



UNIVERSIDAD JUAN AGUSTÍN MAZA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA COMUNICACIÓN
CARRERA: LICENCIATURA EN COMUNICACIÓN SOCIAL

**“EL ROL DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL
EJERCICIO PERIODÍSTICO”**

**“NON VERBAL COMMUNICATION ROLE IN JOURNALISTIC
PRACTICE”**

Alumno: Fernando Russo

Tutor disciplinar: Mg. Guillermo Collado

Tutoras Metodológicas: Mg. Cecilia Raschio y Dra. Marcela Ballabio

MENDOZA, 2020

Mediante el presente Trabajo Final Integrador y su presentación oral aspiro al título de Licenciado en Comunicación Social.

Alumno: Fernando Nicolás Russo

DNI: 40.104.833

Matrícula: 2638

Fecha del examen final:

Calificación:

Docente del Tribunal Evaluador:

Dedicatoria

A mi familia, a mi novia, y mis amigos por brindarme tanto apoyo. También a mis profesores que me acompañaron durante todo mi proceso de formación en la Universidad Juan Agustín Maza.

Agradecimiento

Al Profesor Guillermo Collado, Profesora Marcela Ballabio, Profesora Cecilia Raschio, Profesor Gonzalo Scivoletto, Profesora Brenda Guardatti, Licenciada Ariadna Álvarez y Licenciado Alan Crawley por todo su tiempo y guía constante para que pueda realizar esta tesis.

Resumen

Este trabajo tiene como propósito analizar y comprender los principios básicos de la comunicación no verbal, tomando como unidad de análisis entrevistas periodísticas y conferencias de prensa del Presidente de la Nación, Alberto Fernández.

Por lo tanto, investigamos el rol que juega la comunicación no verbal como fuente para el ejercicio periodístico.

La investigación es cualitativa y se aplica un análisis documental y un análisis de contenido de la comunicación verbal y no verbal. Observamos las expresiones faciales y corporales de la autoridad política tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo, sin la manipulación de variables y en un contexto natural.

A partir de los exhaustivos análisis podemos determinar que mientras la persona más expuesta se perciba, sus gestos no verbales se hacen más evidentes y por lo tanto es más sencillo identificarlos.

Con respecto a la detección de la mentira afirmamos que no hay gestos que representen únicamente al engaño, sí podemos descubrir gestos que manifiestan tensión o malestar. Estos deben ser interpretados en su contexto para tratar de determinar su causa.

Por último, afirmamos, tomando los aportes de Navarro (2008), que nuestro comportamiento no verbal es regulado por el cerebro límbico. Este es el encargado de garantizar nuestra supervivencia y para esto emplea tres respuestas posibles: parálisis, huida y lucha. Estas han acompañado al ser humano desde sus orígenes y han evolucionado con él. Podemos ver en los análisis como el mandatario nacional emplea estas respuestas límbicas pero de forma psicológica lo que se evidencia en lo expresado por su cuerpo ante determinados estímulos o preguntas.

Palabras clave: Comunicación no verbal – Periodismo – Entrevistas – Investigación

E-mail: fer_russo_2@hotmail.com.ar

Abstract

The purpose of this research is to analyze and understand the basic principles of non-verbal communication, taking as the unit of analysis journalistic interviews and press conferences with the Argentinian President, Alberto Fernandez.

The role played by non-verbal communication will be investigated as the main source for the journalistic profession.

The present research is qualitative. A documental and verbal and non-verbal content of the communication is applied. The political authority's facial expressions and body language can be observed as they occur naturally, without intervening in their development, or in the manipulation of the variables, just in a natural context.

Through an exhaustive analysis, it can be determined that the more the person is exposed, the more evident are his non-verbal gestures; therefore, it is easier to identify them.

Regarding the detection of the lie, it can be stated there are no such motions that can only represent the trickery, but it can be discovered gestures that state tension or discomfort. Such expressions should be interpreted in the context they occur to determine their cause.

Lastly, it can be stated, taking into account Navarro's contributions (2008), that our non-verbal behavior is regulated by the limbic brain. It is in charge of guaranteeing our survival. To do so, it utilizes three possible responses: paralysis, fight, or flight. These responses have been part of the human being since the beginning of time and have evolved with him. It can be observed in the analyses how the President uses these limbic responses but in a psychological way, which is evidenced in what is expressed by his body in response to certain stimuli or questions.

Índice

Introducción	8
Marco referencial.....	12
Capítulo I	16
Comunicación Política	16
Comunicación no verbal	18
Comportamientos apaciguadores.....	22
Partes del cuerpo más sinceras.....	24
Comportamientos no verbales en el ser humano.....	36
Sistemas de la CNV, según Rulicki (2007)	39
Emociones básicas del ser humano, según Paul Ekman (1972).....	40
Postura corporal.....	42
Detección de la mentira	47
Estado del arte	60
Capítulo II	63
Marco metodológico	63
Capítulo III.....	67
Análisis.....	67
Conclusiones.....	91
Bibliografía.....	95

Introducción

Como sociedad atravesamos un momento delicado de salud pública ocasionado por la pandemia de Covid-19. Para evitar la propagación del virus, el Presidente de la Nación, Alberto Fernández, decretó una cuarentena en todo el país el 20 de marzo de 2020. Actualmente, marzo de 2022, las medidas rígidas de aislamiento social se han flexibilizado y se ha vuelto a una “nueva normalidad”.

El propósito de este trabajo es centrarnos en la comunicación no verbal (CNV) presente en entrevistas periodísticas y conferencias de la personalidad política más relevante de nuestro país, Argentina, en el contexto comprendido entre 2021 y 2022.

La CNV nos permitirá analizar con mayor profundidad los discursos del político y observar si lo que dice verbalmente coincide con sus expresiones faciales y corporales.

Pero, ¿tenemos acceso a esa parte que se comunica de una forma que exige una observación detenida y que juega un papel fundamental en la comunicación?, ¿podemos encontrar la noticia no verbal, lo no dicho por Alberto Fernández en las conferencias de prensa y entrevistas? ¿Cómo nos damos cuenta de esto? ¿En qué tenemos que hacer foco para descifrar esta parte del mensaje?

Por lo tanto, observaremos sus respuestas sobre diversas problemáticas ocasionada por el virus, (vacunas); internas en su propio partido (Frente de Todos) por la renegociación de la deuda con el Fondo Monetario Internacional (FMI); y las posibles consecuencias (abastecimiento de gasoil) para nuestro país por la guerra entre Rusia y Ucrania.

Teniendo en cuenta esto último, el objetivo general de esta tesis es comprender el mensaje no verbal presente en la comunicación que trasmite la personalidad política en sus apariciones públicas durante 2021 y principios de 2022.

También, como objetivos específicos, se analizará la comunicación no verbal en las entrevistas y discursos políticos, se interpretarán aquellas expresiones

faciales que denoten una incomodidad o contradicción con el discurso/expresión verbal y se evaluará la coherencia de la comunicación verbal con la no verbal.

Como aclaración, en este trabajo nos centraremos en la comunicación; por lo tanto, no se analizará de forma moral o ética, ni se harán juicios de valor sobre lo expresado por la autoridad. Tampoco se evaluará si las medidas comunicadas por el mandatario beneficiarán o no a la Argentina, ya que ese aspecto correspondería a un análisis político, el cual no es el propósito de esta tesis.

Por otro lado, cabe destacar que se eligió al Presidente argentino porque, como veremos más adelante, a la hora de analizar la comunicación no verbal es fundamental conocer el contexto y el comportamiento de base de una persona. Esto es, cómo se comunica habitualmente (si utiliza o no indicadores, el volumen y tono de la voz, postura corporal, etc.) y cuáles son las circunstancias que lo rodean. Al tratarse de una personalidad que aparece de manera frecuente en los medios, conocemos su forma habitual de comunicarse y por lo tanto, será más sencillo detectar variaciones en su comportamiento.

Nos preguntamos: ¿a mayor exposición, es mayor la posibilidad de observar los gestos no verbales?; ¿Hay gestos no verbales que representan únicamente la mentira?; ¿Qué regula nuestro comportamiento no verbal?; ¿Qué debemos tener en cuenta para analizar adecuada y satisfactoriamente la comunicación no verbal de una persona?

Al ser un trabajo de investigación cualitativo planteamos la siguiente anticipación de sentido: una personalidad política con alto nivel de exposición manifiesta de manera más visible los gestos no verbales, los cuales pueden ser interpretados teniendo en cuenta tanto la comunicación verbal que acompaña dichos gestos como el contexto en los cuales ambos lenguajes se manifiestan.

El diseño de investigación que utilizamos para analizar la realidad estudiada es la Teoría Fundamentada (Glaser y Strauss, 1967) y la técnica de investigación es el análisis de contenido y análisis documental de videos. Observamos las expresiones faciales y corporales de la autoridad política tal y como ocurren

naturalmente, sin intervenir en su desarrollo, sin la manipulación de variables y observamos los fenómenos en un ambiente no especialmente acondicionado (para el alcance de nuestros objetivos), para después analizarlos.

Esta investigación puede proporcionar a periodistas (y toda persona interesada en mejorar su capacidad comunicativa a través de la comunicación no verbal) herramientas para efectuar una interpretación más completa de un acto comunicativo. También surge con el propósito de incentivar el ejercicio fundamental de escuchar y observar a la persona con la cual se entabla una comunicación.

Este trabajo es altamente factible, ya que las muestras (entrevistas al Presidente) necesarias para la obtención de los datos son de fácil acceso y solo se necesita de recursos tecnológicos de los cuales disponemos. El análisis propiamente dicho, para analizar en la realidad la anticipación de sentido formulada, es viable y posible, porque se requiere de una observación sistemática y de fundamentación teórica que consideramos estar en condiciones de efectuar.

Es una investigación documental, como se mencionó, ya que realizaremos la consulta a través de documentos (4 archivos de apariciones públicas, los cuales comprende: 3 conferencias y 1 entrevista).

La estrategia de investigación es cualitativa pues depende de la recopilación de datos verbales, de conducta u observaciones que pueden interpretarse de una forma subjetiva en un contexto determinado. No se propone efectuar mediciones.

La investigación es diacrónica o longitudinal. El recorte temporal elegido será desde el 23/02/2021 hasta el 27/03/22.

La unidad de observación y análisis será el Presidente de la Nación Alberto Fernández. El tipo de muestreo que nos parece más acertado es el no probabilístico - casual, incidental o por conveniencia, ya que seleccionamos de forma directa e intencionada a este político actual de Argentina que, a nuestro criterio, por el rol que desempeña, es relevante para el estudio y además, porque se tiene fácil acceso a esa muestra.

En cuanto a técnicas de recolección y análisis de datos, realizaremos un análisis documental de las variables de interés, sobre archivos digitalizados, como entrevistas en televisión al político; también, fotografías que serán, como se mencionó en párrafos anteriores, complementarias a las entrevistas televisivas.

Este trabajo estará dividido en tres capítulos. En el primero, haremos un breve abordaje sobre la Comunicación Política en general, tomando aportes de Mario Riorda (2008). Luego avanzaremos sobre la comunicación no verbal. Aquí se darán definiciones y herramientas que servirán para el análisis posterior. Esta sección estará íntegramente conformado por conceptos teóricos de: Navarro (2008), Ekman (1985), Rulicki (2007), Ekman y Friesen (1999).

En el segundo capítulo haremos una descripción detallada del marco metodológico tomando los aportes de la Teoría Fundamentada y describiremos el diseño de investigación empleado para el análisis.

En el tercer capítulo recopilaremos el material correspondiente a entrevistas, conferencias y discursos del Presidente de la Nación, Alberto Fernández, para luego analizar con las categorías propuestas por el marco conceptual y metodológico de los capítulos anteriores.

Por último, en la conclusión, responderemos las preguntas y reflexionaremos sobre la anticipación de sentido propuesta en contrastación con los resultados obtenidos.

Marco referencial

Esta tesis parte del paradigma comunicacional que plantea el enfoque interaccional de la comunicación:

“En términos comunicacionales toda afirmación acerca de la realidad es válida, puesto que independientemente de que ‘empíricamente’ sea real, siempre conlleva un valor de mensaje. La comunicación es entonces una actividad simbólica que se basa en convenciones sociales. Y, de acuerdo a lo expuesto, la realidad es en última instancia un producto de la comunicación” (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara 1984, p.141).

El enfoque interaccional se ocupa de la pragmática de la comunicación, esto es, de los efectos de la comunicación sobre el comportamiento. Los términos de comunicación y comportamiento son empleados virtualmente como sinónimos, puesto que desde una perspectiva pragmática, todo comportamiento (habla, gesto, movimiento, etc.) es comunicación y toda comunicación, incluso los indicios comunicacionales de contextos impersonales, afecta al comportamiento. (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984, p. 142).

Un sistema es un “conjunto de objetos así como de relaciones entre los objetos y entre sus atributos”. (Watzlawick, Beavin, y Jackson, 1971, p. 144).

En el caso de los sistemas interaccionales, los objetos son personas que se comunican con otras personas y sus atributos son sus comportamientos comunicacionales. Las relaciones entre ellos mantienen unido al sistema, por lo cual, un sistema interaccional será definido como dos o más comunicantes en el proceso de definir la naturaleza de su relación. Implícita en esta definición está la variable tiempo que les confiere a los sistemas un carácter de proceso, en el cual podemos distinguir ciertos estados del sistema y cualquier cambio de ese estado.

Una propiedad inherente de los sistemas es la totalidad. Es decir, un sistema se comporta como un todo inseparable y coherente. Sus diferentes partes están interrelacionadas entre sí de tal forma que un cambio en una de ellas

provoca un cambio en todas las demás y en el sistema total. De aquí que un sistema no es la simple suma de sus partes, sino que la interacción de dos o más partes resulta en una cualidad emergente (Gestalt) que no se explica por las partes consideradas separadamente.

A la comunicación y al comportamiento humano hay que considerarlos en su contexto sistémico y no aislarlos artificialmente y tratarlos como atributos individuales. Al comportamiento de una persona hay que considerarlo en su relación con el sistema interaccional mayor del que forma parte. (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984, pp.144-145).

