

Del autor de "Persuasión e Influencia con patrones de lenguaje y PNL"

CÓMO *Detectar*

MENTIRAS

Y ENGAÑOS A TRAVÉS DEL LENGUAJE CORPORAL



"Antes de seguir leyendo pregúntese si está dispuesto a descubrir las emociones ocultas en las personas que le rodean"

Guía para detectar mentiras y engaños a través del lenguaje no verbal

STEVE ALLEN

CÓMO DETECTAR MENTIRAS Y ENGAÑOS A TRAVÉS DEL LENGUAJE CORPORAL

Guía para detectar mentiras utilizando el lenguaje no verbal

Steve Allen D.

Edición 1.0 – Mayo, 2016

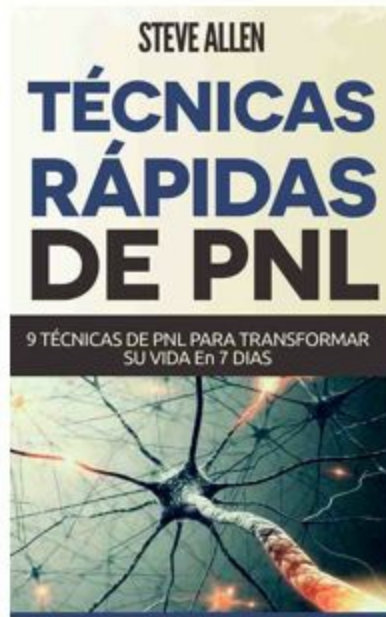
Publicado por Steve Allen en CreateSpace

ISBN: 978-1533528582

Copyright © 2016 por Steve Allen

Descubra otros títulos del autor en www.amazon.com/author/pnl

Todos los derechos reservados, incluyendo los derechos de reproducción total o parcial en cualquier forma.



Como muestra de aprecio a mis lectores, tengo un gran recurso para ti:

[<<Haz clic aquí para descargar GRATIS el libro
“Técnicas rápidas de PNL para transformar su vida en 7
días”>>](#)

El objetivo de este libro es enseñarle los patrones básicos de la Programación Neurolingüística (PNL) que le permitirán cambiar su vida en una semana. Están organizados de manera tal que podrá dominar un patrón al día, avanzando desde lo más básico a lo más complejo.

Recuerde que todo comportamiento humano es el resultado del estado en que nos hallamos, y nuestros estados los crean nuestras representaciones internas, es decir, las cosas que imaginamos, que nos

decimos a nosotros mismos, etc. Con las técnicas de PNL que aprenderá en este libro podrá dirigir su cerebro y su vida de la misma forma que un director de cine dirige una película.

[<<Haz clic aquí para descargar GRATIS el libro
“Técnicas rápidas de PNL para transformar su vida en 7
días”>>](#)



Tabla de contenido

Capítulo 1 - Introducción

Capítulo 2 – El lenguaje corporal

El lenguaje corporal en la cultura popular

La precisión del lenguaje corporal

Comience por lo más sencillo y no piense demasiado

Definiendo el mentir

¿Cómo detectar una mentira?

Capítulo 3 - Estableciendo un punto de referencia

Cómo definir puntos de referencia

Ejemplo: Determinando una línea base

Evalúe como se expresan

Haga una pregunta para la que ya conozca la respuesta

Ofrezca un cumplido o un insulto

¿Cuánto tiempo tarda?

Subcategorías del lenguaje corporal

Capítulo 4 - Expresiones faciales

Capítulo 5 - Movimientos de ojos y manos

Significados del movimiento ocular

Movimientos de manos

Capítulo 6 - La voz y el cuerpo

Detectando mentiras a través de la voz y el lenguaje

Capítulo 7 – Lectura del lenguaje corporal

Los indicadores más comunes de las mentiras.

Los pies

Las piernas

Torso y brazos

La proxémica del cuerpo

Capítulo 8 - Práctica

Practique

¿Por qué hay “señales” contradictorias en los mentirosos?

¿Qué pasa con las mentiras practicadas o planeadas?

¿Cómo conseguir que alguien le proporcione más información?

Capítulo 9 – Un paso más

Cómo generar una gran primera impresión

Capítulo 10 - Final

Palabras finales

Capítulo 1 - Introducción

En este libro aprenderá estrategias comprobadas que le permitirán leer el lenguaje corporal y descubrir si una persona le está mintiendo o no.

Probablemente haya escuchado que el cuerpo humano puede revelar cuando una persona está mintiendo o diciendo la verdad. Existen pequeñas “señales” y “gestos” generados involuntariamente que le pueden decir mucho sobre un individuo... si es que los sabe buscar.

Ya sea que la utilice en el trabajo o en su hogar, la habilidad de detectar mentiras a través del lenguaje corporal marcará una gran diferencia en su vida.

En este libro le enseñaré exactamente cómo detectar esas “señales” y convertirse en alguien capaz de atrapar a la gente en su propio juego de mentiras.

Antes de seguir leyendo debe preguntarse ¿Está preparado para descubrir las emociones ocultas en las personas que le rodean? No siempre le gustará lo que encuentre...

Espero que lo disfrute.

Capítulo 2 – El lenguaje corporal

Primero lo primero. La gente tiene muchas maneras diferentes de expresar sus emociones a través del cuerpo. Por otro lado, las palabras a diferencia del lenguaje corporal, pueden ser fácilmente moldeadas y falseadas. Por lo tanto, en lo referente a detectar mentiras, el lenguaje corporal nos da una indicación más precisa de lo que verdaderamente está sucediendo.

Cada día usted interactúa con mucha gente y de alguna manera pone una fracción de su confianza en ellos, no importa si son extraños o cercanos. La gente normalmente miente para proteger sus propios intereses o para tomar ventaja de las oportunidades.

La manera en que la gente expresa sus intenciones y sus emociones a través del lenguaje corporal es universal. Las microexpresiones de tristeza son similares en todo el mundo, y lo mismo sucede con el resto de las emociones. Sin embargo, para simplificar su aprendizaje le recomiendo que practique el contenido del libro en personas con las que se relaciona frecuentemente, ya que le será más fácil establecer una línea base o de referencia.

Es importante que se entrene a sí mismo para afinar su atención para captar hasta las más sutiles inconsistencias e indicaciones de mentiras.

El lenguaje corporal en la cultura popular

El interés por aprender a leer el lenguaje corporal se ha disparado con la aparición de programas de televisión del tipo “escenas del crimen” que se han vuelto extremadamente populares debido a que sus protagonistas son capaces de “leer” y predecir a los sospechosos.

Tome de ejemplo el programa Crime Scene Investigation (CSI) o Criminal Minds donde el protagonista tiende a observar el lenguaje corporal para ver si los sospechosos están mintiendo.

Actualmente en su 12va temporada, Crime Scene Investigation es una prueba de que hay una gran audiencia que disfruta observando las ventajas de usar el lenguaje corporal para detectar mentiras.

La serie de TV The Mentalist y Psych también se apoyan fuertemente en personajes capaces de observar a la gente y discernir sobre la veracidad de sus acciones. Otro programa llamado Lie to Me lleva el concepto un poco más lejos presentando a un protagonista que construye su negocio basado en su habilidad de “leer” a los mentirosos.

Todos estos programas giran sobre una idea básica: qué acciones específicas y pequeños movimientos de los músculos pueden delatar lo que una persona está pensando y sintiendo.

Estos programas de televisión ciertamente son interesantes, y admitámoslo, la mayoría de quienes los hemos visto hemos intentado algunas de esas técnicas con amigos o familiares. Pero ¿Lo que funciona en la televisión realmente funciona en la vida real? ¿Es tan fácil como parece? ¿En realidad es posible usar el lenguaje corporal de las personas a nuestro favor?

La precisión del lenguaje corporal

Primero que todo, el lenguaje corporal es 100% sincero. Aproximadamente 90% de la comunicación entre las personas es no-verbal y aunque las personas puedan “filtrar” lo que quieren decir antes de decirlo, el cuerpo pasa por muchos menos “procesos” cuando reacciona a algo o a alguien., por lo que la gente no siempre es consciente de su lenguaje corporal.

Lo que sea que sienta una persona, primero se expresará en su cuerpo. Incluso antes de que nos demos cuenta de nuestras emociones, primero ocurrirán una gran cantidad de reacciones químicas que se manifestarán en nuestro cuerpo.

El lenguaje corporal y las expresiones faciales indican las emociones de una persona, las que a su vez reflejan sus intenciones. Sin embargo, a pesar de que las expresiones faciales reflejan emociones, la mayoría de la gente ha aprendido el arte de ocultarlas. Podemos culpar a nuestra cultura o a la presión social, pero independiente de la causa, el rostro no es un buen lugar para comenzar a leer el lenguaje no verbal, a pesar de que a veces nos puede proveer de pistas útiles como el movimiento ocular y de cejas. Tome de ejemplo las microexpresiones. Las microexpresiones se consideran “fugas” de alguna emoción genuina de una persona. Alguien puede parecer feliz, pero su expresión facial mostraría una mirada afligida por una fracción de segundo (de ahí el nombre de micro expresión). Absolutamente nadie puede controlar las microexpresiones. Las microexpresiones aparecen cuando alguien está intentando ocultar emociones fuertes tales como el enojo, pena o felicidad. Estas son señales tan sutiles que incluso las personas entrenadas se las pueden perder. Es por eso que los profesionales capturan las confesiones en video y las repiten en cámara lenta para observarlas.

Como mencioné antes, el cuerpo siente una emoción (y por tanto la intención) incluso antes de que seamos conscientes de esas emociones. Dicho de otra forma, nadie puede ocultar su lenguaje corporal hasta el punto en que las pistas de las mentiras sean indetectables.

El lenguaje corporal es más extenso de lo que la gente cree. Típicamente se considera que los factores más comunes al leer el lenguaje corporal son las expresiones faciales, las posturas y los gestos, sin embargo, estudios demuestran que el movimiento ocular (oculésica), la distancia medible entre dos personas durante una interacción (proxémica) y el uso del tacto durante la comunicación (háptica) también juegan un rol

importante en la lectura. Revisaremos todos estos factores en los siguientes capítulos.

Comience por lo más sencillo y no piense demasiado

Considere que entre más conozca a la persona, más fácil será identificar si está mintiendo o no. Será mucho más fácil comenzar su entrenamiento leyendo el lenguaje corporal de su pareja, hijos, conocidos, jefe y amigos cercanos.

