

ROSA MARÍA CIFUENTES

MIÉNTEME SI PUEDES



Tu cuerpo habla lo que calla tu interior

DIANA

1

EL LENGUAJE CORPORAL

*Cada quien es lo que lleva por dentro.
Es lo único que cuenta, porque lo que
expresa el alma es irremplazable.*

¿Qué es la comunicación no verbal?

Dentro del proceso de interacción del hombre con sus semejantes, el lenguaje es la capacidad de transmitir información a través de nuestro cuerpo (emociones, sentimientos, actitudes). Revela completamente nuestras sensaciones y la percepción que tenemos acerca de nuestro interlocutor y de los escenarios donde nos encontramos en determinado momento. Veamos algunos tipos de comunicación no verbal:

1. Kinesia: La componen el sistema de gestos del rostro con sus expresiones, postura corporal, tipos de sonrisa y la mirada (aunque esta se ha estudiado por sí sola y requiere completa interpretación).

2. Proxemia: Es la distancia física o grado de proximidad que se establece entre dos o más personas en una situación de interacción. Sin embargo, según la cultura de cada país, las distancias pueden variar. El antropólogo Edward T. Hall realizó estudios profundos sobre el espacio y determinó que existen los siguientes tipos de distancia:

Distancia íntima (0-45 cm): Es la que se da entre personas que tienen mucha confianza, e incluso que están emocionalmente unidos, como es el caso de parejas, y también con amigos o familia. En esta distancia se puede oler al otro y hablar en susurros.

Distancia personal (45-1.20 cm): Se da en las relaciones cercanas: en reuniones, en una oficina, asambleas, fiestas, conversaciones amistosas o de trabajo. Por ejemplo, si estiramos el brazo, podemos tocar a la persona con la que estamos hablando.

Distancia social (1.20-3.65 cm): Se da en relaciones más impersonales y se necesita un mayor volumen de voz para comunicarnos con una persona o grupo de personas. Es la distancia que nos separa de personas extrañas o desconocidas, por lo que se usa con personas con quien no nos une ninguna relación amistosa. Por ejemplo, la dependiente de un comercio, los nuevos empleados, los proveedores.

Distancia pública (3.65 cm): Es hasta el límite de lo visible. Es la distancia idónea para dirigirse a un grupo de personas, en una conferencia, charla, coloquio, discurso, usando un tono de voz alto.

3. Paralenguaje: Es el tono, forma, manera en que nos expresamos, y a través de su interpretación podemos decodificar actitudes, emociones, sentimientos y niveles de intelecto y modales del individuo. Así, se puede analizar los siguientes elementos:

Dicción: Se refiere a una buena vocalización, es decir pronunciar las palabras de forma correcta, morfológica y sintácticamente, para que sean comprendidas por el receptor, sin margen de error.

Fluidez verbal: Es el ritmo que tenemos a la hora de hablar, de forma clara y concisa, usando pausas y silencios cuando sea necesario. Si es un ritmo lento, entrecortado, monótono, implica rechazo al contacto social, frialdad en la interacción; en cambio, un ritmo modulado, ligero, fluido, es detonante de una buena comunicación y contacto interpersonal.

Entonación: Es la modulación de la voz a la hora de hablar, que indica si lo que decimos es una pregunta, afirmación, o si tenemos dudas, ira, temor. Los tipos de tono de voz pueden ser agudos o graves, según cada persona; por ejemplo, por regla

general, los hombres suelen tener un tono de voz grave y las mujeres más agudo.

Volumen de la voz: Transmite emociones y sentimientos, y enfatiza el discurso. Hay que hablar en un volumen de voz adecuado: ni demasiado alto que demuestra autoridad, dominio, enfado, ni demasiado bajo que puede indicar timidez, inseguridad, introversión, y transmite la sensación de que no queremos ser oídos.