Los sistemas se distinguen por su causalidad circular; es decir, constituyen un sistema interaccional, como la familia; las interacciones entre sus miembros representan una totalidad, donde el comportamiento de uno causa el del otro, éste la reacción posterior del primero y así sucesivamente. La causalidad circular es posible gracias al mecanismo de control por excelencia de los sistemas: la retroalimentación. Esta y la circularidad constituyen el modelo causal adecuado para el análisis de los sistemas interaccionales, puesto que sus miembros se influyen mutuamente y no unilateralmente.

La retroalimentación se refiere a aquel flujo circular de información que vuelve a introducirse al sistema para informarle acerca de los efectos de sus acciones anteriores con el objeto de que pueda controlar y corregir sus acciones futuras y lograr el objetivo establecido. (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984, p. 146).

Esta retroalimentación puede ser positiva o negativa. En el caso de la retroalimentación negativa, aquella parte de la salida de un sistema que vuelve a introducirse en este como información de tal salida, se utiliza para corregir y disminuir la desviación de ella con respecto a una norma establecida. La retroalimentación negativa es importante, entonces, para la homeostasis de un sistema; esto es, para el logro y mantenimiento de la estabilidad. En la retroalimentación positiva, la misma información actúa como una medida para aumentar la desviación de la salida, llevando al cambio o pérdida de la estabilidad. (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984, p. 146).

El enfoque interaccional no se centra en el porqué de un comportamiento o síntoma, sino en el para qué de ese comportamiento dentro del sistema mayor que puede estar formado por la pareja, familia, etc. El comportamiento es estudiado en el contexto de la interacción presente en los individuos. Los síntomas constituyen fragmentos de comunicación con efectos pragmáticos importantes en el sistema interaccional del cual la persona forma parte. (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984, p.149).

De acuerdo con lo afirmado por Bateson (1951), toda comunicación tiene un aspecto referencial o de contenido y un aspecto conativo o relacional. El aspecto referencial de la comunicación es aquel que transmite la información acerca de los objetos, hechos, opiniones, sentimiento, experiencias, etc. y corresponde al contenido del mensaje. El aspecto relacional radica en que en toda comunicación los participantes buscan determinar la naturaleza de su relación, ofreciéndose mutuamente definiciones de tal relación. Cada uno responde al otro con su propia definición de la relación que puede reafirmar, negar o modificar la primera. (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984. pp. 151-152).

Otro aspecto importante son los mecanismos homeostáticos. Estos son comportamientos que delimitan la fluctuación de otros comportamientos en torno a la norma. Cuando un comportamiento se desvía de la norma, los mecanismos homeostáticos (gestos, verbalizaciones, movimientos, etc.) operan para restringirlo al rango permitido por la norma y por lo tanto, restituyen el equilibrio. (López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984, p. 154).

La comunicación, en su sentido más amplio, está tan gobernada por reglas, como el lenguaje natural es determinado por su gramática. La interacción se basa en algo similar a un código, una gramática, un cálculo y todos sus participantes están sujetos a obedecer, en mayor o menor medida, a este cuerpo general de reglas de la comunicación. Estas reglas están, en general, fuera de la percepción de los participantes implicados en la interacción. Así como es posible hablar una lengua correcta y fluidamente sin tener conocimiento de gramática, al interactuar las personas obedecen reglas de

comunicación, pero las reglas mismas, la gramática o cálculo de la comunicación es algo de lo cual los participantes no se percatan. (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1965; López Rousseau, Parada Cangas, y Simonetti Bagnara, 1984, p. 155).

Capítulo I

Comunicación Política

Antes de adentrarnos en la comunicación no verbal, estimamos conveniente establecer que el objetivo de la *comunicación política o gubernamental* es generar consenso. Si la comunicación política no actúa bien, no hay consenso y si no hay consenso, no hay buena gestión. (Riorda, 2008, p. 27)

La comunicación política debe apuntar a sostener al gobierno, a través de un proyecto general. Comunicar es, en parte, fundar la realidad tal cual es, haciéndola propia, modificándola. El trabajo del gobierno consiste, entonces, en conseguir que su mensaje se perciba como realidad y su estrategia, la elección de las palabras con las que argumenta para su defensa y su causa.

Asimismo, Riorda (2008, p.38) establece “*Acciones de comunicación de las políticas de un gobierno*”:

- *Comunicación por valores*: el lenguaje es una llave creadora de mundos sociales en la experiencia de la gente y no una herramienta para describir objetivos de la realidad. Los valores son generadores de consenso, actúan preferentemente sobre aspectos emocionales y colaboran de manera notable para la construcción o fundamentación de la visión de gobierno.
- *Comunicación de apelaciones conmemorativas*: las campañas comunicacionales de bien público o las campañas basadas en fuertes símbolos de patriotismo o sentimientos nacionalistas generan mucho menos rechazo y este tipo de publicidades suelen verse como no políticas.
- *Comunicación basada en el humor*: este tipo de comunicaciones son útiles aunque su utilización depende del nivel de aprobación que tiene un gobierno, pues el uso de este recurso comunicacional en un gobierno con bajo nivel de apoyo o en situación de escaso nivel de consenso puede verse como una provocación.
- *Comunicación negativa y basada en el temor*: los tipos negativos no se recomiendan en la comunicación editada, es decir, vía spots - preferentemente-, salvo mínimas excepciones. En cambio, toda la negatividad que se desee transmitir desde un gobierno debe ser realizada por la propia discursividad de los funcionarios. La comunicación basada en

el temor depende exclusivamente de la credibilidad del gobierno. Muchas veces, lejos de tener un efecto activador, puede registrar un efecto inhibitorio. No obstante, se torna más persuasiva cuando juega con la pérdida de algo que el ciudadano ya tiene o con una amenaza futura. Su efectividad es alta cuando el miedo es experiencial o ha sido vivido.

- *Comunicación agradable, amigable o de estilos de vida:* su idea es acercar gobernante y gobernado. Este tipo de comunicación está relacionada íntimamente con la calidad de vida y los valores asociados a ella. Muchas de estas comunicaciones se ofrecen vía la comunicación de testimonios: apelan a las historias o relatos de vida cotidiana. El mecanismo consiste en transformar las experiencias de vida privada para ser más conciso y directo, mostradas para que se transformen en experiencias públicas o bien en experiencias que contribuyan a mostrar una idea de la realidad pública.
- *Comunicación inventarial contable o centrada en hechos:* es claro que este tipo corresponde a una evidencia empíricamente verificable. La evidencia puede tomar la forma de hechos, tales como números, tablas, gráficos, apelando a la autoridad de otros. Muchas veces se crea un puente entre la evidencia y la afirmación proclamada, los cambios pretendidos, por lo que los datos no alcanzan para sostenerla. Desde concepciones administrativistas, este tipo de comunicación se suele denominar de dos maneras: "realismo fáctico concreto" o bien "comunicación de tipo inventarial contable". (Riorda, 2008, p.p. 38-43)

Comunicación no verbal

“La comunicación no verbal es un medio de transmisión de información que se lleva a cabo a través de expresiones faciales, gestos, contacto (háptica), movimientos físicos (cinésica), posturas, ornamentación corporal (ropa, accesorios, joyas, peinados, tatuajes, etc.), e incluso tono, timbre y volumen de voz”. (Navarro, 2008, p. 20).

Los comportamientos no verbales constituyen entre el 60% y el 65% de toda la comunicación interpersonal. (Burgoon, Buller y Woodall, 1994, 229-285, citado en Navarro, 2008, p. 20). Es decir, teniendo en cuenta esto último, es más lo que no comunicamos verbalmente que lo que decimos con palabras.

De hecho, el primer axioma exploratorio de la comunicación, establece que toda conducta es comunicación y como no es posible no estar comportándose, es imposible no estar emitiendo un mensaje. “Lo que significa que la comunicación no es solo verbal sino también gestual – no verbal”. (Watzlawick, 1985, p. 51).

“Las conductas no verbales reciben también el nombre de indicios, que nos hablan del verdadero estado de ánimo del individuo. Las personas no siempre son conscientes de que están comunicándose no verbalmente y por lo tanto a menudo este acto es más sincero que las afirmaciones verbales”. (Navarro, 2008, p. 20).

Por lo tanto, ya sea para el profesional de la comunicación o todo aquel que quiera mejorar su capacidad comunicativa, es fundamental saber leer estos “indicios”, a fin de lograr el objetivo por el cual se decidió entablar la comunicación.

En el periodismo, una de las actividades fundamentales para obtener información veraz y fidedigna es la entrevista. Para el éxito de esta se debe preparar un amplio cuestionario, obtener documentación en torno al personaje, revisar entrevistas anteriores, buscar contradicciones y aplicar el sentido común y la intuición. (Grijelmo, 2014, p. 57). Ahora bien, una vez introducidos en la conversación, el entrevistador no debe permanecer pendiente sólo de

formular la siguiente pregunta, sino que debe escuchar con atención y observar a su entrevistado. (Grijelmo, 2014, p. 57)

Según nuestra experiencia personal, la repregunta constituye un factor fundamental, ya que de ella pueden surgir respuestas que el entrevistado no tenía pensado decir.

Por lo tanto, a la hora de afrontar cualquier comunicación profesional, consideramos importante saber leer los gestos no verbales de nuestro interlocutor.

Para esto, es fundamental establecer el **comportamiento de base** de la persona con la cual dialogamos. Esto es, cómo se expresa habitualmente, qué aspecto tiene, cómo se sienta, dónde coloca las manos, la posición habitual de los pies, la postura y las expresiones faciales comunes, la inclinación de la cabeza e incluso, dónde deja y cómo sujeta generalmente sus pertenencias. “Establecer una línea de base de comportamiento de una persona es clave porque permite determinar cuándo se desvía de ella, lo cual puede ser muy relevante e instructivo”. (Navarro, 2008, p. 30).

Ahora bien, este comportamiento de base podría variar ante un determinado estímulo que el cerebro toma como una potencial amenaza. Este estado de alerta puede ser provocado por una pregunta, una situación, un recuerdo, un pensamiento, una emoción, etc. ¿Por qué sucede esto? “... la respuesta puede encontrarse oculta bajo una bóveda, la bóveda craneal, donde se ubica el cerebro. Una vez que sepamos por qué y cómo nuestro cerebro hace que el cuerpo exprese sus emociones de un modo no verbal, también descubriremos cómo interpretar estos comportamientos”. (Navarro, 2008, p.39).

En nuestro cerebro hay una parte fundamental que es el cerebro límbico, el cual reacciona al mundo que nos rodea de forma refleja, instantánea, inmediata y sin pensar. (Navarro, 2008, p. 40). Muestra una verdadera reacción a la información que recibe del entorno. (Myers, 1993, pp. 35-39, citado en Navarro 2008, p. 40). El cerebro límbico es nuestro centro emocional, es el encargado de los comportamientos relacionados con las emociones o la supervivencia. (LeDoux, 1996, pp. 104-137, citado en Navarro, 2008, p. 41).

Estas reacciones de supervivencia límbica se han transmitido a lo largo de la existencia humana, ya que están integradas a nuestro sistema nervioso, por lo que es difícil ocultarlas o eliminarlas. Es como intentar reprimir una reacción de sorpresa. Los comportamientos límbicos son sinceros y fiables, son verdaderas manifestaciones de nuestros pensamientos, sentimientos e intenciones. El estado psicológico se manifiesta de un modo no verbal en el cuerpo. (Navarro, 2008, p. 42). “El sistema límbico es el santo grial del lenguaje corporal”, y es el encargado, como se escribió en párrafos anteriores, de nuestra supervivencia ante situaciones de estrés o amenaza”. (Navarro, 2008, p. 44).

Para garantizar la supervivencia del individuo, este sistema emplea tres respuestas: parálisis, huida y lucha. Estas respuestas se han ido adaptando a lo largo del tiempo. Por ejemplo, durante una entrevista o interrogatorio, una manifestación de **parálisis límbica** es contener la respiración o aferrarse a la silla como si estuviera en un asiento de eyección (Navarro, 2008, p.48).

En nuestro trabajo personal hemos sido testigos de este tipo de comportamiento. Hace unos meses fuimos a realizar una entrevista al encargado de una importante empresa de Mendoza. Durante toda la conversación, el hombre mantuvo una postura similar a la descrita en el párrafo anterior; además, colocó sus pies detrás de las patas de la silla.

Esto, según Navarro (2008, p.48) puede ser una muestra de malestar, inquietud o preocupación y se trata de un comportamiento restrictivo que nos dice que algo preocupa a esa persona. No pude determinar qué preocupaba a esa persona, quizás simplemente estaba nervioso por el hecho de enfrentarse a una entrevista y su cerebro límbico, de acuerdo con mi interpretación, captó esta situación como una posible amenaza.

Parte de mi labor consiste en intentar “ablandar” al entrevistado para que se relaje y el diálogo fluya de una forma amena. Además, si la persona está relajada, puede expresarse como lo hace habitualmente y de este modo, nos permite determinar su comportamiento de base.

Una forma de ocultarse a plena vista es limitando la exposición de la cabeza, la cual se hace encogiendo los hombros y bajándola. Este comportamiento se

puede observar en los futbolistas que se dirigen al vestuario después de perder un partido importante. La respuesta de paralización es evitar ser detectado por depredadores o en situaciones peligrosas. (Navarro, 2008, p. 49.)

Una respuesta de huida actual puede ser bloquear la presencia de individuos o cosas no deseadas. Un comportamiento muy común de bloqueo puede ser cerrar los ojos, frotarlos o colocar las manos delante de la cara. Nos distanciamos también inclinándonos hacia atrás para alejarnos de una persona o situación. (Navarro, 2008, p. 52). Tenemos que prestar atención a este tipo de señales de distanciamiento que indican que el interlocutor no está del todo contento con lo que está sucediendo o viendo.

Por último, veamos la respuesta que se da en última instancia, que es la lucha. “En nuestra evolución como especie, nosotros, junto a otros mamíferos, hemos desarrollado la estrategia de convertir el miedo en ira para poder rechazar a quien nos ataque”. (Panksepp, 1998, p. 208, citado en Navarro, 2008, p. 53). Esta respuesta se adaptó al entorno actual; el cerebro límbico desarrolló distintas estrategias que van más allá de la lucha física. Por ejemplo, “una discusión acalorada, es en esencia, en pelea no física. El uso de insultos, cruce de acusaciones, el menosprecio de la talla profesional, el acoso, el sarcasmo son todas maneras de lucha moderna, porque todos constituyen un tipo de agresión”. (Navarro, 2008, p. 53)

En nuestra actividad periodística puede suceder que nos encontremos con este tipo de discusiones acaloradas. Como sugerencia, se debe evitar subir el volumen de la voz y mantener un tono neutro, exponer los argumentos de forma concreta y no utilizar muchas palabras. De este modo, seremos nosotros quienes dirijamos la conversación y no al revés.