Cuando se trata de leer el lenguaje corporal, el hecho de pensar demasiado es más perjudicial que beneficioso. El cerebro humano tiene neuronas que reaccionan cuando una persona detecta las emociones de otra. Esta es la razón por la cual cuando una persona disfruta de la compañía de alguien tiende a imitar o a copiar sus posturas. Esta es la manera del cerebro para establecer conexiones con otras personas. Recuerde, los humanos somos seres sociales. Lo mejor que puede hacer es agudizar su sensibilidad para captar las pistas de las emociones y no pensar demasiado, por ejemplo ¿están sus manos donde deberían estar? ¿Sus cejas están levantadas de la manera que deberían? etc.

Todos tenemos más de una mente. Probablemente piense que su mente consciente es la más capaz de leer el lenguaje corporal, pero no es así. Su instinto le dirá cosas que al principio pueden ser irracionales, pero luego se dará cuenta de que su instinto tenía razón.

Definiendo el mentir

El propósito de este libro es el de ayudarlo a detectar una mentira, pero debe considerar que detectar una mentira utilizando el lenguaje corporal es algo más que un simple caso de “sí o no”. Puede que tenga las herramientas para descubrir cuando una persona está ocultando algo, pero ser capaz de identificar lo que está ocultando es algo diferente.

Para lograr saber que están ocultando usted debe ser capaz de observar la situación en general. Conviértase en un investigador. Tome el contexto en consideración.

Seguramente habrá notado en algunos documentales policiales que durante los interrogatorios los investigadores realizan una serie de preguntas mientras guían y eliminan opciones hasta llegar a la lectura que necesitan. Esto es algo que también tendrá que practicar. Use la información aquí proporcionada como una guía para aprender a leer mejor las expresiones de la gente y ver cómo reaccionan a ciertos temas.

¿Cómo detectar una mentira?

¿Exactamente por qué miente la gente? La gente miente por varias razones, las cuales se pueden resumir en las siguientes:

- Para llamar la atención
- Para enmascarar su falta de confianza.
- Para ganar ventaja.
- Para cubrir sus errores y salvar algo (sus trabajos, relaciones, etc.)

Las razones se explican solas. Entonces ¿Cómo puede detectar una mentira? Existen varias estrategias, pero este libro lo entrenará para detectar a un mentiroso a través de la observación de su lenguaje corporal. Sin embargo, antes de aprender estas técnicas veremos otras maneras mediante las cuales puede detectar una mentira:

1. Inconsistencias en sus historias:

Es difícil recordar una mentira. Los detalles cambiarán cada vez que se discuta el tema. Un mentiroso olvidará un término, añadirá un nuevo detalle y omitirá uno anterior.

2. Evasión del tema:

La mayoría de la gente se siente incómoda cuando miente debido a que sienten algo de culpa, incluso si están mintiendo para su propio beneficio. Cualquier cosa que se relacione con el tema los hace sentir incómodos.

Si quiere detectar una mentira, hable de algo relacionado con el tema donde piense que están mintiendo. Si la persona cambia el tema o inventan una excusa para terminar la conversación, lo más probable es que estén mintiendo.

3. Hablar lento:

Cuando se miente, el cerebro procesa la información inventada más lentamente, así que el habla lo hace más lento. A menos que tengan preparada y practicada la mentira con anterioridad, las mentiras se descubren cuando la gente está bajo presión.

4. Ansiedad:

Los mentirosos se preocupan de que puedan ser descubiertos. La ansiedad también causa sudoración abundante y mucho movimiento innecesario que demuestra inquietud, tal como parpadear excesivamente y morderse los labios.

5. Falta de confianza:

A menos que alguien sea entrenado profesionalmente para mentir en varios escenarios, una persona ordinaria será menos asertiva cuando miente. El tono de su voz será más bajo y evitará el contacto visual.

Capítulo 3 - Estableciendo un punto de referencia

Antes de detectar una mentira primero debe saber la “verdad”, es decir, establecer un punto de referencia. Un “punto de referencia” o “línea base” es la reacción típica o acostumbrada de un individuo cuando es confrontado o puesto en cierta situación y dice la verdad. Debe notar cómo se ve la otra persona, cómo se comporta y cómo habla cuando se refiere a un tema neutral.

Es por esto que es probable que usted sea muy bueno leyendo a una persona cercana, ya que está más familiarizado con el punto de referencia de esa persona.

Si la persona que está siendo confrontada es por naturaleza nerviosa, ansiosa e insegura, un experto que primero no haya establecido un punto de referencia puede registrar sus comportamientos como indicadores de que está mintiendo.

Como sabrá, las personas tenemos distintas reacciones para una misma situación específica. Por ejemplo, cuando la persona A dice la verdad puede asumir una postura erguida con un tono de voz dentro de un rango normal de habla. Por otra parte, la persona B puede que se rasque la nariz y se muerda los labios cuando dice la verdad. La mayoría de las referencias que se enseñan en los cursos para leer lenguaje corporal dirán que morderse los labios y rascarse la nariz son indicadores de mentiras.

En resumen, los puntos de referencia de las personas son su “verdad”.

Aquellos que mienten se esfuerzan por imitar su punto de referencia. Sin embargo, se necesita mucha práctica para controlar algo que viene desde su subconsciente. Eso nos facilita identificar al mentiroso.

Por lo tanto, la lectura del lenguaje corporal se enfoca en observar gestos, tonos, y expresiones faciales de diferentes “puntos de referencia” o reacciones normales.

Cuando convive con alguien a diario usted logra absorber todos estos puntos de referencia, incluso sin tener que pensar en eso. Debido a esto es común que sienta que algo está “raro” con su amigo. Sin embargo, cuando se trata de alguien que acaba de conocer, existen estrategias para establecer de forma consciente estos puntos de referencia. A continuación veremos una guía paso a paso para hacerlo.

Cómo definir puntos de referencia

Paso 1:

Hable de temas neutros para observar cómo se comporta la otra persona cuando está siendo honesta. Es bastante fácil cuando lo hace con una persona que acaba de conocer. Comience con preguntas simples para las que el individuo no tenga motivo para mentir, por ejemplo, hable sobre el tiempo, sobre el trabajo, etc.

Paso 2:

Observe las características físicas del individuo mientras se expresa. Hágase las siguientes preguntas.

¿Qué postura tiene su cuerpo?

¿Está agitado?

¿Cómo son los gestos de sus manos?

¿Cómo está sentado?

¿Tiene las piernas cruzadas?

¿Parpadea mucho o tiene un tic nervioso?

¿Cuáles son sus expresiones faciales?

Paso 3:

Defina su comportamiento verbal. Hágase las siguientes preguntas.

¿Su tono de voz es alto o bajo?

¿Se ríe con facilidad?

¿Tiene la garganta clara o tose?

¿Utiliza varios silencios y “mmm” a medida que habla?

Paso 4:

Si es posible, observe su comportamiento cuando el individuo está excitado o emocionado. Hable sobre las pasiones de la otra persona. Por ejemplo, pregunte sobre fútbol (si es un tema que apasiona a la otra persona). A medida que el individuo responde su cara se puede encender y pueden aumentar los gestos con sus manos. Luego pregunte sobre sus aficiones o pasatiempos y vea si su comportamiento es similar.

Paso 5:

Profundice. Una vez que ya tiene una línea base es hora de profundizar sobre los temas que a usted le interesan. Haga preguntas abiertas que requieren desarrollar una respuesta en vez de preguntas que sólo requieren un “sí” o “no”, por ejemplo, ¿Qué hará el fin de semana? En vez de ¿Irá al juego el fin de semana?

Cuanto más abierta sea la pregunta, más material tendrá para analizar.

Paso 6:

Señales de advertencia. No existe una prueba clara de cuando una persona está mintiendo. Incluso cuando observa una diferencia evidente en el comportamiento de la persona con su línea base no es suficiente para confirmar que el individuo está mintiendo. Sin embargo existen indicios que son señales de advertencia y hay que tenerlas en cuenta.

Mi regla de oro es indagar un poco más cuando veo tres señales de advertencia en una respuesta. Cuando observe al menos 3 cambios en su línea base sabrá que ha tocado un tema delicado o que le han mentado, y necesitará profundizar más.

Advertencia: Una de las mayores confusiones que puede tener cuando establece una línea base es cuando la otra persona está nerviosa, por ejemplo en una entrevista de trabajo. Es por eso que el contexto de la situación es importante. Si está tratando de decodificar el comportamiento de una persona en una situación de tensión o cuando habla de temas difíciles, primero asegúrese de haber obtenido su “línea base en estado nervioso”.

***Dato:** Estudios demuestran que cuanto mayor es el incentivo potencial, más propensas son las personas a mentir.*

Ejemplo: Determinando una línea base

Digamos que le gustaría mejorar su capacidad de leer a su compañero de trabajo.

Paso 1: Durante una pausa se encuentra con su compañero en la sala de descanso tomando un café, por lo que usted le hace algunas preguntas neutrales sobre sus planes del fin de semana o sobre lo que almorzará.

Paso 2: Nota que su compañero se encuentra físicamente relajado, con la espalda apoyada en la pared de la habitación. También asiente mucho con su cabeza. Habla con

un tono de voz medio y se aclara la garganta de vez en cuando. Esta es su “línea base tranquila”.

Paso 3: Ahora le hace algunas preguntas sobre el lanzamiento del nuevo iPhone, sabiendo que a él le apasiona la tecnología. En este caso separa su espalda de la pared y habla animadamente de cuánto tiempo tuvo que esperar en la fila del centro comercial para comprarlo. Su voz se hace más fuerte e incluso se ríe de vez en cuando producto de su excitación. Esta es la forma en que se ve cuando se excita o se apasiona sobre un tema.

Paso 4: Ahora decide establecer una “línea base nerviosa”, porque el tema que le gustaría plantear es un poco sensible. Le pregunta a su compañero su opinión sobre el despido de Andrés la semana pasada debido a que robó a la compañía. Esta pregunta hace que se incline hacia usted y cruce los brazos, manteniendo rígida la parte superior de su cuerpo. El tono de su voz baja, pero continua cabeceando y aclarándose la garganta como lo hizo con las preguntas neutrales. Al parecer poner rígida la parte superior de su cuerpo es una señal de cuando habla temas delicados o tensos, pero todo lo demás es igual a su comportamiento de la línea base tranquila.

Paso 5: Ahora llegó el momento de profundizar sobre el tema que a usted verdaderamente le interesa. Digamos que le pregunta si ha avanzado en la investigación que se comprometió a realizar para presentar los resultados en la reunión de la semana siguiente, ya que usted sospecha que aún no lo ha hecho.

En este caso pone rígida la parte superior de su cuerpo imitando su respuesta base nerviosa. Este es claramente un tema que lo incomoda.