Timbre: Es la cualidad que permite distinguir la voz de la persona concreta que habla, así como el instrumento u objeto que emite el sonido. Cada persona tiene una voz diferente, es decir, un timbre diferente, que permite distinguir quién es la persona que está hablando. Según el timbre, también distinguimos si habla una o más personas a la vez, y podemos diferenciar entre dos sonidos que tienen el mismo tono e intensidad.

4. El tono de voz, resonancia y la personalidad: El tono de voz de un individuo refleja su estado emocional, actitud ante la vida y manejo de determinadas emociones. Veamos algunas características:

Una voz endeble y baja representa debilidad, evidencia a una persona indecisa, con poca capacidad de obtener lo que desea y manifestar sus ideales.

Cuando la voz de una persona se origina en la cavidad abdominal, y es clara y cristalina, se posee una voz de gran calidad y evidencia a alguien con espíritu fuerte, capacidad de lucha y voluntad. Por tanto, puede convertirse en una persona exitosa.

Cuando la voz se origina en la cavidad torácica es de calidad mediocre, porque el tono y ritmo es cambiante, tiene más problemas para vocalizar y no capta la atención debida. Esto refleja que es una persona más insegura, con poca certeza sobre sus conocimientos, así como miedos sin resolver y menos empuje, además de poder ser preso de miedos latentes que lo paralizan.

Cuando la voz se origina en la garganta, se considera de poca calidad (puede ser ronca y baja). La suelen tener personas que nunca toman las situaciones en serio y se rinden fácil en las dificultades. Existe además una mayor tendencia a postergar metas y ser susceptibles.

Cuando la persona realiza un trabajo emocional, se hace cargo de resolver sus temores y elevar la autoestima. El tono y timbre de la voz cambia maravillosamente para bien y le permite tener mayor éxito en su forma de comunicarse con los demás.

5. El innatismo, familia y entorno dentro del lenguaje corporal: Cada individuo nace con características específicas para comunicarse y algunos rasgos hereditarios también pueden reflejarse en el proceso de comunicación no verbal. Así, podremos observar que, en una familia, algunos de sus integrantes son expresivos y más sociables, mientras que otros son introvertidos, apáticos y de gestos más lentos y suaves.

El tono, forma y manera en que los progenitores, tutores, docentes y determinadas personas se expresan puede causar conmoción emocional, dolor y miedo que se acumula hasta dañar la libertad de expresarse del individuo por temor a la crítica, rechazo y fracaso.

Y cuando la persona posee elevada susceptibilidad o ha pasado por maltrato psicológico en determinado momento y escenario de su vida, pasará a desarrollar un lenguaje corporal plagado de gestos específicos.

La angustia, miedo, estrés, ira, ego, resentimiento, crueldad y violencia se pueden apreciar en el lenguaje corporal de cada persona según sea su procedencia. Sin embargo, cuando cada quien decide caminar hacia la madurez emocional, a través de la preparación del intelecto y, sobre todo, del interior, su lenguaje corporal realizará interesantes cambios, porque las formas de pensar y sentir se reflejan hasta en microexpresiones.

MIÉNTEME SI PUEDES

Por otro lado, el estilo de vida, moda y ser parte de determinados grupos sociales y agrupaciones específicas de tipo social, religioso, empresarial y académico contribuyen a que el individuo que no ha trabajado en “conocerse” resulte camaleónico, buscando ser aceptado y formar parte de determinado grupo o verse cuando cree lo valorarán más.

2

EL LENGUAJE CORPORAL Y LOS NIVELES DE AUTOESTIMA



La autoconfianza es el reflejo del cultivo de mente, alma y espíritu.

El manejo y control de emociones es la base para alcanzar una personalidad estable y madura. Sin embargo, por innatismo, tipo de crianza, impacto del entorno y situaciones específicas vividas de cada quien, aquellas emociones que predominan y se instalan en el interior serán las detonantes de ejercer determinado tipo de lenguaje corporal.