Por otro lado, según Navarro, se puede ser muy agresivo sin llegar al contacto físico, utilizando únicamente la postura o la mirada, sacando pecho o invadiendo el espacio personal del otro.

Comportamientos apaciguadores

Lo primero que podemos definir es si la persona está en un estado de bienestar o malestar. Cuando experimentamos una sensación de comodidad, nuestro sistema límbico expresa esto a través de nuestro cuerpo, al igual que cuando tenemos sentimientos negativos. Las posturas corporales varían de acuerdo con nuestro estado de ánimo. Aprender a observar y a analizar estos comportamientos nos permitirá saber si la persona se encuentra cómoda o no ante una determinada situación.

Si el individuo se encuentra atravesando una experiencia negativa o se siente bajo amenaza, aparecerán **comportamientos apaciguadores** (Navarro, 2007, 141-163). Estos sirven para calmarnos después de experimentar algo molesto o absolutamente desagradable (Knapp y Hall, 2002, 41-42, citado en Navarro, 2008, p. 57). “El cerebro, en un intento por recuperar su estado normal, hace que el cuerpo lleve a cabo comportamientos apaciguadores que lo reconforten”. (Navarro, 2008, p.57).

Aquí es donde tenemos que poner especial atención; debemos buscar estos comportamientos e interpretarlos en su contexto inmediato. Según Navarro (2008, p.57) estos reflejan el estado de ánimo de una persona y lo hacen con gran precisión. Uno de los comportamientos más significativos es tocarnos o acariciarnos el cuello. En el caso de las mujeres, a menudo cubren o tocan su escotadura esternal con la mano. Esto puede significar angustia, amenaza, incomodidad, inseguridad o miedo. (Navarro, 2008, p.59).

“El cerebro pide al cuerpo que haga algo que estimule a las terminaciones nerviosas para que liberen endorfinas calmantes y, de ese modo, él puede tranquilizarse”. (Panksepp, 1998, p. 272, citado en Navarro, 2008, p. 61).

“Cualquier contacto con la cara, la cabeza, el cuello, el hombro, el brazo o la pierna en respuesta a un estímulo negativo (una pregunta difícil, una situación embarazosa o la tensión provocada por algo que se ha oído, visto o pensado) es un comportamiento apaciguador. Que si bien no ayudan a resolver el problema, sirven para mantenernos calmados”. (Navarro, 2008, p.62).

El comportamiento apaciguador dependerá de cada persona. Pueden ser: masticar chicle, fumar, ingerir mayor cantidad de alimentos, pasarse la lengua

por los labios, tocarse la barbilla, acariciarse la cara, manipular objetos, tirarse el pelo o rascarse la frente. Una vez identificados, debemos saber relacionar estos comportamientos con la causa del estrés. Esto nos permitirá comprender los pensamientos, emociones e intenciones con más precisión. (Navarro, 2008, p.63).

Comportamientos apaciguadores (Navarro, 2008, pp. 64-74):

- **Tocar o acariciar el cuello y rostro:** Es una zona rica en terminaciones nerviosas; cuando se la acaricia, se reduce la tensión arterial, baja el ritmo cardíaco y esto calma a la persona.
- **Sonidos:** algunas personas pueden utilizar el silbido como comportamiento apaciguador cuando transitan por una zona insegura, un pasillo o una ruta oscura y desierta. Hablar con uno mismo también es empleado para intentar calmarse. Entran en esta sección comportamientos auditivos y táctiles, como por ejemplo, golpear un lápiz sobre la mesa.
- **Bostezo excesivo:** Al estar tensos, la boca se seca y el bostezo puede ejercer cierta presión en las glándulas salivales.
- **Limpieza de piernas:** la persona coloca la mano con la palma hacia abajo sobre la pierna y luego la desliza por los muslos hacia la rodilla. Puede usarse para secar las palmas sudorosas, aunque principalmente es utilizado para eliminar la tensión. La dificultad radica en que este gesto no suele verse si la persona está detrás de un escritorio. Sin embargo, podemos fijarnos en si la persona coloca una mano por debajo de la mesa y vemos un movimiento de hombro que va en dirección conjunta con la mano.
- **Acción de ventilación:** reacción ante el estrés. Poner los dedos en el cuello de la camisa y su propio cuello y tirar la tela separándola de la piel. La persona no está contenta con algo que está pasando o experimentando en su entorno.
- **Autoabrazo:** este comportamiento apaciguador recuerda al modo en que una madre abraza a un niño. Es una acción calmante cuando deseamos sentirnos seguros, salvo que esta persona esté con los brazos cruzados e inclinada hacia adelante con mirada desafiante.

Partes del cuerpo más sinceras

Pies y piernas

Navarro (2008, p.p. 75-78) señala que la parte más sincera de nuestro cuerpo son los pies y las piernas. La sinceridad disminuye según ascendemos desde los pies hacia la cabeza.

Esto ocurre porque esta zona del cuerpo no la controlamos de una forma consciente cuando estamos atravesando una emoción o pensamiento. Por ejemplo, nuestros pies estarán felices cuando hablamos con la persona que nos gusta o sobre temas en los cuales nos sentimos cómodos.

Por el contrario, si no nos gusta la conversación, individuo o situación, nuestros pies se moverán en dirección a la salida más cercana o los moveremos de forma nerviosa o impaciente. (Navarro, 2008, pp. 78-79).

De acuerdo con nuestra experiencia profesional, al realizar una entrevista, siempre observamos los pies de nuestro interlocutor. Esto nos permite distinguir si el individuo está dispuesto a dialogar, si está cómodo, apurado, nervioso, etc.

Como se mencionó, si la persona está cómoda o relajada, sus pies y piernas nos mostrarán esas emociones. Por ejemplo, si nuestro entrevistado mantiene sus piernas cruzadas a la altura de sus tobillos, es una buena señal de comodidad. A esto podemos interpretarlo teniendo en cuenta el sistema límbico. Es decir, una persona en esta posición no está en estado de alerta y por lo tanto, su sistema límbico no percibe amenaza.

Teniendo en cuenta esto último, vamos a prestar especial atención a cualquier cambio repentino de la postura de sus piernas. En una entrevista, el individuo puede comenzar con las plantas de los pies firmes contra el suelo y a medida de que esta avanza, ir entrando en confianza y relajándose cada vez más. O por el contrario, empezar de forma relajada y a medida que el diálogo transcurre, la tensión aumenta. Los pies son indicadores potentes de esa tensión. Este nivel de tensión puede generarse por una pregunta comprometida, pensamientos o emociones de diversas índoles.

Navarro (2008, p. 89) afirma que la apertura territorial de piernas señala la posibilidad de que se caldeen los ánimos. Para disminuir esto, se sugiere cerrar un poco las piernas. En pocas palabras, “piernas abiertas = ‘aquí mando yo’”.

Esta puede ser una técnica a emplear cuando se necesita imponer respeto ante un determinado número de personas; por ejemplo: profesores frente a alumnos; autoridades policiales frente a un procedimiento, alumnos rindiendo exámenes frente a un tribunal de docentes; periodistas ante un entrevistado importante, debate entre candidatos a gobernadores, presidentes o entre personalidades destacadas. En fin, siempre que se vaya a hablar en público y tengamos que imponer confianza y respeto, se sugiere adoptar este gesto de apertura de piernas.

Navarro cita a Hall (2008, p. 92), el cual afirma que los seres humanos tienen una necesidad de espacio personal. Él afirmó que a mayor posición socioeconómica y jerárquica, más territorio exigimos.

Por otro lado, según Hall, las invasiones del espacio personal nos hacen poner extremadamente alertas; nuestro pulso se acelera y nos enojamos. (Knapp y Hall, 2002, pp. 146-147, citado en Navarro, 2008, p. 92).

Volviendo a los pies, Navarro (2008, p. 83) afirma que estos se dirigen hacia aquello que nos gusta o a lo que estamos prestando atención. Un ejemplo cotidiano de esto lo podemos observar cuando dos personas están dialogando. Supongamos que estos individuos son conocidos o colegas con los cuales hablamos habitualmente. ¿Qué debo observar para saber si soy bienvenido en esa comunicación? La respuesta es: “Los pies”.

Si los pies de ambas personas apuntan entre sí, quiere decir que el tema del diálogo les concierne a ambos. Ante la llegada de otra persona, si solo giran sus torsos pero sus pies permanecen inmóviles, quiere decir que no somos bienvenidos en esa conversación y que no están dispuestos a incluir otro individuo en la comunicación. Por el contrario, si giran sus torsos junto con sus pies y piernas, la bienvenida está asegurada.

Nuestros pies contienen un gran número de receptores sensoriales que terminan en una zona del cerebro cercana a aquella en la que se registran las

sensaciones de los genitales (Givens, 2005, pp. 92-93, citado en Navarro, 2008, p. 98). Las personas hacen piecitos debajo de la mesa porque es agradable y porque es sexualmente excitante. (Navarro, 2008, p. 98) Por otro lado, mover los pies de un modo nervioso es normal. El factor clave, según Navarro, es tener en cuenta en qué momento empieza o cambia ese comportamiento.

Si los pies se paralizan, puede significar tensión o amenaza, nerviosismo o engaño. En cambio, si hay cruce de tobillos y desaparición de pies, puede representar que el individuo se siente inseguro, inquieto o amenazado. (Navarro, 2008, p. 107).

Torso humano

Esta zona alberga nuestros órganos vitales (corazón, pulmones, hígado, tracto digestivo, etc.); por lo tanto, nuestro cerebro intentará protegerla de peligros y amenazas. Según Navarro (2008, p. 112) cuando la persona inclina su torso es una reacción ante los peligros. De esta forma, el individuo se distancia de cualquier objeto estresante o no deseado. Este movimiento puede ser brusco o sutil y se lo denomina “negativa ventral”.

Lo opuesto a esto es la confrontación ventral, en la cual el individuo expone su perspectiva ventral ante aquello que le agrada. Por ejemplo, estudiantes que se inclinan en dirección a un profesor que es de su agrado o que esté hablando de un tema de interés para ellos.

Navarro afirma que cuando el individuo no puede inclinarse hacia atrás, habitualmente se utilizan los brazos o algún objeto para que actúe de barrera. “Colocar algo sobre el torso ventral nos protege y tranquiliza”. (Navarro, 2008, p. 115). Podemos observar este movimiento en estudiantes que inician su carrera universitaria. Los primeros días de cursado suelen cubrir su parte ventral con carpetas o mochilas. Quizás el entorno nuevo al cual se enfrentan sea una situación que active su sistema límbico y por lo tanto, tienda a proteger esa zona. Una vez cubierta, la persona siente bienestar y protección ante el contexto en el cual se encuentra.

Estos comportamientos pueden darnos información sobre los pensamientos y sentimientos que la persona tiene en ese momento. “Evaluar con cuidado las circunstancias podrían permitirte ayudar a la persona o al menos, comprenderla mejor”. (Navarro, 2008, p. 116). Ahora bien, “los brazos cruzados sobre la parte delantera es una pose muy cómoda para mucha gente. Sin embargo, cuando un individuo cruza sus brazos de repente y luego los entrelaza con fuerza y cierra las manos para aferrarse a ellos, nos encontramos ante un indicador de malestar”. (Navarro, 2008, p. 122).

También cruzamos nuestros brazos cuando tenemos frío. Pero, ¿por qué a veces tenemos frío cuando estamos nerviosos o angustiados? “El cerebro límbico pone en funcionamiento varios sistemas del cuerpo para preparar la respuesta de huida o lucha. Uno de los efectos es que la sangre se canaliza hacia los músculos de las extremidades y se aleja de la piel. Como la sangre se aleja de esas áreas vitales algunas personas pierden su tono de piel normal y toman un aspecto pálido. Como la sangre es la principal fuente de calor, el hecho de alejarse de la piel y dirigirla a los músculos más profundos hace que la superficie del organismo quede fría”. (Le Doux, 1996, pp. 131-133, citado en Navarro, 2008, p. 123).

El torso también indica cuándo la persona está enojada o a punto de golpear a alguien. “Cuando una persona está bajo tensión, normalmente puede verse cómo su pecho se agita o se expande y se contrae rápidamente. Cuando el sistema límbico se excita y se prepara para escapar o luchar, el cuerpo intenta tomar tanto oxígeno como le sea posible”. (Navarro, 2008, p. 133).

El movimiento de los hombros también es un factor a tener en cuenta. Según Navarro (2008, p. 134) cuando las personas encojen los hombros con fuerza y claridad es porque apoyan con toda confianza lo que están diciendo. Si alguien alza los hombros parcialmente o solo uno de ellos, lo más probable es que el individuo no esté comprometido límbicamente con lo que dice. Puede significar evasión o incluso, que la persona mienta. En cambio, cuando se alzan los hombros hacia las orejas, se produce lo que Navarro (2008, p.135) llama el “efecto tortuga”, que transmite un mensaje de debilidad, inseguridad y emociones negativas. El cuello parece desaparecer. Un ejemplo lo podemos

observar cuando los jugadores de un equipo de fútbol regresan al vestuario luego de perder un partido.

Nuestro torso es la valla publicitaria de nuestro cuerpo

“Antropólogos, asistentes sociales y profesionales de la salud de todo el mundo se han fijado en el hecho de que nos arreglamos poco cuando estamos enfermos o tristes. En esos momentos, el arreglo y el cuidado de la presencia física están entre las primeras cosas que desaparecen”. (Darwin, 1872, citado en Navarro, 2008, p. 130).

Brazos

Navarro (2008, p. 137) afirma que, cuando estamos felices, nuestros brazos se mueven libremente. Estos movimientos pueden ser desde “contenidos” (moderados y coartados) hasta “exuberantes” (incontrolados y comunicativos). El individuo inseguro, señala Navarro (2008, p. 139), restringe inconscientemente el movimiento de los brazos. Transmite una sensación de hundimiento. Las emociones negativas nos abaten físicamente. Cuando estamos heridos o nos sentimos amenazados, insultados o preocupados, nuestros brazos van directamente a nuestro costado o se cierran sobre el pecho. (Navarro, 2008, p. 141).