Paso 6: La anterior fue la primera señal de advertencia. Una persona honesta no se sentiría incomoda al hablar de su trabajo si no tuviera nada que ocultar. A continuación comienza a aclarar su garganta vigorosamente y con mucha más frecuencia que cuando estaba calmado o nervioso. Esta es la señal de advertencia número dos.

Me gusta observar al menos tres señales de advertencia antes de predecir que alguien está mintiendo. A continuación su compañero se comienza a rascar la parte posterior de su cuello. Más adelante aprenderá que este es un gesto para auto calmarse y a menudo es una señal que muestran las personas que mienten para intentar tranquilizarse. Esta es la tercera señal de advertencia, y es casi seguro que su compañero está intentando ocultar algo.

Este es solo un ejemplo del funcionamiento de las líneas bases en una interacción cotidiana. Usted puede establecer una línea base con una única pregunta o con una conversación más profunda. En cualquier caso cada vez se le hará más fácil a medida

que practica, y llegará un momento en que ni siquiera tendrá que pensar en establecer la línea base, sino que se volverá algo natural cada vez que comienza una interacción.

Evalúe como se expresan

Cuando se encuentre con alguien, evalúe como se expresa. Estreche su mano, sonría y saludelo, a menos que usted sea un interrogador (entonces estas formalidades no son necesarias). Observe como se para, se sienta y habla.

¿Se sienta con las piernas cruzadas? ¿Está quieto cuando está ocioso o le gusta moverse y jugar con algo mientras está aburrido? Note la velocidad de su habla y el volumen de su voz.

¿Qué tan frecuente se ríe y usa palabras de relleno? ¿Establece un contacto visual firme pero amigable o lo evita? ¿Es tímido por naturaleza o es un extrovertido?

Tome nota de sus comportamientos. Haga una observación sutil pero efectiva (sin acechar) de la persona en su comportamiento más natural.

Si está entrevistando a alguien recuerde que no puede ver la mitad inferior de su cuerpo. Sus piernas pueden estar cruzadas o esté pellizcándose los dedos para relajar los nervios. Esta es la razón por la cual a veces se usan dos personas para entrevistar a un candidato (una persona se sienta lejos para observar la conducta del candidato). Normalmente toma alrededor de 10 a 15 minutos para que una persona se relaje en un ambiente no familiar con una persona desconocida.

Haga una pregunta para la que ya conozca la respuesta

Si no desea tomarse el tiempo de establecer una amistad para conocer el comportamiento natural de una persona, puede usar una técnica muy sencilla para definir puntos de referencia. Simplemente haga algunas preguntas con respuestas conocidas.

Pídale a una persona que confirme su cumpleaños o tal vez que le diga qué película vio ayer.

No hay necesidad de preguntar sobre alguna verdad absoluta del individuo, sólo algo que puedan contestar sin mentir.

Usualmente es mejor preguntar algo que usted ya conozca porque de esta manera se podrá enfocar en sus expresiones y gestos cuando le dé la respuesta.

También haga preguntas que provoquen reacciones defensivas y argumentativas. Haga preguntas que impliquen explicaciones intelectuales, como la naturaleza de su profesión. Con esta técnica puede estar 100% seguro de que está viendo su punto de referencia.

Recuerde, un punto de referencia es la reacción natural de una persona cuando está siendo confrontada en ciertas condiciones. Tome nota de cómo actúa y habla cuando le esté dando su respuesta, esto debería ser su punto de comparación.

Esta técnica es muy efectiva, sin embargo debe tener cuidado de no volverse tedioso y no de acribillar a la persona con preguntas al azar.

Ofrezca un cumplido o un insulto

Elogiar a alguien también le da una idea clara de cómo luce la persona cuando está contenta. Lo contrario también funciona, es decir, observar como luce cuando se siente insultada. Claro, no es una buena idea insultar a alguien que acaba de conocer, por lo que es mejor quedarse con la técnica del “cumplido”.

No tiene que ser un gran cumplido. En algunos casos incluso un pequeño elogio revelará los gestos y expresiones suficientes para establecer un punto de referencia.

¿Se sonroja cuando es elogiado? ¿Cómo sonríe? ¿Cómo mueve los ojos? ¿Está tan incómodo con los cumplidos que aleja la vista de usted cuando los dice?

Tome nota, sin embargo, hay casos en los que no conviene elogiar a una persona. Por ejemplo, cuando apenas empieza a trabajar hacerle un cumplido al jefe puede que no sea un movimiento apropiado.

Y en el caso de los insultos, algunas personas prefieren hacer un desafío cortés a las creencias e ideas de la otra persona. Los individuos que intentan explicar sus pasiones y creencias tienden a ser más abiertos en sus expresiones y gestos.

Siempre preste especial atención al contexto cuando tenga la intención de usar insultos como una manera de provocar una respuesta en alguien con el propósito de establecer un punto de referencia.

Una cosa que hay que tomar en cuenta cuando se está estableciendo puntos de referencia es que no siempre tiene que ser usted el que provoque la respuesta. A veces lo único que debe hacer es sentarse y observar como interactúa el individuo con otras personas. Esta es una buena opción ya que usted no se pone en una posición amenazadora. La gente sólo se pone a la defensiva cuando consideran a alguien amenazante y para establecer un punto de referencia de forma efectiva debe hacerse lo más inofensivo posible.

¿Cuánto tiempo tarda?

Entonces, ¿Cuánto demora establecer un punto de referencia? Si se trata de alguien a quien conoce por mucho tiempo, sólo es cuestión de poner atención a las pistas que ha observado durante los años. Hasta ahora ya debe de haber notado cómo responde y cómo se comporta de manera natural. Sin embargo, para recién conocidos puede tomar una hora o más obtener toda la información que necesite para hacer una lectura básica de lenguaje corporal.

Recuerde que a una persona le toma unos 15 minutos para relajarse, lo que significa que usted tendrá que llevarlos conscientemente a un estado relajado antes de iniciar su ataque de “punto de referencia”. Usted debe de parecer inofensivo. Puede iniciar una pequeña conversación sobre temas neutrales o hacer alguna pregunta pretendiendo que está confundido o perdido.

Subcategorías del lenguaje corporal

No todos arrugan la cara o sonríen cuando sienten una emoción en particular. Recuerde, la gente tiene diferentes puntos de referencia. En la mayoría de los casos los cambios son pequeños y sutiles, así que debe poner mucha atención al cambio antes de compararlo con su punto de referencia.

En seguida le mostraré una visión general de las subcategorías del lenguaje corporal.

Ojos

Considere la cantidad e intensidad del contacto visual. Esto casi siempre se divide en 3 categorías: la persona que lo mira constantemente a los ojos, la persona que se niega mirarlo a los ojos, y alguien que lo ve a los ojos por periodos cortos de tiempo. Cuando la gente piensa es natural que sus ojos hagan distintos movimientos. Estos movimientos oculares (no-visuales) lo ayudarán a determinar si una persona está tratando de recordar una imagen, un sonido o si están intentando inventar algo. Más del 80% de la población interrumpe el contacto visual cuando mienten. Sin embargo, algunas personas mantienen el contacto visual fijo para ver si se están creyendo sus mentiras. Además, tome nota de las pistas transculturales. En algunas culturas el contacto visual se considera agresivo, especialmente cuando se está hablando con alguien mayor.

Tono de voz

¿Habla rápido, alto, suave o lento? Ponga mucha atención a los cambios de la voz y cuándo ocurre esto durante el curso de la conversación. Como se mencionó antes, alguien que está mintiendo es menos asertivo. La creciente tensión cuando se miente provoca cambios sutiles o drásticos en la voz. Una persona podría tartamudear súbitamente debido a que el cerebro es forzado a inventar algo creíble. Aunque esto no es exactamente parte del “lenguaje corporal”, encontrará que este factor ofrece excelentes resultados cuando se lee a una persona.

Posición

Este término se refiere a la mayor parte del lenguaje corporal. Se refiere a como una persona mueve sus manos, pies y cabeza. Básicamente como se expresa en general. Usted notará que una persona mentirosa tiene un lenguaje corporal incongruente. Se sorprenderá de qué tan reveladores pueden ser los pies, especialmente cuando una persona está sentada. La inclinación de la cabeza, ángulo de las manos durante un apretón de manos, e incluso la altura de los hombros pueden revelar mucho durante una

conversación.

Postura y distancia

¿Está la persona en una posición abierta o parece que se está cerrando a si misma? La postura puede ser algo confusa al principio debido a que mientras unos cruzan sus brazos por inseguridad, otros lo hacen para “conservar” su poder. Es por esto que es importante observar a la persona cuando esté en un estado de comodidad. Además, la distancia del individuo hacia otro individuo también cuenta. ¿Está tratando de invadir su espacio personal o se esfuerza para mantenerse lo más lejos posible?

Se ha establecido que el espacio casual entre dos personas es aproximadamente 60 centímetros. Tome nota, sin embargo, es típico que en algunas culturas dos extraños hablen a menos de 60 centímetros entre ellos. Los amigos cercanos y amantes tienden a establecer más contacto táctil.

En los siguientes capítulos hablaremos más sobre las partes específicas del cuerpo y el lenguaje corporal, pero antes asegúrese de haber establecido su punto de referencia.

Tipos de comportamientos

Antes de continuar le quiero explicar que existen dos categorías importantes de comportamiento humano.

- Comportamiento de bloqueo: Los comportamientos de bloqueo ocurren cuando la persona se siente amenazada o está enfrentando un tema que no le gusta, es decir, se siente incómoda o amenazada. Existen varios tipos de comportamientos de bloqueo, como frotarse los ojos o desviar la mirada, y los veremos más adelante.

- Comportamiento tranquilizador: A diferencia del comportamiento de bloqueo en que la persona está intentando bloquear lo que está sucediendo, el comportamiento tranquilizador ocurre cuando la persona está intentando calmarse. Frotarse la cabeza es un comportamiento tranquilizador, ya que cuando pequeños nuestros padres nos acariciaban la cabeza y la espalda para hacernos dormir. Otros comportamientos de este tipo son acariciarse el cuello, la frente o las mejillas, acariciarse los brazos, frotarse las palmas, jugar con las joyas o el cabello, etc.

Capítulo 4 - Expresiones faciales

***Hecho interesante:** Los hombres son mucho menos expresivos que las mujeres. Las mujeres hacen un promedio de seis expresiones faciales en 10 segundos, mientras que los hombres sólo dos.*

La mayoría de nosotros miramos a la cara de nuestro interlocutor mucho más tiempo que cualquier otra parte de su cuerpo. El rostro es un auténtico mapa de nuestras emociones. Las emociones humanas se manifiestan principalmente en la cara, mientras que el resto del cuerpo solo manifiesta cómo se está haciendo frente a esa emoción.

