22, pp. 353-374.
- Ekman, Paul y W. Friesen, «Nonverbal Leakage and Cues to Deception», *Psychiatry*, número 32, 1969, pp. 88-105.
- Ekman, Paul y W. Friesen, «Detecting Deception from the Body or Face», *Journal of Personality and Social Psychology*, número 29, pp. 288-298.
- Exline, R. V. «Visual Interaction: The Glances of Power and Preference», en *Symposium of Motivation*, de J. Cole, Lincoln, University of Nebraska Press, 1971, pp. 163-206.
- Feldman, Robert y Bernard Rime. *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, Nueva York, Cambridge University Press, 1991.
- Feyereisen, Pierre. *Le cerveau et la communication*, París, P.U.F., 1994, 213 pp. (Col. Psychologie d'aujourd'hui)
- Field, T. y N. Fox. «Emotional Regulation of Interaction between Two Months Olds and their Mothers», en *Social Perception in Infants*, Nowood, Abblex, 1984, pp. 177-197.

- Freedman, N. y otros. «The Bodily Manifestations of Listening», *Psycholanalysis and Contemporary Thought*, número 1, 1978, pp. 157-194.
- Freedman, N. y Steingart. «Kinesic Internalization and Language Construction», aparecido en Spence DB: *Psychoanalysis and Contemporary Science*, publicado bajo la dirección de D. Spence, Nueva York, New York University Press, vol. IV, 1975, pp. 305-403.
- Frey, Siegfried. «Mise en évidence du traitement cognitif et affectif du non verbal», *MSH Informations*, número 70, 1993.
- Frey, Siegfried y otros. «Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la communication», en *La communication non verbale*, de J. Cosnier y A. Brossard, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1992, 244 pp.
- Gainotti, G. «Emotional Behavior and Hemispheric Side of the Lesion», *Cortex*, número 8, 1972, pp. 41-55.
- Giroud, Françoise. *Lou*, París, Robert Laffont, 2002.
- Gallese, Vittorio. «The Shared Manifold Hypothesis», *Journal of Consciousness Studies*, número 8, 2001, pp. 33-50.
- Gardner, H. y otros, «Missing the Point: The Role of the Right Hemisphere in the Processing of Complex Linguistic Materials», en *Cognitive Process and the Right Hemisphere*, de E. Perelman, New York Academic Press, 1983.
- Gazzanica, Michel. *Le cerveau social*. Odile Jacob, 1996. (Col. Opus)
- Goldstein, Abraham. «Thrills in Responses to Music and Other Stimuli», *Physiology Psychology*, 1980, pp. 126-129.
- Goleman, Daniel. *L'intelligence émotionnelle 1*, París, Robert Laffont, 1997, p. 132, 481 pp.
- Goleman, Daniel. *L'intelligence émotionnelle 2*, París, Robert Laffont, 2002.
- Hall, Edward. *La dimension cachée*, Le Seuil, 1972.
- Hall, Edward. *Handbook for Proxemic Research*, Washington D. C., American Anthropological Association, 1974.
- Heilman, K. M. y R. T. Watson, «Arousal and Emotions», en *Handbook of Neuropsychology*, de F. Boller y J. Grafman, Amsterdam, Elsevier, 1983, vol. 3, pp. 403-417.
- Heilman, K. M. y M. Saltz. *Neuropsychology of Human Emotion*, de K. M. Heilman y P. Satz, Nueva York y Londres, Guildford Press, 1983.
- Hess, E. H. *The telle-tale eye*, Nueva York, Van Nostrand Reinhold.
- Hess, E. H. «Attitude and Pupil Size», *Scientific American*, número 212, 1965, pp. 46-54.