El cese de movimiento de los brazos es parte de la respuesta de paralización del sistema límbico. Un ejemplo lo podemos ver en niños que son maltratados por adultos, ellos cesarán su movimiento en presencia de sus progenitores. “Ellos aprenden que cuanto más se mueven, más probabilidades tienen de que su presencia sea percibida y, por lo tanto, de convertirse en el objetivo de un maltratador”. (Navarro, 2008, p. 142). Por otro lado, el hecho de llevar los brazos a la espalda es una clara y fría señal límbica que puede significar que la persona no quiere contacto físico. Este movimiento, según Navarro (2008, p. 147) puede observarse en la realeza. Ellos adoptan este gesto para mantener a la gente a distancia.

La salud, el estado de ánimo, el desarrollo mental e incluso la longevidad se ven influidos por la cantidad de contacto físico que tenemos con los demás y por la frecuencia con la que se produce el contacto positivo. (Knapp y Hall,

2002, pp. 290-301, citado en Navarro, 2008, p. 148). Por eso mismo, una madre que lleva sus brazos hacia atrás mientras su hijo espera un abrazo, puede generar efectos negativos a largo plazo en el niño. Las personas buscan el contacto con aquello que les gusta y mantienen lo desagradable a distancia.

Navarro (2008, p. 150) cita a Hall, el cual afirma que los brazos pueden utilizarse como manifestaciones territoriales. “Nuestros brazos ayudan a reafirmar nuestro dominio sobre las personas con las que coincidimos en el espacio”. (Navarro, 2008, p. 150).

Los brazos en jarra constituyen un tipo de comportamiento territorial utilizado para reafirmar el dominio y proyectar una imagen de autoridad. Un ejemplo puede ser la postura adoptada por policías o militares. (Navarro, 2008, p. 152). Los brazos en jarra también son una manera de decir “hay problemas” o “voy a mantenerme firme” en una manifestación territorial. (Morris, 1985, p. 195, citado en Navarro, 2008, p. 152). El reclamo territorial, según Navarro, es para aquellos de estatus alto o que están al mando de algo.

Algunos movimientos que se pueden observar son, por ejemplo, que las puntas de dedos separadas y plantadas sobre una superficie constituyen una significativa muestra territorial de confianza y autoridad. Cuando estamos seguros, tendemos a estirarnos; en cambio, cuando hay menor confianza en nosotros mismos, nos encogemos. Un buen ejercicio consiste en prestar atención a la velocidad en que pueden contraerse los brazos de alguien que los tiene estirados cuando se le pregunta algo que lo incomode. También, las extremidades superiores pueden ser consideradas como vallas publicitarias que proclaman aspectos de nuestra personalidad. Estas pueden ser relojes, anillos, tatuajes, heridas, etc. (Navarro, 2008, p. 160).

Manos

El cerebro humano está programado para hacer que las manos comuniquen con precisión las emociones, pensamiento y sentimientos. Cuando nuestra especie adaptó la postura erguida y nuestro cerebro se desarrolló aún más, nuestras manos se volvieron más hábiles, expresivas y peligrosas. (Navarro, 2008, p. 165). Navarro (2008, p. 166) afirma que se puede lograr ser muy

persuasivo siendo expresivos en el uso de los movimientos de las manos. Un consejo que el autor da es mantener siempre visibles las manos a la hora de hablar.

“Cuando el cerebro límbico está excitado y nos sentimos estresados y nerviosos, los impulsos de los neurotransmisores de hormonas como la adrenalina (epinefrina) provocan el temblor incontrolable de las manos. Las emociones positivas también pueden provocar que las manos tiemblen”. (Navarro, 2008, p. 179). Teniendo en cuenta esto último, si este movimiento de manos va acompañado por un gesto apaciguador, es probable que la persona se encuentre bajo una situación de estrés. De todas maneras, según Navarro, estos movimientos deben analizarse en su contexto y examinando las causas por las que sucede.

“Debe tenerse en cuenta que las manos temblorosas sólo son relevantes como forma de comunicación no verbal cuando representan un cambio respecto al movimiento de manos normal de una persona en concreto. Si a alguien le tiemblan las manos siempre porque, por ejemplo, bebe mucho café o es adicto al alcohol o a la drogas, el temblor, aunque es informativo, se convierte en parte de la línea base de comportamiento no verbal del individuo”. (Navarro, 2008, p.181).

Ahora bien, unir las puntas de los dedos formando un triángulo es una de las muestras más poderosas de confianza que posee el ser humano. Por lo general, este gesto es adoptado por personas con alto estatus o poder jerárquico. Es muy común en presidentes, médicos, abogados, jueces.

Lo interesante es observar cuándo esa confianza disminuye. Aquí puede suceder que la persona cambie la postura de sus manos. Si los dedos unidos por las puntas se entrelazan como si se rezara, denota que el individuo se encuentra en situación de vulnerabilidad. (Navarro, 2008, p. 184). De todas maneras, entrelazar los dedos, según Navarro (2008, p. 185), es un gesto de poca confianza excepto cuando los pulgares están apuntando hacia arriba: los pulgares hacia arriba se asocian a un estatus alto y muestran confianza personal.

“Los investigadores indican que los mentirosos tienden a gesticular, tocar y mover los brazos y las piernas menos que la gente sincera”. (Vrij, 2003, p. 65). Esto sucede porque, ante una amenaza, nuestro sistema límbico hace que nos movamos menos o nos paralicemos para no atraer la atención; en este caso, que se detecte una mentira. (Navarro, 2008, p. 192),

De acuerdo con Navarro (2008, p. 192) cuando una persona dice la verdad, en la mayoría de las veces se esfuerza al máximo por asegurarse de que la entiendan y por lo tanto, gesticula con los brazos y la cara. De todas maneras, se debe analizar cada caso particular y tener en cuenta el comportamiento de base del individuo.

Otro gesto a tener en cuenta es que “cuando se cubre el área del cuello, la garganta o la escotadura esternal durante momentos de tensión es un fuerte indicador de que el cerebro está procesando activamente algo amenazador, censurable, inquietante, cuestionable o emotivo”. (Navarro, 2008, p. 195).

Un factor difícil de distinguir pero lleno de significado es lo que Paul Ekman denomina **microgestos**. Estos son comportamientos no verbales muy breves que se producen cuando la persona intenta reprimir una respuesta normal a un estímulo negativo. Cuanto más reflejo y efímero sea el comportamiento, más veraz tiende a ser. (Ekman, 2003, p. 15, citado en Navarro, 2008, p. 195).

Rostro

Según Paul Ekman (2003, p.p. 14-15, citado en Navarro, 2008, p. 202), se estima que los humanos son capaces de mostrar más de 10.000 expresiones faciales diferentes. Este autor afirma que existen expresiones faciales universales y que están presentes en todos los grupos humanos. Estas son: felicidad, tristeza, ira, angustia, miedo, sorpresa, asco, alegría, rabia, vergüenza.

Navarro (2008, p. 202) sostiene que las personas, hasta cierto punto, pueden controlar las expresiones faciales y mostrar una falsa fachada si la situación lo amerita. “Evaluando las expresiones faciales en su contexto y comparándolas con otros comportamientos no verbales, podemos usarlas para averiguar lo que el cerebro está procesando, sintiendo o pretendiendo”. (Joe Navarro, 2008, p.

203). Las emociones negativas, afirma este autor, como disgusto, asco, antipatía, miedo e ira, generan tensión. Esta puede reflejarse de diversas formas. El rostro puede ser un indicador muy potente de tales sentimientos.

Según Navarro (2008, p. 206), es importante observar los indicadores que revelan tensión.

-Tensión de los músculos de la mandíbula.

-Ensanchamiento de las aletas nasales.

-Ojos entornados y enfocados en un punto fijo.

-Cuello rígido.

-Temblor de la boca u oclusión de los labios (los labios parecen desaparecer).

Por otro lado, “los sentimientos de felicidad auténticos y desenfrenados se reflejan en la cara y el cuello. Las emociones positivas se revelan porque se suavizan las arrugas de la frente, se relajan los músculos alrededor de la boca, los labios se vuelven más carnosos (no están comprimidos ni tensos) y se agranda el área de los ojos debido a la relajación de los músculos que los rodean”. (Navarro, 2008, p. 206). Cabe destacar que es importante, según Navarro, buscar agrupaciones de comportamientos para reforzar las observaciones que hagamos.

Ahora bien, un elemento importante dentro del rostro humano son los ojos. Estos “pueden ser unos barómetros muy precisos de nuestros sentimientos porque, hasta cierto punto, tenemos muy poco control sobre ellos. Esto es porque los músculos del interior y de alrededor de los ojos han evolucionado para protegerlos del peligro”. (Navarro, 2008, p. 207).

Navarro cita a Hess (2008, p. 209), quien asevera que cuando vemos algo que nos gusta, las pupilas se dilatan y se contraen cuando observamos situaciones, personas o hechos que no nos gustan. Esto responde a estímulos externos (cambios de luz) como a estímulos internos (pensamientos). (Navarro, 2008, p. 209).

“En cuanto tenemos un momento para procesar la información y si ésta es percibida como negativa (en caso de sorpresa desagradable o verdadera amenaza), en una fracción de segundo las pupilas se contraerán”. (Ekman, 2003, p. 151; citado en Navarro, 2008, p. 210). De todas maneras, estos gestos no son fáciles de observar, ya que ocurren de forma rápida y espontánea; por lo tanto, se debe practicar de una forma periódica para comenzar a percibirlos.

Según Navarro (2008, p. 210) entornamos los ojos también para bloquear la luz o las cosas desagradables. También cuando estamos enfadados o incluso, cuando escuchamos voces, sonidos o música que no nos gusta. Este gesto puede ser breve, pero posiblemente refleje un pensamiento o emoción negativa en el mismo instante en que aparece.

“A veces bajamos las cejas ante un peligro o amenaza, que puede ser real o imaginaria. También lo hacemos cuando estamos molestos o enfadados o cuando sentimos disgusto. Sin embargo, dejar caer las cejas demasiado abajo, es un signo de debilidad e inseguridad. Se trata de un gesto de adhesión o sumisión. También puede que bajemos o fruncimos el ceño cuando nos comportamos de un modo agresivo y hostil”. (Navarro, 2008, pp. 211-213). Navarro señala también que cualquier disminución en el tamaño de los ojos, ya sea por el gesto de entornarlos o por la contracción de las pupilas, es una forma de comportamiento de bloqueo inconsciente.

Todos los comportamientos de bloqueo son indicadores de preocupación, disgusto, desacuerdo o percepción de una posible amenaza. (Bloque visual = respiro del cerebro). Según Knapp y Hall, este bloqueo está programado en nuestro cerebro. Los bebés en el útero materno bloquean sus ojos cuando se enfrentan a sonidos fuertes. De hecho, los niños que nacen ciegos se cubren los ojos cuando perciben un estímulo negativo. (Knapp y Hall, 2002, pp. 42-52, citado en Navarro, 2008, p. 214).

Los ojos muy abiertos son un signo positivo, indican que alguien está observando algo que le hace sentirse bien. Al contrario de la contracción pupilar, la satisfacción y las emociones positivas se mantienen a través de la dilatación de la pupila. (Navarro, 2008, p. 217). “Cuando la gente se alegra verdaderamente de lo que ve, no sólo sus pupilas se dilatan, si no que sus

cejas se elevan, ampliando la zona de los ojos y haciendo que parezcan más grandes”. (Knapp y Hall, 2002, pp. 62-64, citado en Navarro, 2008, p. 217).

Según Navarro, cuando no estamos emocionalmente vinculados con lo que decimos, no hay énfasis ocular. Esta falta de vinculación podría reflejar simplemente menor interés o bien producirse porque lo que se dice no es verdad. “Cuando apartamos la mirada durante una conversación, tendemos a hacerlo para pensar con más claridad, sin la distracción de mirar a la persona con la que hablamos. Este comportamiento a menudo se confunde con una grosería o rechazo personal. Tampoco es un signo de engaño o desinterés, en realidad es una muestra de bienestar”. (Vrij, 2003, pp. 88-89, citado en Navarro, 2008, p. 220).

Navarro (2008, p. 220) afirma que cuando hablamos con amigos, familiares o personas conocidas, el cerebro límbico no detecta ninguna amenaza procedente de esa persona. Por lo tanto, es probable que cuando conversamos con ellas apartemos la mirada en señal de comodidad y confianza. Asimismo, no hay que suponer que un amigo o familiar nos miente si aparta la mirada mientras nos habla. Es probable que haga este gesto porque se siente a gusto con nosotros.

“Hay muchas otras razones que explican que apartamos la mirada de alguien que está hablando. Si se dirige hacia abajo, puede mostrar que estamos procesando un sentimiento o una emoción, llevando a cabo un diálogo interno, o quizás mostrando sumisión”. (Navarro, 2008, p. 221).

También debemos prestar especial atención al ritmo del parpadeo. Navarro asevera que el ritmo aumenta cuando estamos excitados, preocupados, nerviosos o inquietos y vuelve a la normalidad cuando nos tranquilizamos. Es decir que a mayor tensión, mayor es el ritmo del parpadeo. Quizás enfrentarse a una audiencia o responder a preguntas de periodistas ante el público puede ser una situación tensionante o esta tensión puede generarse en el interior del sujeto cuando sabe que oculta información. Se debe examinar cada caso en particular y en su respectivo contexto. No se deben hacer juicios apresurados.

Al igual que los ojos, la boca también puede ser manipulada por el cerebro pensante para emitir falsas señales. La sonrisa verdadera aparece principalmente debido a la acción de dos músculos: el zigomático mayor, que se extiende desde la comisura de los labios hasta el pómulos, y el músculo orbicular de los párpados, que rodea el ojo. Cuando trabajan juntos, bilateralmente, hacen que las comisuras de los labios suban y se arruguen los bordes externos de los ojos, produciendo las típicas “patas de gallo” de una familiar sonrisa cálida y sincera.

Cuando exhibimos una sonrisa falsa o social, la comisura de los labios se estira hacia los costados a través de un músculo llamado risorio. Cuando se usa bilateralmente, tira de las comisuras hacia ambos lados del rostro, sin embargo no puede elevarlas hacia arriba, como sucede en el caso de la verdadera sonrisa. Los bebés de varias semanas de vida ya reservan la amplia sonrisa zigomática para sus madres y usan la sonrisa risoria para todos los demás.