Es relativamente fácil leer expresiones faciales cuando un individuo no está tratando de ocultar su expresión. Sin embargo, como se mencionó antes, la mayoría de la gente es adepta a manipular sus expresiones faciales para ocultar sus emociones. Las expresiones faciales se pueden controlar si conscientemente pensamos en ellas, pero es imposible controlarlas todo el tiempo, especialmente cuando sentimos una emoción intensa. Entonces lo que debemos buscar son las “microexpresiones”.

Las microexpresiones se definen como cambios muy pequeños y cortos (entre 1 y 1.25 segundos) en la expresión facial que delatan lo que una persona está pensando o sintiendo. Estas microexpresiones son *reflejos involuntarios* que ocurren cuando una persona está tratando de ocultar algo o no está segura de lo que siente.

El Dr. Paul Ekman, de quien se puede decir que es el padre del campo de las microexpresiones, ha descubierto más de 10.000 expresiones faciales, sin embargo, ha confirmado que existen siete expresiones universales que tienen el mismo significado sin importar la edad del sujeto, el sexo o la cultura. Estas expresiones son universales son el disgusto, la ira, el miedo, la tristeza, la felicidad, la sorpresa y el desprecio. El Dr. Ekman se dio cuenta de todo el mundo, desde las tribus remotas en Papúa Nueva Guinea, hombres de negocios en Japón, hasta los adolescentes Estadounidenses hacen estas mismas siete expresiones faciales cuando experimentan las emociones correspondientes.

También descubrió que las personas ciegas de nacimiento también hacen las mismas expresiones faciales, a pesar de que nunca han visto la cara de una persona. Aprender a leer las siete microexpresiones universales es increíblemente útil para comprender las emociones y pensamientos de las personas.

Descubrirá que si imita una de las expresiones faciales empezará a sentir la misma emoción relacionada. Las emociones no sólo causan expresiones faciales, sino que a la

inversa también es cierto, es decir, las expresiones faciales también pueden causar emociones. Esto puede ser muy útil cuando trata de averiguar el significado de la expresión facial de una persona.

Cuando hablo con alguien y hace una expresión no universal, siempre trato de imitar la expresión y ver qué emociones surgen en mí. Esta es una manera muy simple de sentir, literalmente, como se siente la otra persona.

A continuación se describen cada una de las siete emociones universales y otras microexpresiones generales. Le animo a practicar estas expresiones en el espejo para que pueda experimentar por sí mismo cómo se ven, y lo más importante, cómo se sienten.

Disgusto

El disgusto refleja sentimientos de aversión a cualquier tema. También indica objeción a algo inmoral. Este sentimiento sirve para alejar a la persona de cualquier cosa tóxica, sucia u ofensiva. El disgusto hacia una persona causa apatía.

El puente de la nariz está arrugado.

La parte superior del labio está levantado.

Se empiezan a formar unas líneas justo debajo del párpado.

Las mejillas se levantan y se empiezan a formar “patas de gallo” alrededor de los ojos.

Piense en captar un mal olor. Esa es exactamente la misma expresión que hace cuando se disgusta.

Ira

La ira ocurre cuando la gente siente urgentemente que algo debería cambiar. Ellos piensan que algo injusto pasó o que han perdido algo y demandan acciones tan pronto como sea posible. Cuando la ira no se controla puede llevar a la venganza y violencia, lo que hace surgir el odio.

A parte de la venganza, el odio puede expresarse pasivamente (mal humor) y activamente (indignación).

En medio de las cejas aparecen líneas verticales.

Las cejas se juntan y se bajan ligeramente junto con el párpado inferior tenso.

Las fosas nasales se dilatan junto con la mandíbula inferior sobresaliendo.

Los ojos se hinchan con una mirada dura.

Los labios están casi siempre presionados juntos, formando una línea recta. En otros, los labios pueden estar abiertos en una forma cuadrada especialmente cuando hablan.

Miedo

Las cejas están levantadas juntas, formando una línea recta.

Se observa la parte blanca superior del ojo, pero la parte inferior permanece oculta.

El párpado superior se levanta mientras que el inferior se tensa.

Aparecen arrugas en la frente, generalmente entre las cejas y no a través de ellas.

Los labios se tensan con la boca ligeramente abierta.

Tristeza

La tristeza se siente cuando una persona experimenta o anticipa una pérdida irrevocable de algo que es valioso. También ocurre cuando algo indeseable sucede.

La tristeza intensa puede ser representada como agonía, angustia, sufrimiento y pena. Daños a la salud, a las relaciones, a bienes materiales y seguridad contribuyen a la tristeza.

La gente que experimenta tristeza tiende a memorizar, devaluar, sustituir, y negar lo perdido. Conforme van aprendiendo a aceptar su pérdida, inevitablemente culpan a algo o a alguien.

Cuando no se resuelve, la tristeza puede conducir al odio, la vergüenza y la venganza.

Los ojos, especialmente los párpados superiores, parecen estar caídos.

Las orillas internas de las cejas se levantan.

La persona deja de enfocar sus ojos en un objeto.

Los labios están ligeramente relajados y caídos en las orillas.

Felicidad

La felicidad ocurre por diferentes razones. Una persona puede estar anticipando una ganancia o puede estar sorprendida por un evento deseado.

La felicidad está estrechamente relacionada con la gratificación, la cual es la satisfacción conseguida por trabajar hacia sus metas.

Cuando la gente sonríe debido a la felicidad muestran una sonrisa de Duchenne (explicada en los siguientes puntos)

Una sonrisa Pan-Am, a diferencia de una sonrisa de Duchenne, carece de las arrugas formadas alrededor de los ojos pero los párpados inferiores están levantados, indicando alivio.

Las mejillas se levantan con una arruga formándose desde la orilla de la nariz hasta la orilla de los labios.

Las orillas de los labios se estiran hacia arriba, formando un arco.

A veces la boca puede estar separada con los dientes expuestos. Sin embargo, para algunas personas, les basta una elevación de la boca.

Se vuelven visibles las patas de gallo en las orillas de los ojos.

Los ojos parecen brillar.

El párpado inferior también puede tensarse o formar arrugas.

Note que cuando una persona está fingiendo una sonrisa, los músculos en las orillas de los ojos usualmente no se mueven.

Sorpresa

La sorpresa es una reacción a cualquier ocurrencia inesperada. Esta puede tener un significado positivo, negativo o ambas (conmocionado o exaltado), dependiendo del contexto.

Una persona que sabe lo que va a pasar no puede estar sorprendida. Esta reacción tiene el propósito fisiológico de incrementar la concentración de una persona.

Observe las cejas, deben de estar ligeramente levantadas con una curva definitiva que muestra sorpresa.

El blanco de los ojos también se puede hacer más visible mientras que los párpados se abren más de lo usual.

Debe de ser capaz de notar la formación de arrugas horizontales localizadas en la frente.

La piel justo debajo de la ceja de la persona debería mostrar un ligero

estiramiento con la sorpresa.

La mandíbula baja ligeramente, se crea un pequeño espacio entre los dientes. Sin embargo, la boca no se estira ni se aprieta.

La sorpresa también se puede mezclar con otras emociones. Una expresión facial de una sorpresa temerosa difiere de una sorpresa feliz. Como siempre, tome en consideración el contexto. ¿Por qué la persona está sorprendida? ¿Positiva o negativamente?

Desprecio

El desprecio es el sentimiento de superioridad sobre otra persona o la desaprobación de las acciones. La gente también muestra desprecio al lidiar con la derrota o la humillación en un esfuerzo de elevar su estatus. Aquellas personas que sienten desprecio lo disfrutan debido al sentido de superioridad que les da. Es lo opuesto a compasión.

Los labios están ligeramente elevados en una parte de la cara.

La barbilla puede estar también elevada para permitir a la persona mirar hacia abajo al resto.

Los ojos parecen dar una ligera mirada feroz a una persona.

La cabeza se muestra inclinada hacia un lado. Se puede detectar una sonrisa siniestra.

Aflicción

La aflicción ocurre cuando una persona enfrenta una situación difícil. Ella está en un estado desesperado pero aun así no quiere rendirse. La aflicción causa dolor en la mente y en el cuerpo.

La mandíbula está apretada.

Los labios están presionados o cerrados.

Las manos pueden tocar o frotar la frente, indicando que la persona está intentando pensar en una solución a un problema

Vergüenza

La vergüenza ocurre cuando la gente se siente mal por ellos mismos. Hay una fuerte sensación de impotencia e incompetencia. Se origina de sentimientos de inferioridad y desaprobación de sus propias acciones. Se sienten como si hubieran

fallado a sus propios estándares. Si se usa como palanca, la vergüenza puede motivar a la persona a hacerlo mejor la siguiente vez. El término en sí mismo se origina del término Indo-europeo “skem” que significa cubrir u ocultar. Lo opuesto a la vergüenza es el orgullo.

Aquellos que sienten vergüenza evitan el contacto visual cuando se les habla.

La cabeza se inclina hacia adelante.

Las manos tienden a cubrir la cara, o los dedos pueden estar ubicados en el hueso de la ceja.

Los labios están ligeramente presionados o cerrados.

Culpa

La culpa está fuertemente relacionada con la vergüenza pero no son similares. La gente se siente culpable cuando sus acciones perjudiciales han lastimado a alguien o han sido expuestos. La vergüenza es bastante personal, a diferencia de la culpa.

La culpa nace del sentimiento de que otra persona piense mal de usted debido a sus acciones, no de su ser. Siente empatía hacia la persona que lastimó o se aprovechó, pero se niega a asumir las consecuencias.

La gente culpable mira hacia abajo debido a que pierden confianza y asertividad.

La mayoría de las personas tratan de evitar el contacto visual, especialmente con extraños que saben de la transgresión que han cometido.

Como la vergüenza, las orillas internas de las cejas se levantan en arco para producir una mirada ligeramente asustada y de sumisión.

Los labios se cierran y se presionan.

Angustia

La angustia se caracteriza por sentimientos de intenso dolor (físico o emocional) y ansiedad. La angustia es difícil de ocultar. La gente con tendencias narcisistas experimenta con mayor frecuencia angustia en forma de celos extremos, odio, furia, etc.

Los ojos pueden lagrimear.

Los labios están ligeramente arqueados hacia abajo.

Si la persona está experimentando pena intensa, la boca puede aparecer ligeramente abierta con las mandíbulas relajadas.

Si la persona está experimentando dolor, el labio superior y mejillas aparecen levantadas. Las orillas internas de la ceja están levantadas hacia arriba.

Se pueden formar líneas entre las cejas.

