

**Patrycia Centeno**

@politicaymoda

---

**SIN  
DECIR  
NI  
MU**

---

**El poder de la comunicación  
no verbal**

**DESTINO**

## ÍNDICE

PORTADA

SINOPSIS

PORTADILLA

DEDICATORIA

OS ESCUCHO EN MODO MUTE

PRIMERA COMUNICACIÓN. LA EMOCIÓN

CAPÍTULO 1. PAROLE, PAROLE, PAROLE...

CAPÍTULO 2. LAS DE LA INTUICIÓN

CAPÍTULO 3. LA TERNURA ES PODEROSA

CAPÍTULO 4. LOS POPULISTAS Y LAS EMOCIONES NEGATIVAS

CAPÍTULO 5. ¡MÁS MONOS!

SEGUNDA COMUNICACIÓN. EL LENGUAJE

CAPÍTULO 6. UN IDIOMA UNIVERSAL

CAPÍTULO 7. GESTOS IDENTITARIOS E IDEOLÓGICOS

CAPÍTULO 8. MIRA: CÓMO LEER EL LENGUAJE CORPORAL

CAPÍTULO 9. DIFERENTE POSICIÓN, ¿DISTINTA LECTURA?

CAPÍTULO 10. MIENTES MÁS QUE HABLAS

CAPÍTULO 11. DÍMELO A LA CARA

CAPÍTULO 12. MIRÁNDOME A LOS OJOS

CAPÍTULO 13. HASTA LAS HIENAS SONRIEN

CAPÍTULO 14. NO LLORAN, TIENEN QUE PELEAR

CAPÍTULO 15. MANOS ARRIBA

CAPÍTULO 16. SALUDOS

CAPÍTULO 17. EN TELA DE JUICIO

CAPÍTULO 18. ¡FIRMES!

CAPÍTULO 18. BARRERAS DE PROTECCIÓN Y CONTENCIÓN

TERCERA COMUNICACIÓN. LA INDUMENTARIA

CAPÍTULO 20. LA ROPA ES EL MENSAJE

CAPÍTULO 21. TAN SUPERFLUA COMO TU VOTO

CAPÍTULO 22. INCOHERENCIAS IDEOESTÉTICAS: ¡ZASCA!

CAPÍTULO 23. UN UNIFORME, UNA IDEA

CAPÍTULO 24. ¡BRILLA!

CAPÍTULO 25. MODELOS DE CONDUCTA, NO DE PORTADA

CAPÍTULO 26. VISTO LO VISTO

## CUARTA COMUNICACIÓN. LA PUESTA EN ESCENA

CAPÍTULO 27. ESCENOGRAFÍA

CAPÍTULO 28. LOCALIZACIÓN

CAPÍTULO 29. QUITA, BICHO

CAPÍTULO 30. TABLAS: EL DEBATE

CAPÍTULO 31. EL JUEGO DE LA SILLA

CAPÍTULO 32. EL REY ARTURO Y LA MESA REDONDA

CAPÍTULO 33. ACERCAR POSTURAS

CAPÍTULO 34. DIME CÓMO DECORAS Y TE DIRÉ CÓMO  
GOBIERNAS

CAPÍTULO 35. ¿QUIÉN PASA PRIMERO?

CAPÍTULO 36. TODOS A UNA

CAPÍTULO 37. POR BANDERA

CAPÍTULO 38. SAVOIR FAIRE

LAS APARIENCIAS NO ENGAÑAN

AGRADECIMIENTOS

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

NOTAS

CRÉDITOS

Gracias por adquirir este eBook

Visita [Planetadelibros.com](http://Planetadelibros.com) y descubre  
una  
nueva forma de disfrutar de la lectura

---

**¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!**

Primeros capítulos  
Fragmentos de próximas publicaciones  
Clubs de lectura con los autores  
Concursos, sorteos y promociones  
Participa en presentaciones de libros

---

Comparte tu opinión en la ficha del libro  
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

## SINOPSIS

Así como es fácil mentir con las palabras, las apariencias NO engañan. Este ensayo trata sobre la comunicación no verbal, de todo eso que se dice sin hablar.

A través de anécdotas, ejemplos, curiosidades, aciertos, errores y posibilidades protagonizadas por relevantes dirigentes actuales y pasados, la autora señala y explica la importancia de la empatía, el lenguaje corporal, la indumentaria y la puesta en escena, y ofrece una mirada dinámica y práctica para reconocer y poder aplicar todos sus secretos. Los mayores malentendidos al relacionarnos e interactuar con los demás son fruto de nuestra falta de formación y entrenamiento visual.