Si no se es feliz, es poco probable que se pueda sonreír usando los músculos zigomáticos mayores y los orbiculares de los párpados. Las sonrisas verdaderas son difíciles de fingir cuando hay ausencia de emoción sincera. (Navarro, 2008, pp. 224-225-226).

Por otro lado, los labios tienden a ocultarse cuando sentimos tensión o estamos estresados. Cuando apretamos los labios es como si el cerebro límbico estuviera diciendo que nos callemos y como si no permitiera que nada ingrese a nuestro cuerpo, porque en ese momento estamos agobiados por grandes problemas. Este puede ser un claro signo de que la persona está agobiada y de que algo va mal. También fruncimos los labios o los arrugamos cuando no estamos de acuerdo con algo o alguien o estamos pensando posibles alternativas. La persona que hace este gesto no comparte una opción o rechaza por completo lo que otro individuo diga. (Navarro, 2008, p. 227)

El gesto de sacar la lengua entre los dientes puede significar (de acuerdo con el contexto) que “me han descubierto”, “me estoy entusiasmando”, “me salí con la mía”, “hice algo tonto o malo”. (Navarro, 2008, p. 235).

Comportamientos no verbales en el ser humano

Ahora bien, ¿los comportamientos no verbales son innatos al ser humano o son aprendidos en el contexto cultural en el cual está inserto? Para responder esta pregunta, vamos a dividir entre: los gestos naturales y los gestos producto de la educación, según Rulicki (2007, p. 13) En los naturales, algunos gestos parecen ser innatos. No los aprendemos, pero se desarrollan en nosotros como parte de nuestro comportamiento inconsciente; por ejemplo: sonrojarse al intimidarse, sonreír o encoger los hombros.

Por otro lado, algunos gestos se aprenden como parte del condicionamiento social y cultural; por ejemplo: “cómo se comporta una persona al comer o cómo se sientan las mujeres y los varones”.

Los especialistas en Kinesis (estudio del movimiento de un organismo como respuesta a un estímulo) tienen una concepción sistémica del fenómeno, lo consideran una totalidad imposible de aislar y separar en partes. Esto ha sido muy atractivo para varias disciplinas diferentes. (Layus, 2008, p. 6)

Ekman y Friesen, investigadores referentes de la comunicación no verbal, en su obra “*Kinesic cues: The body, 10 eyes, and face*” (Señales kinésicas: el cuerpo, los ojos y la cara), se ocuparon de cinco tipos de comportamiento no verbales. (Layus, 2008, pp. 6-7).

Los emblemas son actos no verbales que tienen una traducción verbal directa. Estamos muy conscientes de que realizamos estos actos. Por ejemplo: no pronunciar la palabra “sí”, pero mover la cabeza de arriba a abajo de un modo afirmativo. Los emblemas reemplazan, en lugar de acompañar, una expresión verbal.

Los ilustradores son gestos que acompañan e ilustran la palabra hablada. Aunque parecemos estar conscientes y ser capaces de controlar estos movimientos, el nivel de conciencia y control es menor que el que tenemos con

respecto de los emblemas. Aquí cabe como ejemplo de pronunciar la palabra “si” y acompañarla con un asentimiento de cabeza.

Las demostraciones de afecto son manifestaciones de emoción, normalmente expresadas por el rostro. Una vez que han aparecido en la cara, parecemos tener un alto grado de conciencia, aunque también se puede dar sin ninguna conciencia o control.

Los adaptadores son los comportamientos que nosotros llamamos con frecuencia “tics” nerviosos, como morderse las uñas, enroscar el cabello con un dedo, rascarse, etc. Se cree que estas conductas se desarrollan junto con nuestras primeras experiencias al estar aprendiendo nuestros comportamientos sociales, emocionales e instrumentales. En general, no nos damos cuenta de ellos cuando son propios, pero estamos muy conscientes de su presencia en otras personas. Éstas son las señales que nos indican que nos apresuremos, disminuyamos la velocidad, dejemos de hablar, nos expliquemos, repitamos, etc. Normalmente, tendríamos poca conciencia de estos actos, aunque nos preocupamos por los posibles efectos que pueda tener nuestra apariencia, y hacemos ajustes los interlocutores con nosotros mismos para encajar en diversas situaciones sociales.

Los reguladores son actos no verbales que mantienen y regulan la naturaleza del hablar y del escuchar entre los dos o más individuos interactuantes. Indican cuestiones relacionadas con la necesidad de redundancia o repetición, claridad, tiempo o calidez del discurso. Según Ekman y Wallace (en Layus, 2008, p. 7) el saludo puede funcionar como un regulador, al indicar el comienzo o fin de una conversación, por ejemplo. Sirven para tomar la palabra o hacer saber al interlocutor que deseamos tomarla.

El paralenguaje incluye características que acompañan al lenguaje verbal, como la altura del registro de la voz u otros cualificadores vocales, vocalizaciones, ritmo, pausas, articulación, resonancia, caracterizadores vocales (como la risa, el llanto, el suspiro, el bostezo, etc). (Layus, 2008, pp. 6 - 7).

Estos aportes de Ekman y Friesen (en Layus 2008, p. 7) permiten al comunicólogo hacer un análisis profundo sobre los discursos políticos televisivos, al observar las expresiones faciales y corporales de las personalidades políticas que, eventualmente, complementan o contradicen su expresión verbal. Por tal motivo, consideramos fundamental para un profesional de la comunicación comprender estos procesos que forman parte de la interacción con los entrevistados, que le permiten lograr una comprensión más integral del contenido de la conversación. Ahora bien, a la hora de analizar el comportamiento no verbal (CNV), vamos a tener en cuenta cuatro grandes factores, según Rulicki (2007, p. 46).

- Gesto.
- Postura.
- Actitud.
- Estilo.

Un determinado acto no verbal puede tener diferentes significados, de acuerdo con la situación en la que se produzca y la personalidad del individuo que lo realiza. Existen cinco conceptos fundamentales que hay que considerar para interpretar adecuadamente los datos que provienen de la CNV, según Rulicki (2007, p. 50).

- **Contexto:** debemos tener en cuenta el contexto situacional (espacio, circunstancias personales de los participantes, etc.) y el contexto cultural (la identidad de los sujetos como miembros de distintas nacionalidades, religiones, profesiones, etc.).
- **Secuencialidad:** el orden de manifestación de los actos no-verbales altera sus significados. Por ejemplo, no es lo mismo un gesto de duda seguido de uno de aprobación, que lo inverso.
- **Variabilidad:** no todos los gestos se producen siempre de la misma manera, dado que cada acto no-verbal tiene muchas formas de manifestarse.
- **Relevancia:** los actos no-verbales son suscitados por estímulos, tanto externos como internos, algunos de los cuales pueden ser irrelevantes. Por ejemplo: en una conversación no prestamos atención a lo que está pasando

todo el tiempo. Es posible que un gesto de disgusto se produzca porque en la mente de la persona irrumpió el recuerdo de una discusión que ha tenido horas o días antes. Hay que observar cuidadosamente y buscar un patrón de congruencia dentro de una interacción, para que la CNV se interprete de manera eficiente.

- **Sincronicidad Verbal / No Verbal:** hay que considerar a la CNV en sincronía con el lenguaje verbal, ya que ambos se influyen mutuamente.

Sistemas de la CNV, según Rulicki (2007)

Kinésico: este sistema estudia el movimiento humano y analiza su significado.

1. **Subsistema gestual y postural:** la conducta gestual comprende los movimientos fugaces de las expresiones faciales, de las manos, de brazos y piernas, del tronco, de la cabeza y del cuerpo en su conjunto. Las posturas son comportamientos no-verbales más estables, en los que partes o el total del cuerpo adoptan una posición que puede durar minutos y hasta horas. (Incluyen las formas de estar de pie, caminar y sentarse.)
2. **Subsistema ocular:** la conducta ocular abarca los tipos de miradas y las maneras de sostenerlas.
3. **Subsistema de contacto:** la observación de las diferentes formas de contacto, de las partes del cuerpo que alguien le toca o permite que le toquen, ofrece indicios acerca de la relación.

Cronémico: estudia las formas culturalmente establecidas de organizar el uso del tiempo. Existen dos tipos básicos de comportamiento cronémico:

1. **El monocrónico:** utiliza el tiempo rígidamente segmentado en compartimientos horarios, que son dedicados con exclusividad a un único tipo de actividad.
2. **El policrónico:** utilización del tiempo en forma de continuo indiferenciado dedicado a actividades diversas, simultáneas y hasta antagónicas.

Diacrítico: este comportamiento es una forma simbólica de manifestar la identidad grupal e individual. Este tipo de conducta abarca los códigos de vestuarios, el arreglo personal, el maquillaje, las marcas de auto usadas, etc.

Proxémico: este sistema estudia los patrones culturales que usamos para construir, manejar y percibir el espacio social personal. Según las culturas, hay distintas distancias “aceptables” para diferenciar interacciones. En la comunicación entre personas pertenecientes a culturas con patrones proxémicos antagónicos aparecen conflictos inconscientes por el control del espacio. Por ejemplo, en una conversación entre dos desconocidos, uno perteneciente a una cultura de contacto y otro a una cultura del distanciamiento, el primero buscará acercarse, mientras que el segundo se alejará, debido a que para cada uno de ellos rige una específica distancia de relacionamiento.

Paralingüístico: este comportamiento comprende: el tono y el volumen de la voz, la dicción, los énfasis, las pausas y los suspiros al hablar. En las señales no verbales que se transmiten a través de las cualidades de la voz y en los cambios que se producen en la dicción, podemos “leer” las emociones de los emisores.

Emociones básicas del ser humano, según Paul Ekman (1972)

Estas son ***alegría, tristeza, miedo, asco, sorpresa, enojo y desprecio***. Son innatas; todos las poseemos, ya que no tienen que ver con factores culturales. Son universales e inconscientes. A continuación, haremos descripciones detalladas de estas emociones básicas cuando se presentan en nuestro rostro. (Rulicki, 2007, pp. 80-87, 153-160, 170-181).

Alegría

Entre las miles de expresiones que puede reproducir el rostro, las sonrisas son las más representativas del género humano, pero estas pueden ser tanto espontáneas como deliberadas. Las sonrisas auténticas se distinguen por la activación involuntaria de dos grupos musculares:

- **Acción del zigomático mayor.** En las sonrisas que expresan un auténtico estado de gozo, la activación espontánea de este grupo muscular eleva

ambas comisuras de la boca en forma simétrica. Esta característica permite distinguirlas de los distintos tipos de falsas sonrisas en las que las comisuras se estiran hacia los costados.

- **Acción del *orbicularis oculi*.** La activación espontánea de este grupo muscular forma arruguitas en las comisuras externas de los ojos, cuya ausencia es señal de que las sonrisas son deliberadas.

Por su parte, la **acción combinada de ambos grupos musculares** produce la contracción de los párpados inferiores y las mejillas.

Tristeza

La expresión de esta emoción está caracterizada por las cejas levantadas en sus extremos internos y caídas del lado externo. También el labio inferior sube un poco sobre el superior. Al mismo tiempo, se produce la contracción del mentón y las comisuras de la boca son llevadas hacia abajo.

Temor

Las cejas se elevan rectas y tensas. La retracción de los párpados que caracteriza a las expresiones de miedo deja ver el blanco de los ojos por encima y por debajo del iris. El movimiento de las comisuras de la boca hacia los lados estira los labios, lo que puede producir que se entreabra la boca.

Puede ocurrir que, aunque el resto del rostro permanezca neutro, el esfuerzo por mantener las sensaciones de temor bajo control se expresa en una apertura de los párpados mayor a lo normal, que aumenta la visibilidad del blanco de los ojos, así como en el congelamiento de la mirada.

Desprecio

Esta expresión puede confundirse con una leve sonrisa, pero en realidad se trata de una mueca en la que las comisuras de los labios se aprietan de un solo lado de la cara y forman un pequeño pliegue.

Las expresiones de desprecio también pueden ser bilaterales; es decir, producirse en ambas comisuras. Es un gesto de desdén que puede estar relacionado con un desacuerdo fuerte o con una acción escéptica. Cuando se ha aprendido a identificarla, su reconocimiento es inmediato.

Asco

El rasgo principal es la acción de “fruncir la nariz”, que forma arrugas a los costados y sobre el puente nasal. Cuando la emoción es intensa, la contracción de los músculos arrastra las cejas hacia abajo y contrae los párpados. En las interacciones sociales significa disgusto e implica desaprobación.

Enojo

Las expresiones relacionadas con la ira están caracterizadas por el acto de bajar las cejas en forma tensa. Los párpados también se tensan, la mirada se focaliza y los ojos brillan con intensidad. Los labios se aprietan profundamente, lo que produce una disminución del área roja visible.

Sorpresa

La expresión de esta emoción, que algunos teóricos consideran un reflejo, está caracterizada por la elevación y arqueado de las cejas, los ojos muy abiertos y los párpados relajados. La boca se abre a causa de la caída del mentón que se produce con la relajación súbita de la mandíbula.

Postura corporal

Postura cerrada de brazos cruzados

Los cruces en los que **una mano queda a la vista** suelen ser adoptados por comodidad y por lo tanto, no conllevan necesariamente un contenido emocional negativo. De todas maneras, en la interacción, son posturas menos empáticas.

Ahora bien, cuando ambas manos quedan ocultas a la vista del otro, señalan una valoración negativa de la interacción o de algún contenido específico del diálogo. Representa una actitud claramente cerrada, que es remarcada por la posición del torso echado hacia adelante.

A esta situación descrita, si le sumamos una expresión facial de desprecio, que transmite escepticismo y superioridad, representa una actitud aún más cerrada que la anterior. Algunas personas adoptan posturas intimidatorias de manera habitual, como parte de un estilo dominante.

Postura cerrada de nerviosismo – dedos cruzados

El amarre de los dedos entrelazados y fuertemente apretados, indica un estado de tensión. Cuanto más cerca del rostro se realiza este amarre de los dedos entrelazados, mayor es la tensión. Este estado de nerviosismo o ansiedad es aún más intenso cuando puede observarse que los nudillos se ponen blancos debido a la presión que ejercen los dedos entre sí.