Alivio

Se siente alivio cuando algo temido ya pasó. La gente que siente alivio está relajada y hasta cierto punto feliz.

Las orillas exteriores de las cejas se enarcan hacia arriba.

Los músculos faciales usualmente se relajan.

Los labios se relajan y se separan un poco. Algunas personas sonríen.

Algunas personas suspiran. Los hombros también se relajan y se encorvan menos.

Envidia

La envidia se caracteriza por desear lo que otras personas tienen. El objeto de la envidia puede ser una posesión material o estatus. La gente envidiosa no está satisfecha cuando algo bueno le pasa a otra persona porque eso debió haberles pasado a ellos. La envidia siempre es egoísta y egocéntrica. No puede ser satisfecha. Cuando haya algo más grande y mejor, una persona envidiosa lo querrá.

Los ojos se concentran en el objeto de la envidia. Usualmente la persona observa por el rabillo del ojo porque quieren ocultar su admiración por ese objeto o persona.

La cabeza está inclinada hacia arriba.

Los labios a veces mostrarán una sonrisa irritada.

Cuando la gente finge una sonrisa cuando tienen envidia, en vez de que los labios causen arrugas en los ojos, se levantan las mejillas mientras sonríen.

Frustración

La frustración es una mezcla de enojo y desesperanza. Una persona frustrada puede mostrar expresiones de desprecio o desagrado.

Las orillas internas de las cejas se arquean, como frunciendo el ceño. Sin embargo, cuando el enojo es más fuerte que la desesperación, estas orillas pueden bajarse y juntarse.

Los ojos pueden estar fijos en el objeto de la frustración.

El conjunto de músculos faciales se tensan, pero la tensión está enfocada en los músculos de los ojos y cejas debido a que el cerebro está tratando intensamente de llegar a una solución.

La boca puede parecer ligeramente como un puchero y los labios están separados.

La persona puede respirar profundamente para evitar abrumarse.

Estrés

El estrés no es exactamente una emoción, pero le será de gran ayuda para distinguir entre frustración o angustia. Una persona está estresada cuando hay muchas cosas en su mente. Está presionada por todos lados. Su vida profesional y personal parece estar bajo presión. Está tratando intensamente de encontrar soluciones a sus problemas.

Las cejas presionan hacia abajo los párpados superiores.

Las orillas externas de los ojos parecen caídas. Hay una sombra debajo de los ojos debido al incremento de retención de agua.

El labio superior puede estar levantado y los labios parecen separados (pero no estirados).

Las orillas externas de la boca parecen ligeramente curvados hacia abajo.

Antes de concluir este capítulo, debe de saber que las expresiones faciales de una persona pueden estar ocultas por su cabello, especialmente en mujeres. Observe atentamente si alguien está tratando de ocultarse tras su pelo o toca constantemente su cabello. Puede indicar que se siente tenso. Además, aquellas personas que han usado inyecciones de Botox mostrarán un escaso rango de expresiones faciales debido a los músculos entumecidos.

Una señal de alerta muy común y fácil de observar es cuando una persona está sonriendo pero su sonrisa incluye muy poco movimiento en la parte superior de su cara o cuando sus ojos y cejas muestran una emoción totalmente diferente. Por ejemplo, cuando la persona sonríe pero sus ojos se abren como en señal de terror o sus cejas se bajan en señal de ira. Esto lo hacen para distraerlo de la verdadera emoción que están sintiendo.

Capítulo 5 - Movimientos de ojos y manos

***Hecho interesante:** Las mujeres son mejores que los hombres al enviar y leer gestos del lenguaje corporal. En un estudio se les pidió a un grupo de mujeres y a un grupo de hombres que decodificaran una escena de una película sin audio. Las mujeres tuvieron un 87% de acierto, mientras que los hombres sólo un 42%. Es interesante que los hombres homosexuales tuvieron un nivel de acierto similar a las mujeres.*

Significados del movimiento ocular

El movimiento ocular es un tema básico en la Programación Neurolingüística (PNL). Estudios muestran que dependiendo de a donde esté viendo una persona podría estar accediendo a diferentes partes de su memoria.

A continuación veremos algunos de los movimientos oculares con los que debe de estar atento cuando trate de descifrar lo que alguien está pensando.

Ojos fijos

Cuando los globos oculares están fijos en usted, eso significa que la persona está tomando pasivamente la información que le provee. El enfoque es intenso y para la mayoría de las personas esto es un indicativo de confianza.

Cuando está hablando con alguien cuyo enfoque de los ojos es directo a los suyos, entonces hay una buena probabilidad de que esté diciendo la verdad. Pero como se mencionó anteriormente, algunas personas podrían enfocar la vista en usted para observar como procesa sus mentiras.

Parpadear

De acuerdo a estudios, la gente parpadea menos cuando están pensando intensamente en algo... y mentir necesita mucha función cognitiva.

Por lo tanto es lógico que una persona que esté mintiendo no parpadee tan seguido como alguien que está diciendo la verdad. Note también que un parpadeo excesivo puede significar nerviosismo o tensión.

Superior derecho - Construcciones visuales

Note que cuando digo derecho me refiero a la derecha de esa persona, no a la suya.

Esto significa que está accediendo a su hemisferio derecho, responsable del acceso a imágenes como del proceso creativo que esencialmente significa que está “creando una imagen” de una respuesta.

Las cejas también pueden ser reveladoras con los extremos internos de la ceja ligeramente arqueadas hacia arriba.

Esto es una micro expresión relacionada con el miedo debido a que los mentirosos inexpertos tienen algo de miedo de ser descubiertos.

Por ejemplo, digamos que le pide a alguien que imagine un cocodrilo rosado. La

posición más común de los ojos sería en dirección “superior derecho” debido a que la persona se está esforzando en imaginar algo que no existe.

Superior izquierdo - Recordatorio visual

Si mirar a la derecha es signo de mentir, entonces mirar a la izquierda es un signo de decir la verdad.

¿Entonces en qué se diferencia respecto a mirar directamente a una persona? Básicamente mirar a la izquierda significa que una persona está accediendo a su hemisferio izquierdo, el responsable de la memoria.

Cuando una persona mira a la izquierda está tratando de recordar la imagen de algo, posiblemente la respuesta a su pregunta. Esta es una reacción genuina y es muy probable que la otra persona está diciendo la verdad.

A la derecha - Construcción auditiva

Tal como el sistema “Superior derecho”, mirar directamente a la derecha es un indicador de mentir. La única diferencia es que en este caso la persona está “inventando” un sonido.

Por ejemplo, si le pregunta a alguien qué le dijeron sus padres hoy en la mañana, mirar a la derecha puede indicar que están inventando una respuesta auditiva.

A la izquierda - Recordatorio auditivo

Mirar directamente a la izquierda es un indicador de recordatorio auditivo. La persona en realidad está recordando un sonido que escuchó, como cuando le pregunta por una canción y el individuo está reproduciendo el coro en su cabeza.

Abajo a la izquierda - Sentimiento

¿Qué pasa cuando una persona está recordando el sabor, tacto, y olor de algo? En este caso los globos oculares se posicionan hacia abajo a la izquierda. Preguntas como: “¿Cómo se siente?” producirán este tipo de reacción cuando una persona está diciendo la verdad.

Abajo a la Derecha

Por último, existe un movimiento ocular hacia “abajo a la derecha” el cual básicamente indica pensamientos profundos. Esta es la dirección de los ojos cuando alguien está teniendo un diálogo interno o hablando consigo mismo.

***Note que las direcciones (izquierda, derecha) son observaciones en personas

que son diestras. Para las zurdas ocurre lo opuesto.***

En la actualidad estudios revelan que los movimientos oculares no son tan fiables como indicadores de mentiras como se creía anteriormente. Sin embargo, eso no significa que deba descartar esta técnica. Usted debe combinar estas características con otras técnicas para desarrollar un método más preciso para detectar mentiras. ¡Recuerde sus puntos de referencia!

No sea muy rígido cuando trate de descubrir una mentira. Recuerde, su mente consciente no es tan buena como su instinto para detectar las pistas de una mentira.

Movimientos de manos

Los movimientos de las manos usualmente son más fáciles de identificar que las microexpresiones o el movimiento ocular y también son indicativos de las intenciones de la otra persona. Mientras que las expresiones faciales son fáciles de ocultar, los movimientos de manos no. Mucha gente no es consciente de que el movimiento de manos es muy revelador sobre lo que están diciendo.

Los gestos de las manos son acompañamientos naturales del habla. La gente que miente casi siempre trata de eliminar los gestos de las manos, lo que es una primera señal para sospechar. A continuación se presentan gestos de manos que indican que la otra persona podría estar mintiendo:

Tocándose la boca

Este es un gesto muy común en la gente que está mintiendo en el acto. Tocarse la boca puede significar pensamientos profundos y cuando se combina con el movimiento ocular apropiado, puede ser un delator muy efectivo.

Para otras personas el tocarse la boca es un gesto inconsciente para “detener” la mentira o para filtrar sus palabras cuando dicen una mentira.

Cerrar o apretar las manos

Esto se ve típicamente como un gesto de auto consuelo en el cual el individuo se siente estresado o nervioso por algo.

Cuando una persona está diciendo una mentira y está incómodo por eso, puede que inconscientemente realice este movimiento de manos en un esfuerzo para liberar su estrés y sentirse bien.

Rascarse

Rascarse casi siempre es un signo de malestar. Es muy común en la gente mentirosa rascarse el puente de su nariz o la parte trasera del cuello cuando están inventando una mentira.

Su nariz tiene terminales nerviosas que inevitablemente producen comezón cuando miente. Tratar de no rascarse puede que cause sudoración en la nariz.

Esconder las manos en los bolsillos

Esto es un signo de que oculta algo. La gente que se aleja de sus puntos de referencia y asumen esta posición está casi siempre nerviosa y no quieren ser

descubiertos.

Otros movimientos de manos que le pueden decir lo que una persona siente son:

- Frotarse las manos: Indica anticipación.
- Manos estiradas con las palmas abiertas hacia arriba: Indica Franqueza.
- Manos estiradas con las palmas abiertas hacia abajo: Indica confianza.
- Puños apretados: Indica preparación, determinación firme, reina el enojo.
- Manos sobre el corazón: Indica sinceridad, aunque no siempre es el caso. Una persona con sus manos sobre el corazón sólo está diciendo “Quiero que creas lo que te estoy diciendo”.
- Apuntar con un dedo: Es señal de agresión, un signo de tomar el control, como un padre regañando a un niño.
- Colocar las manos hacia abajo (especialmente sobre una mesa) con los dedos y las palmas apuntando abajo: Es señal de una decisión final y absoluta. La gente que hace este gesto con las manos no acepta oposición o sugerencias.