En un mundo donde la inmediatez y saturación de la información y las imágenes lo es todo, conocer, practicar y entender el lenguaje del silencio marcará la diferencia en nuestro día a día.

**Patrycia Centeno**

# Sin decir ni mu

El poder de la comunicación no verbal

**Ediciones Destino** Colección Imago Mundi **Volumen 299**

*A mi adorable perrita Naya por humanizarme*

## OS ESCUCHO EN MODO MUTE

Lo que eres me distrae de lo que dices.

PEDRO SALINAS

«¿Por qué tenemos ojos?», le pregunté a mi madre. No debía de tener más de cinco años y estaba sentada sobre su falda en una silla roja de la cocina admirando las preciosas peqúitas de sus pupilas verdes, que desgraciadamente no heredé. Ella contestó «para poder ver», pero no quedé suficientemente satisfecha con aquella respuesta, y seguí insistiéndole hasta que debió de encontrar algo con que distraerme. Seguramente lo que ya me llamaba poderosamente la atención era la diferencia entre ver y querer ver. Recuerdo muchas veces aquella *conversación*. Revivo la luz que entraba por la ventana, cómo colgaban mis pequeños piecillos calzados con unas diminutas Victoria blancas del asiento y el cosquilleo del pelo de mi madre acariciándome las mejillas mientras apoyaba mi nariz en la suya. Y aunque fue años después cuando descubrí que hay personas en las que predomina lo visual al percibir la realidad que las rodea, mientras que otras experimentan a través de los detalles auditivos o requieren contenidos kinestésicos (tacto, olfato y gusto), en mi caso, me he pasado la vida observando para aprender y mirando de expresarme.

Así que os escucho en modo mute. No es que no tenga en consideración las palabras, soy periodista. Pero leer las expresiones faciales, gestos, posturas, posiciones, atavíos, escenografías o puestas en escena ofrece mayor información (poder), además de un mensaje mucho más claro y sincero. A diferencia de la palabra escrita o verbalizada con la que dirigentes y mandatarios tratan de enredarnos sin ningún tipo de pudor ni penalización, una parte importante de la comunicación no verbal es inconsciente y, por lo tanto, difícil de controlar y fingir.

El lenguaje no hablado es sencillo y todos estamos capacitados para mantener largas e intensas conversaciones íntimas o profesionales sin decir ni mu. Ponerse colorado, derramar una lágrima, decantarse por un beso en la mejilla o en la boca, regalar caricias en la espalda, jugar a hacer cosquillas en los pies, el dibujo de arrugas de felicidad o amargura en el rostro, levantarse con el pie derecho, saludar con la mano, torcer el morro, sentir mariposas en el estómago, tener cara de cansado, cogerse de la mano, poner la zancadilla, aplaudir, tirarse de los pelos, espatarrarse y ocupar dos asientos en el metro, escupir a la cara, alzar el puño, vestir un chaleco amarillo en Francia o colocarse junto a una bandera y alejarse de otra... El mundo nos habla constantemente a través de los sentidos, nos manda un continuo flujo de impresiones, y nosotros constantemente nos dedicamos a descodificarlas. Si lo pensamos, como animales que somos, ya en nuestras primeras horas de vida el código innato de este idioma universal se antoja vital para sobrevivir y empatizar con nuestros progenitores.

Sin embargo, sencillo no es sinónimo de simple: el lenguaje del silencio es rico y complejo. Pocos gestos, telas o actitudes resultan significativos aisladamente. Dependerá del contexto, la cultura y el comportamiento base de la persona a analizar. Así como desde pequeños recibimos clases de oratoria, nadie nos enseña a dominar o detectar el lenguaje subliminal. A esto se une que el estudio científi-

co de la comunicación no verbal es bastante reciente y, por lo tanto, para algunos (incomprensiblemente) sigue siendo una especie de tabú o ciencia oculta. El material académico del que se dispone procede básicamente de disciplinas como la psicología, antropología, etología, biología o sociología; y aunque se antoje fascinante, la mayoría de investigaciones se conforman de informes repletos de pruebas y estadísticas que cotejan cada una de las afirmaciones, produciendo un contenido algo tedioso y poco práctico. En el mercado también hay disponible una gran cantidad de libros en formato autoayuda para convertirnos en los mejores vendedores o seductores del mundo; pero, por suerte, las aportaciones del filósofo Umberto Eco, del crítico de arte John Berger o de la ensayista Susan Sontag, entre muchos otros, le han concedido también al lenguaje no hablado su merecido lugar en el campo de la comunicación y la semiótica. Hoy, los expertos en comunicación no verbal en general y en lenguaje corporal en particular se dedican ya a aplicarla al mundo digital y la robótica; pero sus conocimientos también sirven para mantener la seguridad nacional (en interrogatorios o como peritos en procesos judiciales), formar actores e intérpretes o facilitar el diagnóstico y acompañamiento a pacientes y familiares por parte de médicos y enfermeras. Y es que, aunque se trate de una comunicación silenciosa, es sumamente importante para transmitir credibilidad, seguridad y confianza. Por eso, en el campo diplomático, gubernamental y corporativo —que es el que nos servirá de guía en este ensayo— ha sido y seguirá resultando esencial.