Postura cerrada de nerviosismo - antebrazo

El amarre del antebrazo, que llamamos “en 4”, señala un estado emocional conflictivo debido a que la persona se siente expuesta y desearía no estarlo. Puede realizarse tanto por el frente del cuerpo como por la espalda. Denota sensaciones de desprotección. A esta imagen se le suman las piernas cruzadas, que también manifiestan una posición cerrada.

Por otro lado, el amarre de la muñeca también implica un estado de tensión y la pulsión de autocontrol. La persona se siente demasiado expuesta y no puede relajarse. Asimismo, el amarre que llamamos “hoja de parra” es muy habitual en situaciones de espera frente a personas desconocidas o cuando se debe hablar en público. No constituye una postura asertiva, si no defensiva. Señala la incomodidad de sentirse demasiado expuesto.

Los amarres descritos arriba pueden transformarse en una postura que llamamos “ojiva”. Este tipo de postura señala y provee serenidad. Podemos realizarla cuando nos hallamos de pie, pues es útil para canalizar la tensión que causa exponerse a los demás. Las ojivas nos ayudan a mantenernos calmos, atentos y receptivos de lo que nos quieren comunicar. También es útil cuando nos explican algo. Asimismo, las ojivas revelan aplomo y asertividad, al mismo tiempo que confieren autoridad a lo que se dice. Adoptamos inconscientemente esta postura cuando sabemos de qué estamos hablando y cuándo prestamos atención a lo que estamos escuchando. A su vez, indican imparcialidad.

Sin embargo, cuando los dedos aparecen estirados y rígidos, el significado de receptibilidad y asertividad se pierde y predomina la tensión. Es interesante que, ante una pregunta, a veces se hagan los movimientos para realizar una ojiva, que se desarma inmediatamente; este gesto significa duda.

Por último, la ojiva de encubrimiento. Es usual que la ojiva hacia arriba se utilice como un intento de transmitir seguridad respecto de lo que se está argumentando, cuando en realidad se tienen dudas. Denota que la persona trata de salir del paso, de desentenderse de aquello sobre lo que se le está preguntando.

Incomodidad – tensión

Cuando estamos sentados, cruzar los tobillos indica reserva, timidez o incluso aflicción. Por el contrario, mantener los pies bien apoyados en el piso, ayuda a adoptar una postura centrada, que se exterioriza a través del resto del cuerpo y transmite mayor asertividad.

También podríamos incluir la incomodidad cuando aparece la sensación de ansiedad. Ante esto, es común realizar actos, como sacarse pelusas de la ropa, tanto reales como imaginarias; es este un acto que realizamos inconscientemente cuando experimentamos fuertes sensaciones de malestar emocional. Este acto de introspección súbita suele aparecer al tener que responder una pregunta embarazosa.

Contradicción, duda

El gesto de rascarse el cuello detrás de la oreja indica que se experimenta una contradicción interna. Puede ocurrir cuando el recuerdo de un suceso no corresponde a lo que se está narrando. También puede expresar duda acerca de la veracidad de lo que se oye.

Duda, inseguridad

Rascarse la cabeza es uno de los gestos típicos de vacilación o confusión. Los lapsus de los procesos cognitivos se expresan a través de una súbita picazón en la cabeza, producto del nerviosismo que conlleva encontrar un obstáculo en el curso del pensamiento.

Autocensura, pensamiento crítico

Taparse la boca presionando fuertemente con la palma de la mano, es un acto de autocontrol, para no responder de forma inmediata. Esto ocurre cuando

experimentamos el deseo de expresar una visión contraria, pero no lo consideramos conveniente.

Interés

El lóbulo de la oreja recibe mayor flujo sanguíneo cuando un estímulo provoca excitación. Tocar o acariciarlo es indicio de atracción. Este gesto inconsciente representa acuerdo y aprobación.

Desacuerdo, desaprobación, sentimientos negativos

Frotarse la nariz es un gesto inconsciente ante la experiencia de sensaciones negativas. Cerrar las fosas nasales con el pulgar e índice indica que se está reflexionando sobre el problema. Conlleva el agregado de que se percibe o intuye que “algo huele mal”.

Incomodidad

Tirar de la oreja, introducir un dedo o rascarse la oreja, son gestos que canalizan sensaciones de molestia, usualmente relacionadas con lo que se acaba de escuchar. Por ejemplo, una pregunta que no se quiere contestar. Tales gestos señalan el deseo de liberarse de la situación.

Evaluación crítica

Presionar los labios horizontalmente con el dedo índice, mientras el mentón se apoya en el pulgar, revela una evaluación negativa sobre lo que se presencia. El canto de la mano apuntando hacia el frente indica competitividad. Tiene una connotación de reserva u oposición.

Bochorno

Separar con el dedo el cuello de la camisa tiene por objeto liberarse de un súbito aumento de la temperatura corporal, ya que se está experimentando un pico de tensión emocional. Suele ocurrir cuando alguien siente que se está poniendo al descubierto una situación que intentaba ocultar.

Saludos

Palmas hacia arriba, signo de servicialidad. Quienes ofrecen su mano de esta manera son personas inclinadas a asistir a otras o a establecer formas

constructivas de competencia. También puede tratarse de personas tímidas o inseguras, que buscan el control y la guía de otras.

Palmas hacia abajo, signo de estilo o actitud dominante. Expresa el deseo de ejercer poder sobre el otro. También puede ser un intento de autoafirmación debido a sensaciones de inseguridad. Este acto es normalmente acompañado por un brazo rígido y realizado con un fuerte envión.

Palma perpendicular, signo de asertividad. La mano ofrecida de esta forma proyecta una personalidad segura de sí misma, que reconoce al otro con respeto.

Apretón en guante, esto es cubrir con la palma izquierda la mano de la otra persona representa una actitud protectora, que suele acompañarse con una postura erguida y una leve sonrisa. También se utiliza como signo de felicitación o gratitud, en cuyo caso el cuerpo se inclina hacia adelante y la sonrisa es más amplia.

Tomar del antebrazo, se trata de un gesto de apoyo. Cuando lo realiza un par o un superior, significa aprobación. Puede estar fuera de lugar si lo realiza alguien menor en jerarquía. Cuando ambas partes se toman el antebrazo, suele ser un gesto de apoyo mutuo, pero también puede implicar rivalidad.

Tirar hacia sí, tomar al otro del brazo y al mismo tiempo tirar hacia sí puede tener dos significados antagónicos: de interés, que representa el deseo de incorporar al otro al propio equipo o de dominancia, que señala la intención de controlar la conducta ajena.

Mano sobre el hombro, suele ser un intento de ponerse por encima del otro, aunque también se da entre amigos que comparten un estilo de carisma dominante, en cuyo caso, ambos colocan su mano sobre el hombro del otro. A veces es una forma en la que un superior le expresa apoyo a un subordinado.

Dar vuelta el rostro, el acto de dar vuelta el rostro es un resabio del gesto que realizan los bebés cuando no desean ser alimentados, y por lo tanto equivale a rechazo. Cuando se produce en el saludo, es una señal de falta de interés, antipatía o soberbia.

DetECCIÓN DE LA MENTIRA

Mentira: breve observación filosófica

Para este apartado tomaremos como referencia a Pascuala Infante Arriagada, particularmente a su artículo: “La mentira como fenómeno lingüístico: algunos aspectos centrales para su descripción” (2015, p. 2).

Infante Arriagada afirma que “la capacidad de mentir y las diferentes facetas de la mentira han atraído la atención de los estudiosos de distintos campos disciplinares por décadas, e incluso siglos. De modo muy general, vemos que la filosofía ha abordado este fenómeno tanto como una expresión extramoral de la imaginación y la fantasía (Torralba Roselló, 1996; López Castellón, 2001) como desde el ámbito de lo moral, cabalmente representado por San Agustín (Pérez Cortés, 1996)”.

Infante Arriagada manifiesta que “para Nietzsche, los conceptos de verdad y mentira son relativos y no absolutos. La postura relativista frente a la verdad de Nietzsche queda de manifiesto en su aforismo ‘Quien no puede mentir, no sabe lo que es la verdad’. En cuanto al asunto de la sanción social, el miedo del mentiroso a ser descubierto y, en consecuencia, castigado es uno de los factores determinantes del despliegue inconsciente de una conducta verbal y no verbal relativamente identificable. Sin este temor, la escenificación de una mentira no es fácilmente distinguible de la de una declaración verdadera. San Agustín entendía la verdad y la mentira como condiciones morales, totalmente excluyentes, en línea con la concepción religiosa de la verdad donde esta es una verdad revelada por Dios a través de su iglesia (Pérez Cortés, 1996 en Infante Arriagada, 2015 p. 4).

Jorques Jiménez (2012) (en Infante Arriagada, 2015 p. 4) afirma que la mentira es la falta (absoluta o parcial) de verdad, mientras que la verdad es la ausencia de mentira.

De Paulo (1996) (en Infante Arriagada, 2015 p. 5) distingue entre la mentira *absoluta*, donde la falsedad del evento discutido es total; la mentira *exagerada*, donde la narración de hechos o impresiones se sustenta en

recursos retóricos aumentativos, y la mentira *sutil*, construida a través de evasiones y omisiones.

“En general podemos sostener que no se miente cuando se enuncian proposiciones verdaderas o, dicho de manera más coloquial, no se puede mentir con la verdad, por más que uno crea que está mintiendo. Si lo que se dice es verdad, aunque el hablante esté totalmente convencido de que está mintiendo, entonces no está mintiendo. Ciertamente, se puede desorientar o inclusive engañar a alguien con la verdad, pero no mentirle. De ahí que una condición necesaria para poder hablar de mentira es que uno sepa que lo que afirma es falso, no nada más que lo crea”. (Alejandro Tomasini Bassols, 2019, p. 215).

Según Alejandro Tomasini (2019, p. 216) “mentir es algo que los hablantes hacen, es una práctica, una forma de vida. ‘Mentir’, por lo tanto, es un instrumento lingüístico crucial en la vida humana. No hay más que pensar un momento en todo lo que nos estaría faltando, en todo lo que no podríamos hacer, en la cantidad inmensa de situaciones problemáticas que no podríamos eludir si no dispusiéramos del verbo ‘mentir’ para *ipso facto* darnos cuenta de la importancia del concepto de mentir en nuestras vidas. Mentir es una técnica (lingüística) y, como cualquier otra dicha técnica puede ser empleada para bien o para mal, signifique eso lo que signifique”.

Tomasini (2019, p. 217) señala también que “no podemos determinar *a priori*, en cada caso de acción mentirosa, si la acción es loable o condenable. Para ello, necesitamos conocer la situación así como las razones de los hablantes involucrados”.

Mauricio Pilleux (1999, p. 55), afirma que “ocultar información a una persona muy volátil, impredecible o vengativa es una estrategia de supervivencia”.

Pilleux (1999, p. 56) dice “¿por qué mentimos? Los niños pequeños lo hacen, al igual que los adultos, para evitar un castigo, vergüenza, propia o ajena, para obtener una recompensa, para disculpar o disculparse de una acción. Tienen una cosa en común: la autoprotección del que miente o de un tercero, lo que le trae algún tipo de ‘beneficio’, ya sea de tipo físico, psicológico, o pecuniario”.

Pilleux confeccionó un cuadro en el cual afirma que existen distintos tipos de mentira y que estas a su vez responden a un motivo:

Tipo de mentira	Motivo
Mentiras benignas y de saludos	Para cumplir convenciones sociales
Mentiras humorísticas	Para entretener o hacer reír
Mentiras altruistas	Para beneficio del prójimo
Mentiras histéricas	Para atraer la atención
Mentiras defensivas	Para zafarse de una situación difícil
Mentiras compensatorias	Para impresionar a otra persona
Mentiras maliciosas	Para sacar ganancia personal
“Pelambre” o exageración	Para exagerar rumores maliciosamente
Mentiras implícitas	Para desinformar con verdades a medias
Mentiras de enamorados	Para exagerar en forma idealista
Mentiras patológicas	Mentir de modo autodestructivo
Mentiras agresivas	Para herir a alguien o sacar provecho

Tabla N°1: Tipo de mentira según el motivo.

Fuente: Pilleux, Mauricio (1999) *“Análisis lingüístico del acto del de habla de mentir”*. Instituto de Lingüística y Literatura. Universidad Austral de Chile. (P. 56).

La mentira en el cuerpo humano

Según Navarro, este es un comportamiento difícil de interpretar. Se debe ser prudente y cuidadoso; no podemos jugar con la credibilidad de una persona y hacer diagnósticos apresurados. “Cuando decimos la verdad y no tenemos preocupaciones, tendemos a sentirnos más cómodos que cuando mentimos o estamos preocupados porque nos descubran, ya que albergamos un ‘conocimiento culpable’”. (Navarro, 2008, p. 252).

Ekman afirma que los comportamientos que se confunden con falsedad son manifestaciones de tensión, no de engaño. De hecho, no existe un único comportamiento que sea indicativo de engaño (Ekman, 1991, pp. 162-189; Navarro, 2008, p. 253). “Las muestras de bienestar son más comunes en personas que dicen la verdad, no hay tensión que ocultar ni un conocimiento culpable que los incomode”. (Ekman, 1991, p. 185). En sintonía con esto, Navarro (2008) afirma que “buscar signos de malestar, cuándo se producen y en qué contexto, para valorar un posible engaño”. (Navarro, 2008, p. 256).

“Por lo general, los mentirosos habitados, establecen mayor contacto visual que la mayoría de los individuos y mirarán directo a los ojos”. (Ekman, 1991, pp. 141-142). Por lo tanto, según manifiesta Navarro (2008, p. 253) es necesario hacer preguntas concretas y directas. Estas provocan manifestaciones conductuales que son útiles para evaluar la sinceridad de una persona.

“Aunque el cerebro pensante (neocortex) decida qué decir para engañar, el cerebro emotivo (sistema límbico, parte sincera del cuerpo) simplemente no se involucrará en la treta y por lo tanto, no enfatizará sus afirmaciones usando comportamientos no verbales”. (Navarro, 2008, pp. 273-274).