- Hess, E. H. «Pupil Size in Relation to Mental Activity during Simple Problem Solving», *Science*, número 143, 1964.
- Hurlbut, T., B. C. Lech y S. Saltman. «Random Sampling of Thought and Mood», *Cognitive Therapy and Research*, número 8, 1984, pp. 263-275.
- Johnson, Mark. *The Body and the Mind*, Chicago, University of Chicago Press, 1987.
- Kahle W., H. Leonhardt y W. Platzer. *Système nerveux et organes des sens, Anatomie, Atlas commenté d'anatomie humaine pour étudiants et praticiens*, París, Flammarion Médecine Sciences, 1988, 372 pp.
- Kawasaki, R. y otros, «Single-Unit Responses to Emotional Visual Stimuli Recorded in Human Ventral Prefrontal Cortex», *Nature Neuroscience*, número 4, 2001, pp. 15-16.
- Kimura, D. «Left Hemisphere Control of Oral and Brachial Movements and their Relation to Communication», *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, número 298, 1982, pp. 135-149.
- Kimura, D. «The Neural Basis of Gesture», en *Studies in Neurolinguistics*, de H. Whitaker y H. A. Whitaker, vol. 2, 1976, pp. 145-156.
- Kimura, D. y C. A. Humphrys, «A Comparison of Left and Right Arm Movement during Speaking», *Neuropsychologia*, número 19, 1981, pp. 807-812.
- Kinsbourne, M. «Brain Organization Underlying Orientation and Gestures: Normal and Pathological Cases», en *The Biological Foundations of Gestures: Motor and Semiotic Aspects*, publicado bajo la dirección de J. L. Nesporous, P. Perron y A. R. Lecours, Hillsdale, 1986, pp. 65-76.
- Kirouac, Gilles. *Les émotions*, Sillery, Presses de l'Université de Québec, 1995, 172 pp.
- Kirouac, Gilles y F. Y. Doré, «Judgement of Facial Expressions of Emotion as a Function of Exposure Time», *Perceptual and Motor Skills*, número 57, 1984, pp. 683-686.
- Lakoff, George y Mark Johnson. *Metaphors We Live By*, Chicago, University of Chicago Pres, 1980.
- Lakoff, George y Mark Johnson, *Philosophy of the Flesh*, Nueva York, Basic Book, 1999.
- Lamagnère, Franck. *Manies, peurs et idées fixes, Connaitre les T.O.C. et les soigner*, Retz, 1992.
- Laplane, D. y otros. «Bilateral Infarction of the Anterior Cingulate Gyri of the Fornices», *Journal of Neurological Sciences*, número 51, 1981.

- Le Doux, «Emotional Memory System in the Brain», *Behavioral and Brain Research*, número 58, 1993.
- Lerede, Jean. *Suggérer pour apprendre*, Québec, Presses universitaires du Québec, 1989, 315 pp.
- Lowen, Alexander. *Bio-Énergie*, Montréal, Le Jour, 1975, 309 pp.
- Lowen, Alexander, *Physical Dynamics of Character Structure*, Nueva York, Grune and Statton, 1958.
- Lozanov, Georgi. *Suggestology and Outlines of Suggestopedy*, Nueva York y Londres, Gordon and Breach, 1978.
- Lozanov, Georgi. *The suggestopaedic method of teaching foreign languages*, ATESOL, Dublín, 1978.
- Lutz, Antoine y otros. «Guiding the Study of Brain Dynamics by Using First-Person Data: Synchrony Patterns Correlates with Ongoing Conscious States during a Simple Visual Task», *Proceedings of the National Academy of Science*, número 99, 2002, pp. 1582-1591.
- McNeil, D. «So You Think Gestures Are Nonverbal?», *Psychological Review*, número 92, 1986, pp. 350-371.
- Mallest, C. Z. y otros. «The Development of Emotion, Expression during the First Two Years Life», *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 50, 1-2, 1989.
- Marnhac, Anne de. *Séducteurs et séductrices*, Ed. De la Martinière, 2002, 202 páginas.
- Maté, Dr. Gabor. *L'esprit dispersé*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2001, 386 pp.
- Mehrabian, Albert. *Nonverbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972.
- Mehrabian, Albert. *Silent messages*, Belmont, Waldsworth 1971.
- Mehrabian, Albert. «Some Referents and Measures of Non Verbal Behavior», *Behavior Mental Research and Instrumentation*, 1, 6, 1969, pp. 203-207.
- Mehrabian, Albert. «Decoding Inconsistent Communication», *Journal of Personality and Social Psychology*, número 6, 1967, pp. 109-114.
- Mermet, Gérard. *Francoscopie*, 1997, p. 40, 435 pp.
- Monneyron, Frederic. *Séduire: l'imaginaire de la séduction de Don Juan à Mick Jagger*, París, P. U. F., 1997, 156 pp.
- Montagner, Hubert. «Communication non verbale et discrimination olfactive chez les jeunes enfants: approche éthologique», en *L'unité de l'homme*, París, Le Seuil, 1974.