1. Gestos vinculados a la apatía, complejos de inferioridad y desgano

A nivel kinésico (gestos del rostro, postura):

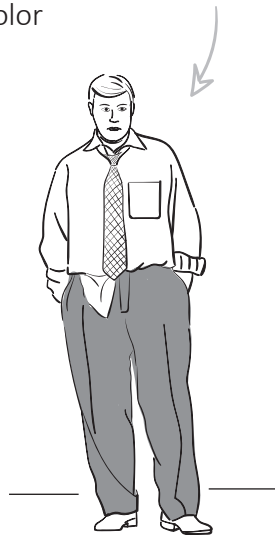
- Cabeza gacha la mayoría del tiempo o inclinada hacia un costado.
- Columna que se inclina casi siempre hacia adelante, con la clara presencia de hombros hacia adelante.
- Sentarse con la columna hacia adelante y el cuello encogido.



- En el peinado, el uso de flequillo prominente de modo constante se utiliza para ocultar gran parte del rostro (señal de que desea ocultar rasgos de su rostro, como la frente, orejas, nariz), y al momento de expresarse, la persona agacha más la cabeza, entrecierra los ojos.



- Hombros que se contraen hacia abajo y hacia adentro al ingresar a un recinto donde existen otras personas.
- Atuendo desprolijo, desaliñado, con ausencia de porte y carencia de armonía en el uso del color
- Zapatos siempre sucios o con notoria presencia de polvo.
- Expresiones en el rostro lentas ante una conversación, cabeza que se ladea siempre para un costado, bostezos consecutivos.
- Al momento de sentarse, podemos observar que en muchos casos se recuestan en una pared (la buscan), se sientan en la silla final de un aula y, en otros casos, estiran el cuerpo y recuestan el dorso sobre la carpeta, demostrando que se sienten cansados.
- Arrastran los pies al caminar y les molesta mucho la idea de caminar largos tramos. Y si les corresponde hacerlo, van a paso lento, con la mirada perdida, agachada o ensimismados en música, así como en pensamientos.



2. Gestos vinculados a la timidez, fobia social, nerviosismo

El miedo es una de las emociones que más le cuesta al hombre manejar. Sin embargo, existen personas más susceptibles y se han sentido amenazados ante el tipo de paralinguaje (tono, forma y manera) en que sus progenitores, docentes y personas de autoridad les han hablado.

Por intolerancia, impaciencia y carencia de preparación emocional, algunos padres, que además padecen ansiedad, se expresan hacia sus hijos para criticarlos en tono despectivo, amenazante y con adjetivos calificativos que van minando su autoestima.

Las consecuencias ante ello son complejas si la persona posee además un ambiente escolar donde la educación también es rígida. Crece entonces el niño bajo la certeza de que todo lo que dice, piensa y desea expresar debe ser perfecto; ser evaluado y criticado es la constante sensación de alarma que su interior le indica.

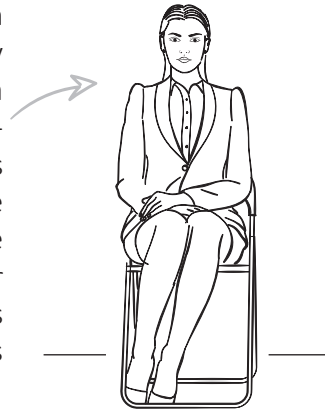
El miedo considerable a la crítica de personas con autoridad es parte de la denominada “fobia social específica” que requiere de tratamiento terapéutico porque paraliza la vida de quienes la padecen en diversos aspectos: les cuesta tomar decisiones, postergan metas, no toman iniciativas, evaden socializar con personas de cierto tipo social o que creen los discriminarán.

Lenguaje corporal asociado a la fobia social:

- Tono de voz inestable: no existe ritmo ni velocidad constante.
- Cabeza gacha, evasión de la mirada fija, en especial, ante personas que teme o le inspiran desconfianza por su tipo de porte o cargo.