Capítulo 6 - La voz y el cuerpo

Hecho interesante: En un estudio mediante resonancia magnética se detectó que a las mujeres se les activan hasta 16 zonas cerebrales cuando están interpretando el comportamiento de alguien, mientras que a los hombres sólo se le activan entre 4 a 6 zonas.

Detectando mentiras a través de la voz y el lenguaje

Lo que decimos no es tan importante como la forma en que lo decimos. El tono de voz y la elección de las palabras son excelentes formas para detectar mentiras y emociones ocultas. En un estudio del 2004 se descubrió que los mentirosos son mucho más habladores y utilizan un tercio más de palabras que una persona honesta. Esto es porque los mentirosos tienden a proporcionar más detalles para que creen sus historias. Una forma muy efectiva de detectar una mentira es simplemente guardar silencio y escuchar.

Recuerde que el tono de voz varía de una persona a otra, y por lo mismo también su punto de referencia. Una vez que ha establecido la referencia, esté atento a los siguientes cambios debido a que son indicadores típicos de que están mintiendo u ocultando algo. Veamos las pistas verbales del engaño.

Retrasar las respuestas

Cuando las personas retrasan sus respuestas al repetir su pregunta, o responden algo como “déjeme pensar...”, a menudo sólo están ganando tiempo para urdir su mentira. Estas son formas de evasión y deben ser vistas como señales de advertencia. Una persona honesta va a querer decir la verdad tan pronto como sea posible.

Respondiendo con generalizaciones

Otra forma en que la gente retrasa su respuesta ganando tiempo para pensar en su mentira es respondiendo con generalizaciones. Por ejemplo, un gerente podría preguntar “¿Sabía usted que están robando en la empresa?”, y el empleado podría responder “¿Por qué me pregunta eso?”. Esta es una señal de advertencia.

Cambio de tema en la conversación

La gente que miente prefiere tener una conversación rápida sin ahondar en el tema. Si piensa que una persona con la que esté hablando está mintiendo, sólo realice un cambio rápido de tema para probar. La mayoría de los mentirosos no tendrán problema con el cambio, algunos incluso se relajarán después de este cambio de conversación. Sin embargo, una persona honesta puede mostrarse algo confundida e incluso puede cuestionar el cambio de tema.

Recomendaciones de castigo

Si le pregunta a una persona honesta cual debe ser el castigo por el delito sobre el que están hablando, es muy probable que sea estricto en su respuesta. Si le pregunta a la persona culpable, probablemente será indulgente.

Cuidado: Algunos mentirosos patológicos pueden ser extremadamente manipuladores y sugerir castigos muy severos, ya que piensan que ellos son inmunes al castigo.

Declaraciones enfáticas

Los mentirosos tienden a usar declaraciones de énfasis como “lo juro por Dios”, “voy a ser honesto”. Las personas honestas no necesitan usar estas frases para reforzar lo que están diciendo, ya que saben que es verdad lo que dicen.

Tono de voz

Estudios sugieren que las desviaciones del tono normal de la voz pueden indicar mentiras. El tono de voz de una mujer se puede elevar cuando miente, mientras que el tono de voz de un hombre puede disminuir. Es por esto que es importante tener en cuenta el tono de voz de referencia de la persona. Si nota una diferencia significativa en el tono de voz cuando toca un tema determinado, puede ser una señal de advertencia.

No lo haría

Los mentirosos utilizan frases como “no lo haría” en lugar de decir “yo no lo hice”. Por ejemplo, “no te engañaría” en vez de “no te engaño”. Esta es una manera subconsciente para evitar mentir.

Inhalación larga

Los mentirosos inexpertos pueden “fortalecerse” inhalando profundamente antes de contestar. La respiración también se puede volver más rápida o lenta mientras intentan calmarse.

Lamerse los labios

Mentir le puede generar mucho estrés a alguien que no está acostumbrado a hacerlo. Esto puede causar resequedad en la boca, lo que hace que la gente que miente tienda a lamerse los labios más seguido de lo usual.

Demasiado casual

En algunos casos un mentiroso actúa despreocupado... demasiado despreocupado. Puede que bostece, revise sus uñas, y haga cualquier cosa para hacer lucir todo normal.

Si la persona con la que está hablando usualmente no actúa así (punto de referencia) entonces la desviación puede ser una forma de ocultar su mentira.

Dudas y pausas

Aunque también pueden ser signos de ansiedad y nerviosismo, las dudas y pausas son indicadores de mentiras e inventos. Obviamente cuando la persona que está diciendo la mentira está confundida, o apenas está empezando a tramar la mentira en su mente, genera muchas pausas y rellenos como “mmm”.

Sarcasmo

Algunos mentirosos que tratan de no contestar una pregunta de manera directa casi siempre recurren al sarcasmo en un esfuerzo de distraerlo de la verdad.

También pueden insinuar una respuesta en vez de darla directamente.

Elección de las palabras

Inconscientemente la gente que está diciendo una mentira se distancia ella misma de la historia actual, como si estuvieran viendo lo que sucedió en vez de en realidad haciendo las acciones. Por ejemplo pueden decir “esa mujer” en vez de “Monica Lewinsky”.

Narración de la historia

La gente honesta suele contar la historia con detalles sensoriales. Los mentirosos ensayan su historia, pero por lo general no incluyen muchos detalles sensoriales. Los mentirosos también tienen una gran historia construida, con una gran introducción, mientras que las personas honestas van directo al grano. Algunos especialistas sugieren que se le pida al mentiroso que dibuje la historia después de contarla. Normalmente les cuesta bastante hacer bocetos de lugares y personas que no son reales. En cambio, las personas honestas (incluso si no son buenas dibujando) pueden ser muy rápidas haciendo un dibujo tosco, debido a que pueden extraer la imagen real de su mente.

En una investigación se pidió a dos grupos de personas que dibujaran una experiencia. Un grupo debía ser honesto y el otro grupo debía mentir. Se descubrió que el 80% de las personas honestas dibujaban la experiencia desde su propio punto de vista, mientras que los mentirosos dibujaban la experiencia vista desde arriba.

Observe sus respuestas

Los mentirosos tienen dificultades llenando los espacios, por eso es común que sólo repitan lo que usted dijo como pregunta. Por ejemplo:

P: ¿Te comiste el helado?

R: No, no me comí el helado.

Haga preguntas

Esta es una técnica muy común utilizada por la policía para “hacer tropezar” al individuo que está mintiendo. Hacer preguntas sobre el tema es una técnica muy efectiva para detectar a quienes están inventando su historia sobre la marcha.

Otra excelente forma de atrapar a un mentiroso es pidiéndole que cuente su historia de atrás hacia adelante, pero hágalo sutilmente. Mucha gente memoriza los eventos en orden, por lo que una persona que está recordando un evento no tendrá problemas para hablar de eso en reversa, pero alguien que simplemente está “creando” la historia tendrá dificultades.

Capítulo 7 – Lectura del lenguaje corporal

Los indicadores más comunes de las mentiras.

Ya hemos revisado algunas técnicas para detectar mentiras. En este capítulo profundizaremos un poco más y aprenderemos otros indicadores basados en el lenguaje corporal.

Cuando dos personas interactúan tienen una gran cantidad de información en la que concentrarse y a menudo se olvidan de controlar su cuerpo. Cuando un mentiroso habla tiene que:

- Mantener una expresión falsa.
- Cambiar los detalles de la historia en función de sus reacciones.
- Mantener los hechos falsos en su cabeza.
- Pensar en cómo una persona honesta relataría la historia e intentar simular esas emociones.
- Intentar controlar su cara durante la mentira.
- Intentar ajustar el tono de voz.

Son muchas cosas en las que una persona debe concentrarse cuando miente, y esa es una de las razones de porqué pueden aparecer una serie de señales de advertencia en las interacciones. Recuerde que los dos aspectos más importantes en la detección de mentiras son:

- Establecer líneas base del comportamiento de la persona.
- Observar grupos de señales de advertencia. Una única señal de advertencia no significa que la persona esté mintiendo.

Con esto en mente veamos las pistas más comunes de engaños y la forma en que aparecen las señales de advertencia durante las interacciones.

Inmovilidad en el cuerpo

Cuando la gente controla la parte superior de su cuerpo, por lo general se debe a que su sistema límbico está tomando el control. Cuando alguien sabe que tiene que mentir, por lo general se siente temeroso y su sistema límbico le dice a su cuerpo que se quede inmóvil para no llamar la atención.

Sonrisa falsa

Es más fácil controlar la mitad inferior de nuestra cara, por lo que es probable que los mentirosos finjan con su boca las expresiones que quieren que usted crea.

Labios fruncidos

La gente normalmente frunce los labios cuando está ocultando algo o cuando no está contenta con la situación. Si observa este comportamiento es una buena idea hacer preguntas abiertas para averiguar lo que está pasando.

Incoherencia con el movimiento de su cabeza

Cuando alguien está diciendo algo positivo por lo general asiente con la cabeza en un gesto de “sí”. Cuando dice algo negativo debería sacudir la cabeza en un gesto de “no”. Sin embargo, si el movimiento de la cabeza no coincide con el mensaje verbal considérela una señal de advertencia y profundice un poco más.

Comportamiento retrasado o no coincidente

Las personas honestas tienen gran sincronía entre sus palabras y sus gestos. Por ejemplo, cuando dicen que están tristes inmediatamente aparece el ceño fruncido. Tenga cuidado con las personas que tengan reacciones retrasadas o no coincidentes. Si alguien dice que está enojado pero levanta sus cejas como si estuviera sorprendido, es una señal de advertencia. Si dice que está preocupado, pero la micro expresión de preocupación demora en aparecer, es una señal de advertencia.

Distanciarse

Cuando una persona se está distanciando de usted, también puede ser indicativo de una mentira. El movimiento no siempre es obvio. En la mayoría de los casos la persona simplemente apoyaría la parte superior del cuerpo hacia atrás. En otros casos, un franco paso hacia atrás es un delator de una mentira.

Apoyar su espalda

La persona mentirosa a menudo tiende a inclinar su cuerpo hacia atrás luego de decir una mentira, como si intentara distanciarse de la declaración que acaba de hacer. Puede ser que también se deslice hacia atrás en su silla.

Parte Baja del Cuerpo

Los individuos que están mintiendo tienden a alejar su cuerpo del acusador. Sin embargo, esto a veces no es posible, así que observe los pies. ¿Están las piernas y pies orientados de tal forma que no lo señalan a usted?

Esto indica que la persona quiere dejar la conversación y que está incómoda con lo que está pasando, posiblemente porque está mintiendo.