“Cuando las personas están siendo falsas o mienten, inconscientemente tienden a encorarse o a hundirse en su asiento como si intentaran escapar de lo que se está diciendo, incluso si ellos mismos lo están diciendo. Con frecuencia, las personas se encorvan levemente, pero a veces bajan la cabeza drásticamente y alzan los hombros hacia las orejas. Se puede observar el efecto tortuga cuando la gente está incómoda e intenta esconderse a plena vista. Esta es una muestra de inseguridad y malestar”. (Navarro, 2008, p. 277). Además, según Navarro, debe existir sincronía: si a una persona se le pregunta y contesta afirmativamente, debería hacer un movimiento con la cabeza congruente que apoye lo que dice.

Ahora bien, Ekman afirma que “solo es posible atrapar a los mentirosos que saben que mienten, nunca a los que se creen sus propias mentiras”. (Ekman, 1985, p.26). La mentira es voluntaria, mientras que la comunicación no verbal tiene un comportamiento involuntario. Es importante visualizar las contradicciones. La mentira está en los detalles. Por lo tanto, vamos a señalar cuatro indicadores a tener en cuenta según Ekman:

- 1° Apretar los labios: inconscientemente la boca evita que salga lo que la mente proyecta.
- 2° Sorpresa no real: puede ser involuntaria o fingida.
- 3° Esconder partes del cuerpo: son formas involuntarias de marcar ocultamiento informativo.

- 4° Señal de asfixia o calor; son formas involuntarias de marcar ocultamiento informativo.

Según Ekman (1985, p. 25) hay mayor posibilidad de distinguir cuando una persona miente o dice la verdad si la mentira se cuenta por primera vez, si la persona no ha contado mentiras de esta clase antes; hay mucho en juego, sobre todo si existe amenaza de un castigo severo.

Por otro lado, también cumple un papel fundamental el entrevistador; este no debe apurarse a sacar conclusiones y debe despojarse de prejuicios. Así mismo, el entrevistador sabe cómo alentar al entrevistado para que cuente su relato (cuanto más palabras se digan, mejor se podrá distinguir la mentira de la verdad). Otro factor importante es que tanto entrevistado como entrevistador procedan del mismo contexto cultural y “hablen el mismo idioma”.

Cabe resaltar que los signos del engaño pueden ser propios de cada individuo. Ekman (1985, p. 26) afirma que: “El mentiroso puede ser una buena o una mala persona, puede contar con la simpatía de todos o resultar antipático y desagradable a todos. Pero lo importante es que la persona que miente está en condiciones de elegir entre mentir y decir la verdad, y conoce la diferencia”.

Según Ekman (1985, p. 27) existen dos formas de mentir:

- Ocultar.
- Falsear.

El mentiroso que oculta, retiene cierta información sin decir en realidad nada que falte a la verdad. El que falsea no sólo retiene información verdadera, sino que presenta información falsa como si fuera cierta. Ahora bien, según Ekman (1985, p. 28) cuando el mentiroso está en condiciones de elegir un modo de mentir, por lo general escogerá ocultar y no falsear. Esto se debe a que, en primer lugar, suele ser más fácil, ya que, no hay nada que fraguar o idear, ni posibilidades de ser atrapado antes de haber terminado con el asunto.

Los mentirosos suelen sentirse menos culpables cuando ocultan que cuando falsean, aunque en ambos casos sus víctimas resulten igualmente perjudicadas. Por otra parte, las mentiras por ocultamiento son mucho más

fáciles de disimular una vez descubiertas. Hay mentiras que de entrada obligan al falseamiento y para las cuales el ocultamiento no basta.

Ekman (1985, p. 31) también afirma que, “se apela al falseamiento, por más que la mentira no lo requiera en forma directa, cuando el mentiroso quiere encubrir las pruebas de lo que oculta. Este uso del falseamiento para enmascarar lo ocultado es particularmente necesario cuando lo que se deben ocultar son emociones. Es fácil ocultar una emoción que ya no se siente, mucho más difícil ocultar una emoción actual, en especial si es intensa. El terror es menos ocultable que la preocupación, la furia menos que el disgusto. Cuanto más fuerte sea una emoción, más probable es que se filtre alguna señal pese a los denodados esfuerzos del mentiroso por ocultarla. Simular una emoción distinta, una que no se siente en realidad, puede ayudar a disimular la real. La invención de una emoción falsa puede encubrir la autodelación de otra que se ha ocultado”.

Ponerse una máscara es la mejor manera de ocultar una fuerte emoción. Si uno se cubre el rostro o parte de él con la mano o lo aparta de la persona que habla dándose media vuelta, habitualmente eso dejará traslucir que está mintiendo. La mejor máscara es una emoción falsa, que desconcierta y actúa como camuflaje. No hay ninguna apariencia más difícil de lograr que la frialdad, neutralidad o falta de emotividad, cuando por dentro ocurre lo contrario.

Para ocultar una emoción cualquiera, puede inventarse cualquier otra emoción falsa. La más habitualmente utilizada es la sonrisa, que actúa como lo contrario de todas las emociones negativas: temor, ira, desazón, disgusto, etc. Asimismo, ella forma parte de los saludos convencionales y suelen requerirla la mayoría de los intercambios sociales corteses.

Ekman (1985, p. 83) afirma que en un diálogo no toda fuente de información es confiable; algunas autodelatan mucho más que otras. Lo curioso es que la mayoría de la gente presta mayor atención a las fuentes menos fidedignas (las palabras y las expresiones faciales) y por ende, se ve fácilmente desorientada.

El mentiroso suele poner máximo cuidado en la elección de las palabras, ya que éstas son la forma de comunicación más rica y diferenciada, por la cual

pueden transmitirse muchos más mensajes y más rápidamente, que a través del rostro, la voz o el cuerpo.

Cabe resaltar que, según Ekman (1985, p. 85), es más sencillo falsear las palabras que la expresión facial, precisamente porque las palabras pueden ensayarse mejor. También es más fácil, en este caso, el ocultamiento, la censura de todo lo que pudiera delatar la mentira. Es fácil saber lo que uno mismo está diciendo, mucho más difícil saber lo que el propio rostro muestra.

El rostro brinda mayor información porque está directamente conectado con zonas del cerebro vinculadas a las emociones, en tanto que no sucede lo propio con las palabras. Cuando se suscita una emoción, hay músculos del rostro que se activan involuntariamente.

Las expresiones faciales constituyen un sistema dual, voluntario e involuntario, que miente y dice la verdad, a menudo al mismo tiempo.

Por otro lado Ekman (1985, p. 86) señala que la voz también está vinculada con zonas del cerebro que están involucradas con las emociones. A diferencia de lo que ocurre con el rostro o la voz, la mayoría de los movimientos del cuerpo no están conectados en forma directa con las regiones del cerebro ligadas a las emociones.

El cuerpo autodelata porque no se le da importancia: todo el mundo está muy preocupado por observar el rostro y por evaluar las palabras pronunciadas. Con frecuencia, lo que traiciona una mentira es la discrepancia entre el discurso verbal y lo que se pone de manifiesto en la voz, el rostro y el resto del cuerpo. El “cazador de mentiras” tendrá más probabilidad de acertar si el engaño envuelve una emoción y si el mentiroso no es ni un psicópata, ni un mentiroso natural o alguien con una enorme práctica.

Ekman (1985, p. 90), cita a Sigmund Freud, concretamente su libro “Psicopatología de la vida cotidiana”, quien proporciona el término “desliz verbal”, el cual señala que los actos fallidos de la vida diaria —como los deslices verbales, el olvido de nombres propios conocidos, los errores en la lectura o en la escritura— no son accidentales, sino que eran sucesos plenos de significado, que revelaban conflictos psicológicos internos. Un acto fallido de

este tipo expresa aquello que no se quería decir; se vuelve un medio de traicionarse a sí mismo.

No obstante, Ekman (1985, p. 92), afirma que ciertas mentiras se delatan mediante estos deslices, pero la mayoría no. Este autor manifiesta que el cazador de mentiras debe ser cauteloso y no presuponer que cualquier deslíz verbal sea manifestación de una mentira. Por lo corriente, el contexto en que el deslíz se produce puede ayudarlo a dilucidar si esconde o no un engaño. Asimismo, debe evitar el error de considerar veraz a alguien por el solo hecho de que no comete ningún deslíz verbal.

La voz

Según Ekman (1985, p. 94), los indicios vocales más comunes de un engaño son las pausas demasiado largas o frecuentes. La vacilación al empezar a hablar, en particular cuando se debe responder a una pregunta, puede generar sospechas, así como otras pausas menores durante el discurso, si son frecuentes.

Estos errores y pausas que denotan engaño pueden deberse a dos razones vinculadas entre sí. Quizás el mentiroso no ha elaborado su plan de antemano, si no suponía que iba a tener que mentir, o si lo suponía pero una determinada pregunta lo tomó por sorpresa. Puede incurrir en tales vacilaciones o errores vocales. Sin embargo, éstos pueden producirse incluso cuando hay un plan previo bien elaborado. Si lo que quiere disimularse es una emoción sentida en el momento mismo en que se miente, hay muchas probabilidades de que el mentiroso se autodelate. Pero un signo vocal en una emisión no siempre señala una mentira; tampoco la ausencia de todo signo vocal de emoción es prueba de veracidad.

Ekman (1985, p. 96) afirma que los cambios en la voz producidos por una emoción no son fáciles de ocultar. Si lo que quiere disimularse es una emoción sentida en el momento mismo en que se miente, hay muchas probabilidades de que el mentiroso se autodelate. Si el objetivo era ocultar la ira o el temor, su voz sonará más aguda y fuerte, y el ritmo de su habla se incrementará; una

pauta opuesta de cambios en la voz podría delatar sentimientos de tristeza que quieren esconderse.

El cuerpo

Los emblemas tienen un significado preciso, conocido por todos dentro de un grupo cultural determinado. Pueden ser empleados en lugar de las palabras o cuando no pueden utilizarse éstas; por ejemplo: la agitación de la mano en alto para decir adiós, la mano puesta detrás de la oreja para significar que no se escucha.

Según Ekman (1985, p. 106) los emblemas casi siempre se ejecutan deliberadamente. La persona que lo hace sabe lo que hace: ha resuelto transmitir un mensaje. Pero hay excepciones. Del mismo modo en que existen deslices verbales, existen deslices corporales, emblemas que autodelatan información que el individuo quiere ocultar. Hay dos formas de determinar si un emblema es un desliz que revela información oculta y no un mensaje deliberado. Una es que sólo se ejecuta un fragmento del emblema, no la acción completa.

Otro tipo de movimiento corporal que puede ofrecer pistas sobre el embuste son las ilustraciones. A menudo se confunden las ilustraciones con los emblemas, pero importa distinguirlos porque estas dos clases de movimientos corporales pueden alterarse en sentidos opuestos cuando se miente: los deslices emblemáticos aumentarán, mientras que las ilustraciones normalmente disminuirán. Se las llama así porque ilustran o ejemplifican lo que se dice. Hay muchos modos de hacerlo: enfatizar una palabra o una frase, como si se la acentuara al enunciarla o si se la subrayara al escribirla; seguir el curso del pensamiento con la mano en el aire, como si se estuviera dibujando en el espacio o se quisiera repetir o amplificar con una acción lo que se está diciendo.

Habitualmente las ilustraciones se realizan con las manos, aunque también participan, para dar énfasis, las cejas y los párpados superiores y todo el tronco o hasta el cuerpo entero pueden aportar algo. Los libros sobre oratoria

normalmente describen las ilustraciones requeridas para tener éxito al hablar en público. (Ekman, 1985, p. 109).

Ekman cita a Efron (investigador argentino) (1985, p. 109) quien manifiesta que las personas pertenecientes a distintas culturas utilizan diferentes tipos de ilustraciones, incluso algunas ilustran mucho en tanto que otras ilustran muy poco. Por lo tanto, a diferencia de los emblemas, las ilustraciones no son innatas, si no que se adquieren producto de la actividad social y cultural en la cual nos movemos.

Según Ekman (1985, p. 110), lo que puede delatar una mentira no es el mero número de ilustraciones ni su tipo; el indicio del engaño se obtiene al advertir una disminución del número de ilustraciones utilizadas; o sea, al advertir que la persona las está empleando menos que de costumbre.

Las ilustraciones se emplean, además, cuando alguien no encuentra una palabra. Chasquear los dedos o alzar la mano como para alcanzar algo en el aire parecen ser acciones que ayudan en estos casos, como si la palabra buscada flotase por encima del individuo y éste pudiera capturarla con ese movimiento.

A medida de que nos sentimos más comprometidos con lo que estamos diciendo, más lo ilustramos y tendemos a ilustrar más de lo acostumbrado cuando estamos furiosos, horrorizados, muy agitados, angustiados o entusiasmados. Las ilustraciones también se reducen cuando el individuo tiene dificultad para decidir lo que va a decir. Si alguien sopesa con cuidado cada palabra antes de decirla, no la acompañará con muchas ilustraciones.

Por otro lado, Ekman (1985, p. 112) señala que los engañadores que no han ensayado previamente y tienen poca práctica en una mentira en particular o los que no prevén qué se les preguntará ni en qué momento, muestran una menor cantidad de ilustraciones. Pero aun cuando el mentiroso haya elaborado y ensayado bien su estrategia, sus ilustraciones pueden disminuir a causa de la interferencia de alguna emoción. Ciertas emociones, en especial el temor, obstaculizan la coherencia del discurso.

La carga que significa controlar casi cualquier emoción fuerte distrae el proceso propio de enhebrar una a una las palabras. Si la emoción tiene que ocultarse y no sólo controlarse y si es intensa, es probable que aun el mejor preparado de los mentirosos tenga dificultades para hablar; por lo tanto, sus ilustraciones menguarán.

Las ilustraciones no tienen gran significado con independencia de las palabras que las acompañan. Si se observa a alguien mientras las ejecuta pero no se escucha lo que dice, no se entenderá mucho la conversación. No ocurre lo propio si el sujeto emplea un emblema.

Otra diferencia es que, si bien tanto las ilustraciones como los emblemas aparecen cuando la gente dialoga, las primeras, por definición, sólo acompañan el habla pero no la reemplazan; los emblemas pueden ser utilizados en lugar de las palabras si la gente no puede hablar o por algún motivo no quiere hacerlo.