- Exhalaciones constantes cuando conversa con alguien de autoridad.
- Cabeza gacha y mirada siempre alerta, con giros hacia los lados, en notorio estado de intranquilidad si la persona se siente observada.
- Mayor dilatación de la pupila cuando siente emoción, pero incapacidad de hablar de modo fluido o tomar la iniciativa para abrir una conversación con alguna persona en particular.
- Incapacidad de hablar en público para exposiciones o sustentaciones de tipo académico.
- Miedo y paralización: incapacidad de dar el arranque a una charla con otra persona; se espera que la otra persona lo haga.
- Desplazamiento (proxemia) a ritmo lento si la persona camina en soledad, pero cuando se encuentra ante gente, se apresura el paso, intentando colocarse cerca de gente que conoce y muy alejado de gente nueva.
- Al sentirse siempre amenazados por la tortuosa vergüenza que los azota, pueden permanecer quietos e inactivos en un rincón, de pie o sentados y realizan una serie de gestos para impedir que los demás se acerquen, como cruzar los brazos en diversas formas (uno sobre el otro, o dar la impresión de abrazarse a sí mismo), cruzar las piernas, y a menudo los más fóbicos esconden y enredan los pies en las patas de las sillas.
- Si están de pie, él se dirigirá hacia la puerta o salida más próxima, señal de que desea irse pronto y huir de aquel momento.



Ejemplo real:

Jorge padece fobia social, tiene cuarenta años, está de cumpleaños y la dueña de la tienda donde labora lo ha invitado a un restaurante a la hora del almuerzo con dos compañeros más.

Lo llevan a un restaurante donde la modalidad es buffet y cada quien debe ponerse de pie y es libre de elegir diversos platillos la cantidad de veces que le provoque.

Jorge ingresa al restaurante y, al notar que hay mucha gente, el miedo se apodera de él, agacha la cabeza y se sienta con nerviosismo evidente. Respira de modo más agitado, mira de costado a la gente que está de pie sirviéndose diversos platos. Todos les parecen de rasgos finos, elegantes y él considera que “no encaja”, que será criticado.

Su jefa se pone de pie y le dice: “Jorgito, vamos a servirnos, se come muy rico aquí, coge un plato”. Mas ella no tenía idea de que Jorge jamás había ingresado a un restaurante de esa modalidad, esa donde tendría que estar muy cerca de gente en una fila para elegir un tipo de comida.

Con las piernas temblando y con la cabeza gacha, Jorge se acerca hacia aquella mesa larga y logra notar que hay una esquina donde no se topará con nadie. Se sirve rápidamente arroz chino, un trozo pequeño de carne asada y vuelve sin mirar a nadie a su mesa, mientras que nota que sus amigos se sirven más de un plato. Intenta disimular, no se siente feliz, está aterrado, come muy despacio, siente que le falta el aire y bebe gaseosa con dificultad. Nadie nota lo que le pasa, siempre lo consideraron tímido.

Luego de media hora, su jefa observa que él ha comido poco y le pregunta por qué no se sirve un platillo más, pero Jorge agacha la cabeza y en tono de voz baja le dice que está satisfecho, le miente acerca de un malestar estomacal inexistente.

Jorge padece fobia social, no tenía idea de que estaba tan enfermo hasta que se acercó a mi consultorio de *coach* emocional por presión de su esposa al percatarse de que perdía importantes

oportunidades laborales y que no era capaz de defenderse ante ciertos abusos de los que era objeto desde la infancia. Desde pequeño fue casi torturado a golpes por su padre, quien al notarlo algo lento y siempre con aspecto despistado no le tenía paciencia y vivía repitiéndole las cosas, pero cuando no las hacía a tiempo, le pegaba con azotes por la espalda, jalones en el cabello y cachetadas.