- Montagner, Hubert. *L'enfant et la communication*, París, Stock, 1978, 418 pp.
- Montagner, Hubert. *L'attachement: les débuts de la tendresse*, París, Odile Jacob, 1988, 315 pp.
- Morris, Desmond. *Le singe nu*, París, Grasset, 1988.
- Morow, L. y otros, «Arousal Responses to Emotional Stimuli and Laterality of Lesion», *Neuropsychologia*, número 19, 1981, pp. 65-71.
- Moscovici, S. y M. Plon, «Les situations: observations théoriques et expérimentales», *Bulletin de psychologie*, número 19, 1966, pp. 702-722.
- Murphy, S. T. y R. B. Zajonc, «Affect, Cognition and Awareness: Affecting Priming with Optimal and Suboptimal Stimulus Exposures», *Journal of Personality and Social Psychology*, número 64, pp. 723-739.
- Newman, Cathy. «L'enigme de la beauté», *Journal officiel de la National Geographic Society*, vol. 2, 1 de enero de 2000, p. 102.
- Pickens, Jeffey y Fifany Fields. «Facial Expressivity in Infants of Depressed Mothers», *Developmental Psychology*, 29, 6, 1995.
- Reich, Wilhelm. *L'analyse caractérielle*, París, Payot, 1973.
- Reich, Wilhelm. *Écoute petit home*, París, Payot, 1974.
- Richmond, V. P., J. C. McCroskey y S. K. Payne. *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*, segunda edición, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1991.
- Rizzollatti, Giacomo y otros. «Premotor Cortex and the Recognition of Motor Actions», *Cognitive Brain Research*, número 3, 1996, pp. 131-141.
- Rizzollatti, Giacomo, Leonardo Fogassi y Vittorio Gallese. «Neurophysiological Mechanisms Underlying the Understanding and Imitation of Action», *Nature Reviews Neuroscience*, número 2, 2001, pp. 661-670.
- Robbins, Anthony. *Pouvoir illimité*, París, Robert Laffont, 1988.
- Robert, Jocelyne. *Full Sexuel*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2002.
- Robert-Ouvray, *Intégration motrice et développement psychique*, París, Desclée de Brouwer, 1997, 276 pp.
- Rosenthal, Robert. «The PONS Test: Measuring Sensitivity to Nonverbal Cues», en *Advances in Psychology Assessment*, de P. MacReynolds, San Francisco, Jossey-Bass, 1977.
- Ruech, J. y W. Kess. *Nonverbal Communication*, Berkeley, University of California Press, 1956.
- Scheflen, A. E. «The Significance of Posture in Communication Systems», *Psychiatry*, número 27, 1964, pp. 316-331.
- Scherer, K. R. y H. G. Wallbott. «Evidence for Universality and Cultural Va-

- riation of Differential Emotion Response Patterning», *Journal of Personality and Social Psychology*, número 66, 1994, pp. 310-328.
- Scherer, Klaus y Paul Ekman. *Approaches to Emotion*, Hillsdale, Erlbaum, 1984.
- Schwartz, G. E. y D. A. Weinbeger. «Patterns of Emotional Responses to Affective Situations: Relations among Happiness, Sadness, Anger and Fear Following Imagery and Exercise», *Psychosomatic Medicine*, número 43, 1981, pp. 343-364.
- Skinner, M. y B. Mullen. «Facial Assymetry in Emotional Expression: A Meta-Analysis of Research», *British Journal of Psychology*, número 30, 1991, pp. 113-124.
- Souzenelle, Annick de. *Le symbolisme du corps humain*, París, Albin Michel, 1991, 467 pp. (Col. Espaces libres)
- Signer, M. *The Behavior of Communicating: An Ethological Approach*, Cambridge, Harvard University Press, 1977.
- Stanislavski, Constantin. *La technique de l'acteur*, Moscou, 1926, 2 tomos.
- Stern, Daniel. *The Interpersonal Word of the Infant*, Nueva York, Basic Book, 1987.
- Sullins, Ellen. «Personality and Social Psychology», *Bulletin*, abril de 1991. Citado por Daniel Goleman en su obra, *L'intelligence émotionnelle 1*, Robert Laffont, 1997, 481 pp.
- Termine, N. T. y C. E. Izard. «Infant Responses to Their Mother's Expression of Joy and Sadness», *Developmental Psychology*, número 24, 1988, pp. 223-229.
- Tomatis, Alfred. *L'oreille et la vie*, París, Robert Laffont, 1990, 362 pp.
- Tomatis, Alfred. *L'oreille et le langage*, París, Robert Laffont, 1991.
- Trevarthen, C. «Emotions in Enfancy: Regulators of Contact and Relationships with Persons», texto publicado en el libro de Klaus Scherer y Paul Ekman, *Approaches to Emotion*, Hillsdale, Erlbaum, 1984.
- Tucker, D. M. y P. A. Williamson, «Asymmetric Neural Control Systems in Human Self Regulation», *Psychological Review*, número 91, pp. 185-215.
- Turchet, Philippe. *La Sinergologie*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2000, 2004, 313 pp.
- Turchet, Philippe. *Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes?* Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2002, 302 pp.
- Vincent, Jean Denis. *Biologie des passions*, Odile Jacob, 1986, 345 pp.
- Vine, I. «Judgement of Direction of Gaze: An Interpretation of Discrepant