Picazón en la nariz

Un estudio científico realizado en la Universidad de Chicago determinó que cuando se miente se liberan sustancias químicas en el tejido nasal causando una ligera hinchazón. Este aumento del flujo sanguíneo puede causar picazón.

Los pies

Podríamos decir que los pies son la parte más “honesta” del cuerpo humano, ya que las personas no piensan en controlar sus pies cuando mienten, sino que enfocan su energía en el contenido verbal y en el control de la parte superior del cuerpo. Evolutivamente también son la parte que reacciona primero ante una amenaza, por lo que es muy difícil controlarlos.

Es recomendable que también observe los pies cuando establezca su línea base. Cuando hago entrevistas intento usar una mesa de cristal o simplemente no usar mesa. Incluso los jugadores de Póker tienden a sacudir sus pies cuando tienen una buena mano.

Observe los siguientes comportamientos cuando establezca su línea base y luego busque las diferencias a medida que interactúa con la otra persona.

- La velocidad a la que sacude los pies. Las personas tienden a sacudir más sus pies cuando están nerviosas.

- La dirección hacia la que apuntan los pies del sujeto. A menudo las personas apuntan inconscientemente sus pies hacia la salida cuando quieren evadir una situación. Lo contrario también es cierto, es decir, apuntarán sus pies en dirección a la persona que les atrae o les interesa.

- Si la persona tiene un pie adelante y el otro pie atrás con el talón levantado significa que la persona está impaciente. Es como si estuviera a punto de comenzar una carrera

- Pies ubicados en forma de L. Esto significa que la persona no está completamente involucrada en la conversación. Literalmente tiene un pie fuera de la interacción.

Las piernas

En general cuando nos sentimos molestos o amenazados separamos nuestras piernas para reclamar territorio y prepararnos para el ataque. Mientras más amplia la posición de las piernas, más confiada y dominante se siente la persona. Por otro lado, si una persona tiene sus piernas juntas y apretadas, es señal de que se siente vulnerable, tímida o insegura.

Piernas cruzadas

Las piernas cruzadas pueden tener dos significados, por lo que hay que establecer una línea de referencia antes de averiguar lo que indica para cada persona. En primer lugar, la gente cruza las piernas cuando está cómoda y relajada, y se siente a gusto con la otra persona. Por otro lado, hombres y mujeres también cruzan las piernas cuando se sienten inseguros y vulnerables. Es un gesto inconsciente para proteger la zona genital y a la vez sentirse más pequeños y menos perceptibles para el resto de las personas que se encuentran en la habitación.

Estudios demuestran que mientras menos confianza tiene una persona, más ajustado es su cruce de piernas. A continuación veremos algunas ligeras variaciones en los cruces de piernas.

Piernas cruzadas muy juntas o apretadas: En contextos de negocios las personas con las piernas cruzadas de esta forma tienden a expresarse con frases más cortas, rechazan más propuestas y recuerdan menos detalles de lo que se dijo. En general, mientras más apretado es el cruce de piernas, más estrecha es la mente de la persona en ese momento.

Cruce en “L”: Es cuando alguien tiene su tobillo descansando sobre su rodilla en una posición más abierta. La gente en esta posición tiende a sentirse más argumentativa y competitiva.

Tobillo a la pantorrilla: Cuando una mujer (los hombres rara vez hacen esto) cruza sus piernas y ubica el tobillo alrededor de la pantorrilla, por lo general significa que se siente tímida.

Pantorrillas paralelas: Esto es cuando una mujer, normalmente con tacones, cruza sus piernas y las pantorrillas quedan paralelas. Puede parecer extraño, pero esta es una posición muy atractiva para los hombres debido a que ellos no se pueden sentar de esa forma, y es un recordatorio de la femineidad de la mujer.

Torso y brazos

El comportamiento del torso es muy fácil de observar, especialmente cuando habla con una persona que se encuentra detrás de un escritorio. Las siguientes son las señales a las que puede poner atención.

Inclinación del torso

El torso de un individuo se inclina hacia adelante en dirección a la persona o tema que le interesa. A la inversa, el torso se inclina hacia atrás cuando el individuo se siente amenazado o cuando escucha algo que no le agrada. En el caso de las mentiras, los individuos tienden a inclinarse hacia atrás ya que subconscientemente intentan alejarse de la mentira. Puede observar videos de debates presidenciales y verá que los candidatos se inclinan hacia atrás cuando sus oponentes les hacen alguna acusación.

Horquilla esternal

La horquilla esternal es el hueco en el cuello justo donde se encuentran las clavículas. Las personas se tocan esa área cuando se sienten angustiadas, amenazadas o inseguras. Este es un gesto tranquilizador. Las mujeres se tocan con los dedos o juegan con un collar que llegue a esa zona. Los hombres se suelen ajustar la corbata.

La tortuga

Esta posición es cuando la persona sube sus hombros en dirección hacia sus orejas. Esto sucede cuando pierde la confianza o siente vergüenza. Literalmente está tratando de esconderse en una máscara imaginaria, similar a una tortuga. Los perros hacen esto cuando son castigados. Los niños que están esperando fuera de la oficina del director casi siempre adoptan esta posición.

Buscando aire

¿Ha notado alguna vez que las personas estiran su cuello como si buscaran aire? Esto ocurre cuando las personas se sienten incomodas o nerviosas con un tema y se sienten acaloradas. Las mujeres tienden a sacar el pelo de su cuello. Este fenómeno se debe al aumento de adrenalina, lo que a su vez causa que se incremente la circulación sanguínea, haciendo que aumente la sensación de calor.

Objeto de bloqueo

Las personas tienden a poner objetos delante de su pecho para sentirse más seguras y protegidas. Los adolescentes ponen libros en su pecho, mientras que en el mundo empresarial la gente coloca sus tazas de café frente a ellas cuando se habla de un

tema difícil.

Respiración pesada

Esto es bastante obvio. Cuando estamos nerviosos o ansiosos nuestro cuerpo intenta llevar más oxígeno a los músculos para prepararnos para la lucha o para huir.

Cuello

Cuando alguien se toca el cuello lo más probable que sea un gesto para auto calmarse. Tocarse el cuello indica altos niveles de estrés, de ansiedad o preocupación. Este comportamiento no quiere decir que la persona esté mintiendo, sino que solo está ansioso por el tema que se está tratando.

Tengo una amiga que constantemente se toca el cuello, ya que naturalmente es una persona muy ansiosa. Su comportamiento de línea base incluye tocarse el cuello frecuentemente, por lo que en ella no presto mucha atención a este gesto, ya que sé que es normal en su comportamiento.

Brazos cruzados

Los brazos cruzados protegen nuestros órganos vitales. Cuando las personas se sienten inseguras, preocupadas, asustadas o ansiosas con frecuencia cubren su pecho con sus brazos. De esta forma protegen sus órganos vitales. Cuando los brazos están cruzados sobre el pecho se reduce el ritmo cardíaco, haciendo que la persona se sienta más tranquila. Es una posición de defensa.

Lamentablemente los brazos cruzados no solo son una posición defensiva, sino que también provoca que la persona se sienta más “cerrada de mente”. Recuerde que las emociones producen comportamientos, pero los comportamientos también activan emociones. Los brazos cruzados muestran una actitud cerrada y temerosa. Cuando vea que la otra persona se encuentra con los brazos cruzados, pídale que se siente (si es que se encuentra de pie) o entréguele un vaso de agua para conseguir que físicamente suelte sus brazos y salga de su mentalidad defensiva.

Brazos cruzados y puños apretados

Cuando alguien tiene los brazos cruzados y los puños apretados significan que tiene una actitud más hostil y agresiva que cuando simplemente cruza los brazos con las manos relajadas.

Brazos cruzados y pulgares hacia arriba

Cuando alguien cruza los brazos con los pulgares hacia arriba está demostrando

una actitud de seguridad y superioridad.

Brazos detrás de la espalda

Cuando las personas ponen sus brazos detrás de su espalda y agarran sus muñecas están enviando una señal de confianza suprema. Los políticos y miembros de la realeza británica hacen esto a menudo. Este es un gesto poderoso porque expone las partes más vulnerables (la ingle para los hombres y el pecho para las mujeres). Solo una persona con confianza suprema coloca sus brazos en su espalda de esta manera. A menudo los maestros caminan por el salón de clases en esta posición.

Reclamación territorial

Cuando un sujeto pone su brazo alrededor de otra silla o extiende sus brazos ocupando espacio en una mesa está demostrando control y dominio. Las personas hacen esto en el mundo de los negocios para demostrar que están en una posición de poder. Otra forma de evaluar el nivel de confianza de un individuo es observar la posición que ocupan sus codos en la silla. Si colocan los codos en el interior de la silla ocupando el menor espacio posible, por lo general denota una baja autoestima.

Manos en la cadera

Típicamente esta es una postura agresiva. Las personas hacen esto cuando se sienten amenazadas, pero quieren demostrar visualmente que están preparados para hacer frente a la situación. Esta posición denota poder y confianza.

Sostener la barbilla

Cuando las personas, especialmente las mujeres, colocan sus manos debajo de su barbilla por lo general es una invitación para una mayor interacción. Esto es una muestra de interés y se observa típicamente en situaciones románticas de coqueteo.

Movimientos de manos

Agitar o mover repetidamente un lápiz o cualquier otro objeto es señal de nerviosismo si difiere del comportamiento observado en la línea base.

Comportamiento de los pulgares

Cuando los hombres ponen sus manos en sus bolsillos dejando los pulgares afuera están demostrando virilidad y confianza. Esto es porque los pulgares atraen la atención hacia los genitales. Si es hombre no abuse de esta posición, ya que algunas mujeres la perciben como una actitud demasiado agresiva.

La proxémica del cuerpo

La proxémica es el espacio físico entre las personas y como se mueven entre ellas. Por lo general, el espacio íntimo se extiende desde 15cm a 45cm, el espacio personal está entre 45cm y 120cm, y el espacio social entre 1,2m a 3,5m. Tenga en cuenta que la proxémica varía entre culturas, y estos son valores para la cultura occidental.

El espacio personal es muy importante. Usted se puede dar cuenta de qué tan íntima es la relación entre dos personas con solo observar el espacio entre ellos.

La proxémica más íntima es el tacto. Cuando se utiliza de forma adecuada el hecho de tocar a otra persona puede aumentar la confianza y la conexión. En un experimento realizado por la Universidad de Minnesota, se dejó una moneda en una cabina telefónica y luego el investigador volvía a la cabina y le preguntaba a la persona que la estaba usando si es que la había encontrado. Cuando el investigador tocó el codo de la persona, el 68% le devolvió la moneda. Cuando no tocó el codo de la persona sólo el 23% devolvió la moneda.