El padre de Jorge es de Ayacucho y, si bien él y sus hermanos han tenido educación por presión de su madre, Jorge siempre se ha sentido el patito feo de la familia, porque es quien más rasgos de tipo andino posee en el rostro. Lo curioso del tema es que pese a ser de Lima y haberse criado en la capital, Jorge se ha esforzado por casi copiar de modo exacto el acento de la sierra, mientras que sus hermanos no poseen dicho acento.

Jorge comenta que se siente mejor si almuerza en un mercadito con obreros y gente muy humilde. En cambio, siente terror y vergüenza paralizante cuando acude a lugares donde ve personas arregladas y que considera, por error de percepción y complejos de inferioridad, superior

Comenta nervioso: “El día que mi jefa me invitó a ese chifa, quería morirme, pensaba y sentía que toda esa gente elegante y de dinero me iba a mirar solo a mí, que ese no era mi lugar y me sudaban las manos; la comida me cayó mal después. Y me moría por ir al baño, pero para no caminar hacia el fondo y evitar que me vean, aguanté y preferí ir al baño de mi trabajo.

Jorge baja el tono de voz cuando tiene que reclamar algo o preguntar por algo ante una persona como un mozo o vendedor; su andar es apresurado y le cuesta hacer contacto visual sostenido con alguien, porque ante ello se siente amenazado.

La fobia social es una enfermedad que requiere tratamiento combinado de psiquiatría con terapia emocional, porque genera ansiedad, depresión, apatía, pensamientos recurrentes que roban la paz del paciente y miedo profundo de tomar decisiones. Quienes

lo padecen en grado elevado ven como tortura parte de su vida, como exponer un trabajo en el colegio, universidad o centro de labores.

Existen quienes desde pequeños ejercen liderazgo en el aula, con los amigos y socializan con naturalidad, mientras que existen personas que “sufren” en situaciones como hablar en público durante una exposición escolar, hablar con personas de autoridad o enfrentar una situación compleja en grupo que les resulta aterrador porque poseen miedo al rechazo, al conflicto y la crítica.

Para tomar en cuenta:

- Que una persona sea de temperamento nervioso, introverso y menos sociable, no implica que padece fobia social. Y recuerden que hablar en público con confianza y buena oratoria es algo que puede ser innato en muchas personas y a otras les cuesta mucho y se ponen tensos ante las miradas en un escenario.
- La locuacidad y poder expresarse bien en público depende de que el individuo posea seguridad emocional, buena lectura, memoria y, sobre todo, maneje bien el ego, ese que se convierte en barrera emocional, porque la mente está más pendiente de cómo te ven los otros, olvidando que si, por ejemplo, debes comunicar algo como información o dar una clase, lo esencial es hacerse entender de modo claro, entretenido y profundo.

3. Temperamento nervioso y desconfiado

Así una persona tenga carrera profesional, un buen trabajo y viva dentro de los parámetros del natural crecimiento, ello no implica que no sea de temperamento nervioso y desconfiado. La sensación de ser criticados, amenazados por determinado tipo de autoridad o sentir que se puede fracasar al momento de expresar la ideas o tomar decisiones es algo frecuente en el ser humano, pero con el tiempo y manejo de emociones, la personalidad puede volverse más segura.

Algunos de los gestos frecuentes de las personas nerviosas y desconfiadas son:

- A nivel kinésico (gestos del rostro), la forma de mirar siempre llama la atención, porque pueden expresar mucho con los ojos y dejar notar que algo los sorprende, perturba, inquieta, agrada, etc.
- Por ejemplo, al momento de ingresar a un recinto donde existe mucha gente, como un aula, rápidamente mirarán de costadito qué grupo humano compone la sala y buscarán sentarse cerca de gente que les inspire confianza o les agrade, porque buscan protección y aceptación. Y como vimos en el caso de los fóbicos sociales, estos sí buscarán marcar distancia y alejarse de la gente.
- Cuando llega el momento de saludar a una persona, mirará rápidamente qué tipo de persona es (clase social, temperamento, estilo de vida), y muchas veces se dejan guiar por estereotipos y prejuicios. Por tanto, si les toca saludar a alguien que les inspira mucho respeto o es una autoridad importante, extenderán la mano tímidamente, casi con vergüenza, al tiempo que sonreirán, metiendo el cuello hacia abajo, gesto que significa “qué nervios conocerte”.
- Si la persona a la que saludan les inspira miedo, las exhalaciones de las fosas nasales aumentan, llegando a ser