- Results», *British Society, Clinical Psychology*, número 10, 1971, pp. 320-331.
- Wallon, Henri. *Les origines du caractère chez l'enfant*, París, P.U.F., 1987, 412 páginas.
- Warren, Dr. F. Z. y Dr. W. I. Fischman, *L'acupuncture sexuelle ou les points du plaisir*, París, Tchou, 1979, 252 p.
- Watzlawick, Paul. *La réalité de la réalité*, París, Le Seuil, 1973.
- Watzlawick, Paul. *Une logique de la communication*, París, Le Seuil, 1972.
- Werber, Bernard. *Les fourmis*, París, Albin Michel, 1991.
- Wilks, France. *Les émotions, une intelligence à cultiver*, Barret-le-Bas, le Souffle d'or, 2000. (Col. Chrysalide).
- Yong, Y. H. *The miracle points*, Hong Kong, Entreprise Publishing, 1970.
- Zajonc, Robert. «Feeling and Facial Efference: Implication of the Vascular Theory of Emotion», *Psychological Review*, número 96, 1989, pp. 395-416.
- Zajonc, Robert. «On the Primacy of Affect», *American Psychologist*, número 39, 1982, pp. 117-123.
- Zajonc, Robert. «Feeling and Thinking: Preferences Need to Inferences», *American Psychologist*, número 35, 1980, pp. 117-123.
- Zazzo, René. *Le dessin chez l'enfant*, París, P.U.F., 1951.
- Zoccolotti, P., D. Scabini y C. Violani, «Electrodermal Responses in Patients with Unilateral Brain Damage», *Journal of Clinical Neuropsychology*, número 4, pp. 143-150.

El Lenguaje de la Seducción

¿Sabía que en los primeros instantes de un encuentro nuestro rostro reproduce inconscientemente la expresión del rostro de nuestro interlocutor, para captar mejor sus emociones?, ¿y que los seres que nos aman miran antes la parte izquierda de nuestra cara que la derecha? El poder de seducción no radica en la belleza física, sino en la capacidad de generar en el otro un interés y un deseo de abrirse; se trata de dominar los múltiples signos corporales que activan inconscientemente ese deseo de apertura. ¡Y cualquier persona puede lograr ese control!

Maestro de reconocido prestigio en comunicación no verbal, Philippe Turchet pone a nuestro alcance en este libro una descripción clara y metódica de todos los signos corporales de la seducción. Sobre la base de los descubrimientos más recientes, el libro nos ayuda a reconocer los mensajes de seducción que transmiten las personas más fascinantes. Al hacernos conscientes de la importancia del contenido no verbal de la comunicación, aprenderemos a detectar y utilizar esos mecanismos inconscientes en nuestras relaciones.

Philippe Turchet, formador y conferenciante es una autoridad mundial en el campo de la comunicación no verbal. Como resultado de sus trabajos e investigaciones en el ámbito universitario, Philippe Turchet ha creado un novedoso método de lectura del lenguaje no verbal: la sinergología. Da cursos sobre esta materia en Europa y Norteamérica y sus libros han sido traducidos a varios idiomas.

www.alfaomega.com.mx

ÁREA

SUBÁREA

Interés General

Temas de actualidad

ISBN 978-607-7686-35-4



9 78607 686354

DETA
BY