Es posible que se pregunte a qué me refiero con tocar de forma “adecuada”. Típicamente las zonas más cercanas al tronco se consideran más íntimas, y ese contacto posiblemente se considere inadecuado. Por lo tanto, las zonas menos íntimas para hacer contacto son las manos o los codos. Sólo toque a alguien en la cabeza, cuello o torso si lo conoce bien.

La distancia y el tacto no son los únicos elementos de la proxémica. El ángulo entre los individuos y la dirección del cuerpo también son importantes. Las personas que están interesadas en lo que usted está diciendo tendrán como objetivo su cuerpo y los pies apuntarán hacia usted mientras habla.

Los objetos también juegan un rol importante en la proxémica. Como mencioné anteriormente, las personas colocan objetos frente a ellos cuando se sienten amenazadas o vulnerables. Mientras más cerca de su cuerpo pone un objeto más inseguro se siente. La gente hace esto con libros, bolsos, almohadas y tazas de café.

Capítulo 8 - Práctica

Practique

Trate de ir a una cafetería y observe a la gente. No ponga atención a lo que están diciendo, sino más bien observe sus movimientos y haga supuestos de lo que están pensando o sintiendo.

Obviamente no tendrá un punto de referencia para ellos, pero ésta sesión de práctica hará que sea más fácil identificar los movimientos y señales.

Verá, la mayoría de los movimientos indicativos son sutiles y rápidos, y si no los capta inmediatamente sólo pasarán sin ser leídos. Es fundamental practicar.

Una vez que gane confianza de que puede detectar esos movimientos, ¡es tiempo de probarse en el campo!

Siga practicando sus habilidades

La información en este libro es inútil si no pone sus conocimientos en práctica. Puede empezar observando entrevistas de políticos y famosos en internet. Escoja aquellos que hablan sobre algún tema sensible, como escándalos, confesiones y temas políticos.

Con el conocimiento que ahora tiene se sorprenderá como el lenguaje corporal delata sus palabras.

También puede elegir entrevistas con problemas que ya se resolvieron o que al menos se han resuelto parcialmente para ver si usted hizo un análisis correcto del lenguaje corporal.

Los programas de televisión de investigación de crímenes también le pueden ayudar a practicar y ampliar su conocimiento, pero sólo aquellos en que entrevistan a los verdaderos protagonistas.

¿Por qué hay “señales” contradictorias en los mentirosos?

Probablemente se esté preguntando ¿Por qué la “inquietud” es una señal indicadora de mentira, y la “inmovilidad” también lo es? ¿No se contradicen una a la otra?

Es por eso que pongo énfasis en que primero debe establecer un punto de referencia. Es esencial. Esto es un juego de comparación. ¿Qué hace esta persona cuando dice la verdad? Si se mantiene quieto y calmado cuando responde una pregunta de punto de referencia, entonces hay una buena probabilidad de que se inquiete cuando mienta.

Básicamente, detectar mentiras mediante la lectura del lenguaje corporal es un proceso de eliminación. Es por eso que siempre es más fácil detectar una mentira leyendo a alguien cercano.

¿Qué pasa con las mentiras practicadas o planeadas?

Como notará, muchos de los indicadores mencionados se aplican para mentiras “en el momento”. Esto es cuando el individuo fue forzado a inventar una mentira unos minutos o segundos antes de decirla.

Los individuos que de antemano ya han planeado la mentira pueden mostrar signos más vagos. Las dudas, pausas, y movimientos de los ojos pueden desaparecer debido a que “crearon” la mentira con anterioridad.

Aun así, no se preocupe. Un jugador de póker siempre tiene un delator. Si usted conoce bien a la persona hay una buena probabilidad de que pueda identificar las señales que se alejan de su punto de referencia.

Puede ser difícil detectar las mentiras planeadas y practicadas, pero si sospecha que algo no está bien puede hacer preguntas para verificar lo que la persona acaba de decir. Elimine la sensación de su comodidad demostrándole que lo que está diciendo no está claro para usted.

¿Cómo conseguir que alguien le proporcione más información?

Después de establecer la línea base recuerde hacer preguntas abiertas y esperar a que el individuo responda. A continuación veremos algunas formas para conseguir que el individuo le proporcione aún más información.

Llenar el silencio

Cuando el sujeto termine de hablar pregunte si está seguro de que no quiere agregar algo más. Se sorprenderá de la cantidad de información que puede entregar un mentiroso en este momento.

Invada su espacio personal

Las personas se sienten un poco sacudidas cuando invade su espacio personal. Acerque la silla o dé un paso hacia el individuo. Esto los hará sentirse más transparentes y a menudo los animará a profundizar un poco más.

Relatar la historia de forma diferente

Como ya lo he dicho, además de pedir a la persona que dibuje la historia, también le puede pedir que cuente la historia al revés o con diferentes puntos de partida. Las personas honestas no tienen ningún problema con esto, mientras que a los mentirosos les cuesta ordenar los eventos.

Proponga racionalizaciones

Los mentirosos tienden a sentir alivio cuando se propone una racionalización. Por ejemplo, si alguien está robando en la compañía usted podría decir “entiendo que esto esté pasando en la compañía, ya que la gente necesita más para vivir”. Observe si la persona reconoce la razón asintiendo con la cabeza o sonriendo.

Relate una peor versión

Cuéntele al sujeto una versión más condenable de lo que se cree que ocurrió y vea si lo trata de corregir. Observe su reacción. Por ejemplo, digamos que le pregunta a su hijo si le sacó dinero de su billetera, y él responde negándolo pero congelando la parte superior de su cuerpo. A continuación vuelve a preguntar si se llevó el dinero de su billetera y su tarjeta de crédito, y lo vuelve a negar, pero esta vez gesticula acaloradamente. Su reacción diferente a las dos historias muestra que una es verdadera y la otra es falsa.

Es importante tener en cuenta que incluso las personas honestas pueden enviar señales erróneas cuando están sometidas a una presión extrema. Es por eso que es importante mantener la calma durante la interacción, y si sospecha que la persona está nerviosa, sea menos agresivo.

Capítulo 9 – Un paso más

Hemos revisado las señales del propio cuerpo para establecer lo que alguien está sintiendo o pensando. También hemos revisado las principales microexpresiones y sus emociones correspondientes. Aunque no es el enfoque principal de este libro, a continuación daremos un paso más y veremos cómo afecta su propio lenguaje corporal en sus interacciones con otras personas.

Sincronía y mimetismo

La sincronía y el mimetismo ocurren cuando su comportamiento imita o refleja el comportamiento de la otra persona. Hacemos esto inconscientemente cuando sentimos una conexión con otra persona, pero también lo podemos hacer intencionalmente para construir una buena relación. Por supuesto, lo tiene que hacer de forma sutil y con precaución. Si se dan cuenta de lo que está haciendo puede producir el efecto contrario. Una forma muy eficaz de construir sintonía es imitar el ritmo y tono de voz de la otra persona.

Ángulo entre las personas

Se ha descubierto que cuando dos personas se sientan en una mesa exactamente uno al frente del otro son capaces de recordar menos información de lo hablado. En esta posición las otras personas se perciben como más antagónicas. En una entrevista es mejor estar sentado o de pie en un ligero ángulo con la otra persona. Esta es una posición mucho menos amenazante e incluso disminuye la frecuencia cardíaca de ambos participantes.

Elección de los asientos

Además de la elección de la ubicación de los asientos para evitar estar en una posición directamente opuesta a la otra persona, también debe evitar sentarse en sofás bajos o sillas que harán que se vea pequeño y débil. Si tiene que sentarse en un sofá pequeño siéntese en el borde para que no tenga que encorvarse. Si utiliza una silla asegúrese de descansar sus brazos en los respaldos para brazos de la silla en vez de mantenerlos contra su cuerpo. Mantener los brazos cerca de su cuerpo cuando está sentado también lo hace ver débil.

Cómo generar una gran primera impresión

La mayoría de las personas juzgaran su presencia dentro de los primeros 10 segundos, y lo más probable es que esa opinión nunca cambie. Las siguientes son algunas maneras de comenzar con el pie derecho cuando conoce a alguien y de esta forma generar una buena impresión.

Apretones de manos

Los apretones de manos son extremadamente importantes. Un apretón de mano dominante es cuando la persona que intenta la dominación inclina su palma ligeramente hacia abajo, de esta forma la persona más débil queda con la palma hacia arriba y con la parte interior de su muñeca expuesta. A menudo se ve a los políticos que se disputan el apretón de manos cuando están frente a las cámaras. Si usted siente que le hacen esto y siente que le intentan girar la mano, tenga cuidado con la agresividad y sentimientos de superioridad de esta persona.

Evite los malos días

Las personas que van a algún evento después de tener un mal día, por lo general siguen teniendo un mal día. Si no está con buen ánimo las demás personas lo captarán en sus expresiones faciales, en sus comentarios y en su lenguaje corporal. Antes de salir encuentre una forma de romper ese estado de ánimo. Una forma muy efectiva para mí de romper estados negativos es ver videos divertidos en YouTube.

Capítulo 10 - Final

Palabras finales

Algo a tener en cuenta cuando se trata de leer a una persona es que NUNCA debe dejar que la otra persona sepa lo que usted está haciendo. De la misma manera, no debe de decirles a otras personas “cómo” logró descubrir cuando mintieron. Aunque las microexpresiones no son voluntarias, los movimientos de manos, de pies y el tono de voz se pueden manipular fácilmente con algo de práctica.

Espero de corazón que este libro le haya ayudado a entender los fundamentos para detectar mentiras utilizando el lenguaje corporal. La interpretación del lenguaje corporal es un arte basado en la ciencia. Las investigaciones han demostrado lo que hacen nuestros cuerpos cuando experimentan ciertas emociones. Es importante recordar que no existe una única expresión que signifique que alguien está mintiendo. Cada comportamiento debe ser evaluado dentro del contexto específico y relacionarlo con otras señales.

La lectura de las personas requiere enfoque y concentración. No puede hacer una lectura mientras está mirando su Smartphone. Enfocarse por completo en alguien no solo le ayudará a hacer una mejor lectura, sino que también le mostrará a la otra persona que está genuinamente interesada en ella.

El primer paso fue leer este libro. El siguiente paso es establecer puntos de referencias y usarlos para observar y leer a la gente en sus interacciones diarias. La única forma de hacer que todo esto funcione es salir y practicar. Deje el miedo y las dudas. Sólo salga y diviértase practicando sus nuevos conocimientos. Y recuerde mantener las cosas simples.

Gracias por comprar y leer este libro. Le deseo mucho Éxito.

¡Gracias y mucha suerte!