MIÉNTEME SI PUEDES

ruidosas, al tiempo que todo el cuerpo se va hacia atrás (retrocede), como signo de miedo, vergüenza y prevención.

- Las personas muy nerviosas tienden a frotarse mucho las manos o esconderlas en los bolsillos, así como desarrollar una serie de manías, tics y rituales para intentar vencer la angustia que los visita en ciertas ocasiones, siendo la ansiedad la causa principal de que el cerebro les pida realizar este tipo de gestos para aplacar esa sensación de estrés y desesperación que los acompaña.



- Cuando van de visita a una casa por primera vez, les cuesta mucho más que a otras personas entrar pronto en confianza. Por tanto, beberán agua o lo que se les invite más despacio, hablarán poco y esperarán apertura emocional para entrar en confianza; entonces serán otros: más conversadores y sueltos (auténticos).
- A la gente nerviosa y desconfiada le cuesta mucho el arranque y tener iniciativa para charlar con alguien, pero una vez que lo logran pueden relajarse y expresar mejor sus emociones y sentimientos.

- A nivel proxemia (desplazamiento), intentarán marcar distancia de la gente que le inspira desconfianza y al momento de estar frente a este tipo de personas, los brazos se verán más rígidos y las expresiones del rostro se atenúan (la mirada apunta un lado fijo), o se evade mirar a esa persona para observar otra cosa (por ejemplo, el celular).
- Al momento de hablar en público, la persona se perturba pronto si, por ejemplo, hace su ingreso a la sala alguien que le inspira más tensión o alguien que le agrada. Entonces seguirá hablando, pero notaremos que los ojos miran a todos lados, que le cuesta volver a concentrarse y pasará a expresarse de modo automático (sin incluir calidez a lo que habla). Y por todo ello, les cuesta ser carismáticos.

4. Temperamento agresivo y con impulsividad

Corresponde a personas que no saben manejar sus emociones y a menudo padecen desórdenes químicos y biológicos, así como estrés, ansiedad generalizada o pasan por momentos complejos donde la ira e impulsividad los domina. Cuando una persona va acumulando ira, enojo o indignación, su cuerpo lo comunica con los siguientes gestos:

- Parpadeo acelerado (kinesia).
- Respiración con exceso de exhalaciones, las cuales pueden ser más evidentes cuando la persona ingresa a un lugar donde se siente incómodo o molesto.
- Aceleración del pulso.
- Dientes apretados.
- Puños cerrados. Es curioso como cuando conoce a alguien, la postura implica hombros levantados y puños semicerrados o cerrados de modo automático.



- Tono de voz desagradable, que incluye desde elevar mucho la voz o hablar poco en tono de fastidio y aburrimiento.
- Gestos ilustradores con las manos y brazos al estilo dictador: desde señalar con el dedo, hasta dar órdenes con la mano derecha en un alzar y bajar de esa mano constante.
- Cuadros de manías: cogerse el cabello hacia adelante con desesperación, comerse las uñas, morderse dedos y cutículas de las uñas sin reparo.
- Caminar la mayor parte del tiempo con el mentón levantado y, estando de pie, mantener las piernas separadas.
- Rascar cosas donde se va, desde una mesa a papeles.
- Muecas en el rostro: torcer la boca, parpadear y ponerse de pie pronto, no poder estar sentado mucho rato.