El objeto de *Sin decir ni mu* es detallar qué herramientas de la comunicación no verbal influyen en el mensaje visual de liderazgo; y cómo detectarlas, aplicarlas o modificarlas según el propósito al que cada uno se enfrente. Así, en las comunicaciones «El lenguaje corporal» y «La puesta en escena» recopilé numerosos ejemplos y anécdotas protagonizadas por distintos líderes nacionales e internacionales.

les que dan cuenta de los gestos, posturas y posiciones que pueden sumar o restar poder según quién, cuándo y dónde se practiquen. A través de los aciertos, errores y posibilidades protagonizadas por personajes públicos resulta más fácil el aprendizaje; y aunque a lo largo de las hojas iré dando indicaciones y sugiriendo consejos específicos, pueden acomodar los distintos patrones según sus necesidades y circunstancias. Como la personalidad y los pensamientos se reflejan en el aspecto, analizaremos también los nuevos mensajes y proclamas no verbales que se han construido en estos últimos años a través del uso de «La indumentaria». Por último, ante el actual y peligroso intento de demonizar y perseguir las emociones en el campo de la comunicación gubernamental y el liderazgo —por temor a que se instauren definitivamente las estratagemas de persuasión y postureo del populismo—, la primera comunicación, «La emoción», repara en la importancia de comprender, asumir y canalizar los sentimientos para humanizarnos y no convertirnos en seres insensibles.

Bienvenidos, elijan postura y fijen sus ojos. Todo ello, por supuesto, *sin decir ni mu*.

## PRIMERA COMUNICACIÓN

---

### LA EMOCIÓN

---



---

Somos, ante todo, seres emocionales; por lo tanto, es preocupante que desde distintos sectores de la sociedad se esté tratando de demonizar los sentimientos. «La política es demasiado pasional», apuntan. Hace décadas también se inició una campaña para infravalorar las formas tildándolas de superfluas, y hoy en muchos escenarios se añoran al comprobarse que, en el fondo, las formas son el fondo. En fin, de aquellos barro, estos lodos. Por eso es obligado advertir del peligro que entraña premiar la distancia entre la política y las emociones. Tal vez un líder únicamente racional se antojara más eficaz en determinadas circunstancias, pero estaríamos tratando con un desalmado o un robot. Esta aprensión a la inteligencia emocional se ha generado después de que distintas ideologías y personajes hayan recuperado la estratagema del empleo de las emociones negativas para manipular a la población. Sin embargo, la solución pasa por ofrecer herramientas a la ciudadanía para detectar este tipo de relato cancerígeno y protegerse; pero en ningún caso cabe penalizar todas las emociones y, por ende, deshumanizarnos.

La comunicación no verbal es pura emoción; hay que sentirla.

---

# CAPÍTULO 1

## PAROLE, PAROLE, PAROLE...

El cuerpo dice lo que las palabras no expresan.

MARTA GRAHAM

Cada vez estamos más conectados y sentimos más ansia por comunicarnos, pero lo cierto es que cada vez nos comunicamos peor. La rapidez (superficialidad) en la comunicación provoca graves malentendidos. En 1982, Scott Fahlman, un científico de la Universidad Carnegie Mellon, en EE. UU., observó que sus alumnos no detectaban el sarcasmo en sus mensajes escritos. Así nació la carita alegre y triste (dos puntos y los signos de paréntesis) y se valoró la importancia de la emoción para hacernos entender y comprender a los demás. Los emoticonos (iconos de la emoción) intentan suplir las carencias que genera la falta de comunicación (información) personal.

Porque antes de que articuláramos la primera palabra de la historia de la humanidad, los seres humanos ya llevábamos siglos comunicándonos (y, tal vez, con mayor acierto que con la lengua). Como el resto de animales, los animales humanos disponemos de una inmensa fuente de códigos no verbales (millones de señales corporales, estéticas, olfativas...) para expresarnos. Mientras el lenguaje verbal le permite al hombre intercambiar con mayor precisión y