5. Rol del atuendo y accesorios en el lenguaje no verbal

El atuendo comunica rasgos de la personalidad y el nivel emocional que se vive. Y si bien existe influencia de la familia, entorno, educación, religión y etnia de cada quien, el atuendo y la forma de lucir las prendas y accesorios puede cambiar según las motivaciones y situaciones de cada persona. Veamos algunos rasgos en el uso de las ropas:

- Si las prendas son de colores plomos y grises siempre, y a su vez carecen de prolijidad (limpieza), denota apatía, depresión, dejadez, flojera.
- Si las prendas que se usan todo el tiempo son de colores opacos y la persona siempre tiene la cabeza gacha y oculta el rostro, denota inseguridad, complejos de aspecto y temores.

- Si las prendas se llevan en desorden, por ejemplo botones y corbatas van desalineados, se refleja dejadez, postergación de metas.
- Si el uso de colores es desordenado, las personas comunican desorientación, rebeldía, excentricidad, dejadez y ataque a la autoridad.
- Si la persona no se peina y se abriga en exceso para cubrir ciertas zonas, busca protegerse.
- Si la persona busca con frecuencia esconder parte del rostro con los cabellos, lo puede hacer porque no se siente seguro de su aspecto físico (rostro), denota que evita ser observado. No confundir con un peinado por moda o para usar en una reunión como parte de un cambio de *look* temporal.
- Si las personas no se peinan, llevan el cabello sucio o sin recortar de manera ordenada, denotan desorden, flojera, dejadez o depresión.
- El llevar camisas fuera de la medida correcta quita elegancia y señala dejadez. Una camisa muy ancha, al cerrarse la chaqueta, forma pliegues en la zona del pecho y esa zona es la más visible.
- En el caso de las damas, llevar zapatos con tacones muy altos con traje de sastre (como el uso de falda corta) la harán ver menos sobria si es que su discurso será ante un público que espera conocer sus propuestas o aportes, sea en el campo empresarial, académico o político.
- Si los accesorios que se usan son de materiales delicados y necesarios, denotan elegancia y preocupación por sí mismos, capacidad de socializar.
- Los accesorios en exceso y de colores diversos denotan excentricidad, esnobismo, deseo de llamar la atención, alienación.
- Las personas con un tipo de personalidad sobria y temperamento estable, así como eficientes y ordenadas, a menudo visten sencilla o elegantemente, y llevan pocos accesorios de colores que combinan con la ropa.

- La pulcritud y el estar debidamente arreglados comunican capacidad de organización, ser autocríticos y con autoestima estable a nivel de apariencia. La autoestima de tipo profesional y afectiva se interpreta en base al discurso y actitud durante el proceso de socialización con los demás.
- Las personas con un tipo de personalidad inestable y de baja estima por lo general varían en su arreglo general, según su estado de ánimo, y pueden cubrirse el cuerpo en exceso con prendas o usar colores poco alegres. No se atreven a renovar atuendos ni colores por falta de ganas. Y si lo hacen, tienden a la alienación e imitación deliberada. Descuidan el cabello y evitarán acudir a la peluquería, porque no tienen costumbre y sienten vergüenza de escuchar comentarios sobre el aspecto que traen.
- Las personas de personalidad conservadora utilizan prendas no solo sobrias, sino que evitan de sobremanera algún descotado (en algunos casos depende de la religión a la que pertenezcan, donde se les exige llevar atuendos especiales).
- Algunos atuendos comunican sensualidad, elegancia o coquetería, como el uso de escotes así se utilice alguna prenda de tipo ejecutivo, uso de faldas cortas (arriba de la rodilla), uso de prendas ceñidas en la zona del busto y caderas. Si los varones llevan por lo menos dos botones de la camisa abiertos, buscan comunicar libertad sexual, modernidad, osadía.
- Un escote excesivo comunica atrevimiento, libertinaje y vulgaridad, así como osadía.
- Las prendas transparentes comunican deseo de llamar la atención, independencia, atrevimiento, sensualidad orientada a la invitación sexual.