Si un "cazador de mentiras" nota una disminución de las ilustraciones; lo lógico es que antes descarte cualquier otra razón (aparte de la mentira) por la cual un individuo puede querer escoger con cuidado sus palabras. Respecto de los deslizos emblemáticos, no hay tanta ambigüedad; el mensaje transmitido suele ser lo suficientemente diferenciado como para poder ser interpretado fácilmente. Tampoco es necesario conocer de antemano al sospechoso para interpretar un desliz emblemático, ya que en y por sí misma la acción tiene sentido; en cambio, como los individuos varían enormemente entre sí en cuanto a su índice normal de ilustraciones empleadas, no puede emitirse juicio si no existe un patrón de comparación. Para interpretar las ilustraciones, como la mayoría de los otros índices de engaño, es menester tener cierto trato previo con los "ilustradores". Es difícil descubrir un engaño en un primer encuentro: los deslizos emblemáticos ofrecen una de las pocas posibilidades que existen para ello.

Indicios faciales del engaño

Ekman (1985, p. 128) afirma que el rostro suele contener un doble mensaje: por un lado, lo que el mentiroso quiere mostrar; por el otro, lo que quiere

ocultar. Ciertas expresiones faciales están al servicio de la mentira, proporcionando información que no es veraz, pero otras la traicionan porque tienen aspecto de falsas y los sentimientos se filtran pese al deseo de ocultarlos.

La cara es un sistema dual en el que aparecen expresiones elegidas deliberadamente y otras que surgen de forma espontánea, a veces sin que la persona se dé cuenta siquiera. Según el autor, las expresiones faciales involuntarias de las emociones son un producto de la evolución. Los humanos comparten muchas de estas expresiones con los demás primates. Algunas —al menos las que indican felicidad, temor, enojo, repulsión, tristeza y desazón, y quizás otras emociones— son universales; es decir, son las mismas para todas las personas, con independencia de su edad, sexo, raza o cultura. Ellas son la fuente más rica de información acerca de las emociones y revelan sutiles matices en los sentimientos fugaces.

Ekman (1985, p. 130) señala que el rostro no es puramente un sistema de señales emocionales involuntarias. Ya en los primeros años de vida los niños aprenden a controlar alguna de sus expresiones faciales, ocultando así sus verdaderos sentimientos y fingiendo otros falsos. A medida que las personas crecen en edad, aprenden reglas de exhibición que se convierten en hábitos muy arraigados. Después de un tiempo, muchas de esas reglas destinadas al control de la expresión emocional llegan a operar de manera automática, modulando las expresiones sin necesidad de elegir las o incluso sin percatarse de ellas.

Además de estos mecanismos de control habitual automático de las expresiones faciales, las personas pueden elegir de forma deliberada y a conciencia censurar la expresión de sus sentimientos auténticos o falsear la de una emoción que no sienten.

Cuando una persona miente, sus expresiones más evidentes y visibles, aquellas a las que los demás prestan mayor atención, suelen ser falsas, por lo que se pasan por alto los sutiles signos que indican que lo son, así como las insinuaciones fugaces de una emoción oculta.

No hay una expresión única para cada emoción, sino decenas de expresiones y en algunos casos, centenares. Cada emoción cuenta con una familia de expresiones visiblemente distintas una de otra. A cada una no le corresponde un solo sentimiento o experiencia, sino toda una familia. El rostro ofrece un mapa de señales sutiles y de matices que el lenguaje no ha podido trazar en palabras únicas.

Por otro lado, existen las microexpresiones; éstas brindan un cuadro completo de la emoción que se procura ocultar, pero tan efímero que suele pasar inadvertido. Una microexpresión destella de vez en cuando en el rostro en menos de un cuarto de segundo.

Ekman (1985, p. 134) manifiesta que las microexpresiones son expresiones emocionales que abarcan todo el rostro y duran apenas una fracción de lo que duraría la misma expresión en condiciones normales, como si se la hubiese comprimido en el tiempo; son tan veloces que por lo general no se las ve.

Sin embargo, cabe resaltar, según Ekman (1985, p. 137) que hay diferencias individuales en el control de la expresión y algunos individuos —los que llama "mentirosos naturales"— la dominan a la perfección. De acuerdo con el autor, el "cazador de mentiras" debe prestar atención a dos inconvenientes o riesgos que dificultan la interpretación de la mayoría de los indicios del engaño.

En primer lugar, el *riesgo de Brokaw*, por el cual el cazador de mentiras no tiene en cuenta las diferencias individuales en la expresión emocional. El segundo inconveniente es el *error de Otelo*: no advertir que ciertas personas veraces se ponen nerviosas o emotivas cuando alguien sospecha que mienten. (Ekman, 1985, pp. 141-142)

El cazador de mentiras debe entender que aunque alguien manifieste una microexpresión, ello no basta para asegurar que miente. Casi a cualquiera de las emociones delatadas por éstas puede sentir las también un inocente que no quiere que se sepa que tiene tales sentimientos.

Estado del arte

Alicia Martos es psicóloga especialista en comunicación no verbal. En esta materia es referente a nivel mundial y para este apartado tomaremos sus aportes publicados en el portal de noticias “20 minutos”. En septiembre de 2021, Martos publicó un artículo en el cual presenta el libro “Miénteme si te atreves” escrito por José Luis Martín Ovejero.

Allí Martos (2021, n.p.) se refiere a “la influencia de la mentira en el desarrollo de una sociedad”, encontrando que “los grandes engaños (robar, herir) conducen a la desintegración de las comunidades, pero las mentiras piadosas (para no dañar o hacer sentir bien a alguien) tienen el efecto contrario, las conexiones entre las personas mejoraban con el tiempo gracias a estas. En algunos casos, la mentira hasta puede beneficiar nuestra salud, se ha demostrado que ‘falsear’ nuestra edad, quitándonos unos añitos, genera una mayor expectativa de vida con una tasa de mortalidad más baja”.

En otro artículo publicado en agosto de 2021, Martos habla de “La técnica Reid” diseñada por el autor David M. Buckley. “La técnica Reid o Entrevista de Análisis de Conducta (BAI) consiste en unas determinadas sesiones de preguntas y respuestas que no son acusatorias, tan solo provocan que el sujeto nos muestre ‘sus’ signos particulares de verdad o de engaño. Los investigadores formulan primero cuestiones relativas a los antecedentes de la persona entrevistada para conseguir información personal y evalúan así su comportamiento verbal y no verbal. De esta manera relajada ya han obtenido un patrón de conducta ‘normal’, una línea base de ese sujeto concreto”. (Martos, 2021, n.p.).

Martos (2021, n.p.) continúa diciendo: “a continuación, proceden a preguntas que provocan un comportamiento determinado con el fin de obtener respuestas verbales y no verbales diferentes a la línea base previamente establecida. Por este motivo, en nuestra cotidianeidad, podemos escuchar aquello de ‘mi madre siempre me pilla cuando miento’, ella o las personas muy cercanas a nosotros ya tienen establecida nuestra línea base de comportamiento habitual y será capaz de detectar los ‘cambios’ de conducta de una forma más sencilla y

eficiente que cualquier desconocido que intente pillarnos”. Otro de los principios más importantes de esta entrevista es no decirle jamás al otro lo que ya sabemos sobre él en relación con los detalles del caso (pistas o evidencias recogidas o datos obtenidos de otros testigos o implicados en el suceso).

“Estas técnicas son similares a un juego o estrategia psicológica en el que la persona que sabe más sobre las estrategias de la otra persona tiende a ganar”. (Buckley, 2001, n.p.).

En otro artículo, publicado en febrero de 2021, Martos señala que la comunicación no verbal se remonta, evolutivamente hablando, a mucho antes incluso de convertirnos en humanos, forma parte de nuestro cerebro más animal, instintivo, inconsciente y emocional.

Esto demuestra su inevitable influencia en nuestra conducta, personalidad, cultura, género y por todo ello, no es posible que exista un único lenguaje corporal universal. Es cierto que algunas emociones básicas, como la alegría, la tristeza, el enfado, el asco, o el miedo se corresponden con expresiones faciales similares en muchos países, pero hasta en esa circunstancia podemos encontrar diferencias en intensidad, exposición, protocolos sociales, activación muscular y contexto. A día de hoy, y a pesar de los numerosos estudios científicos que así lo avalan, muchos ‘expertos’ y corrientes de la comunicación no verbal, como la popular ‘sinergología’, siguen partiendo (erróneamente) de la base del lenguaje no verbal universal para establecer sus teorías y análisis, aumentando la confusión y el concepto de pseudociencia sobre la materia. (Martos, 2021, n.p.)

La sinergología fue creada por el francés Philippe Turchet, doctor en ciencias políticas y ciencias del lenguaje. Su máxima es que “a cada comportamiento se le otorga un significado concreto”. Estudia de manera empírica los comportamientos no verbales, no conscientes y emocionales. (Crawley, 2021).

¿Cuál es su argumento? Que existe un lenguaje universal que se manifiesta en gestos. Este autor afirma que existe una comunicación subyacente en los humanos que es la misma que está en los animales, pero que en estos últimos nadie las cuestiona. (Crawley, 2021)

En la actualidad solo algunos comportamientos no verbales se consideran universales: sonrisa, risa, bostezo, estornudo, llanto y los significados son altamente variables. (Crawley, 2021) Por otro lado, también sabemos que los gestos pueden ser clasificados en una línea continua de mayor o menor consciencia y que no responden a la clasificación consciente o inconsciente. Es decir, sonreímos con mucha consciencia, pero emitimos con mayor consciencia los emblemas (levantar el pulgar, por ejemplo). Y por otro lado, hacemos gestos de tocarnos el rostro, arreglarnos la camisa, por lo general con menor grado de consciencia. Esto no hace que sea completamente inconsciente ni completamente consciente. (Crawley, 2021).

Capítulo II

Marco metodológico

La investigación que realizamos es descriptiva ya que analiza la realidad tal cual es sin intervenir en la misma. Podemos afirmar que se detalla, más que la realidad, el discurso de un político de alta jerarquía, en este caso el Presidente de la Nación, Alberto Fernández.

El tipo de diseño fue cualitativo porque exploramos los fenómenos en profundidad, nos conducimos en ambientes naturales, extraímos los significados de la literatura científica planteada en el marco teórico (primer capítulo), no nos fundamentamos en la estadística ya que nuestros datos son videos con audio e imagen y no se reducen a valores numéricos.

La investigación cualitativa posee diversos diseños: teoría fundamentada, estudios etnográficos, narrativa, investigación-acción y fenomenológico, entre otros.

Nuestro trabajo toma los principios planteados por la teoría fundamentada (TF) (Glaser y Strauss, 1967). Esta utiliza un procedimiento sistemático cualitativo para generar una teoría sustantiva o de “rango medio” que explique en un nivel conceptual una acción, una interacción o un área específica, como es en nuestro caso, por ejemplo, sobre la comunicación no verbal presente en el discurso del Presidente. Las teorías sustantivas son de naturaleza “local”, se relacionan con una situación y un contexto particular.

Una de las características que hacen valiosa a la TF es que es sensible a las expresiones de los individuos del contexto considerado, además puede representar toda la complejidad descubierta en el proceso (Glaser y Strauss; Creswell, 2009 en Hernández Sampieri et al., 2014: 493).

Asimismo, la TF va más allá de los estudios previos y los marcos conceptuales pre-concebidos, en búsqueda de nuevas formas de entender los procesos.

La Teoría Fundamentada es un diseño o abordaje y un producto. El investigador produce una explicación general o teoría respecto a un fenómeno, proceso, acción o interacciones que se aplican a un contexto concreto y desde la perspectiva de diversos participantes. Desde luego, al generarse teoría se

desarrollan anticipaciones de sentido. Esto es un tipo de hipótesis cualitativa que se va trabajando en el proceso de investigación. En nuestro caso se plantearon cuatro preguntas a modo de guía de investigación, a saber: ¿a mayor exposición, es mayor la posibilidad de observar los gestos no verbales?; ¿Hay gestos no verbales que representan únicamente la mentira?; ¿Qué regula nuestro comportamiento no verbal?; ¿Qué debemos tener en cuenta para analizar adecuada y satisfactoriamente la comunicación no verbal de una persona? Las respuestas a estas, que se encuentran en la conclusión, fueron contrastadas con la literatura previa.

Además, el enfoque de nuestra investigación fue cualitativo porque exploramos el fenómeno de la comunicación corporal de forma exhaustiva. Nos permitió llegar a la profundidad de significados, en este caso en lo expresado de forma corporal por el mandatario nacional.

Gracias a este proceso cualitativo pudimos realizar un análisis con gran riqueza interpretativa siempre teniendo como base el contexto en el cual se daba el fenómeno. En este caso las apariciones públicas de Fernández.

En cuanto a las técnicas de investigación se utilizó el análisis documental de videos y el análisis de contenido. Lo que hicimos fue realizar capturas de pantalla en las entrevistas de Alberto Fernández, las cuales están disponibles online en la plataforma YouTube (los enlaces se encuentran en la referencia bibliográfica).

Estas capturas de pantalla se realizaron en el momento justo en el que aparece el gesto no verbal. Cada imagen contiene un epígrafe que señala el nombre del comportamiento corporal. En el análisis explicamos el contexto y la frase textual que pronuncia el mandatario al momento en el que aparece el movimiento corporal. Luego realizamos una interpretación exhaustiva de este valiéndonos de los conceptos teóricos de los autores citados en el marco teórico.

Cabe resaltar que nuestro interés radica pura y exclusivamente en la comunicación oral combinada con la comunicación no verbal. Por lo tanto, como explicamos en la introducción, no se analizará de forma moral, ética ni se

harán juicios de valor en lo expresado por la autoridad. Tampoco evaluaremos si las medidas expresadas por el mandatario beneficiarán o no al país. Esto último sería propio de un análisis político el cual no es el propósito de esta tesis.

El actor principal, como se mencionó, será el Presidente Alberto Fernández, esta elección se debe a que conocemos su forma habitual de comunicarse (comportamiento de base) y el contexto en el cual está inserto. Ambos conceptos fundamentales a la hora de analizar los comportamientos no verbales. Un gesto no verbal adquiere significado cuando se analiza en el momento en el que ocurre. Además, teniendo en cuenta la línea de comportamiento habitual de Fernández podemos determinar con precisión cuando se desvía de ella.

Cada gesto no verbal realizado por el mandatario es inherente al ser humano, es por esto que los aportes de esta tesis nos parecen valiosos y fundamentales para el ejercicio periodístico y la vida cotidiana. Comprender los principios de la comunicación no verbal y como ésta forma parte del acto comunicativo nos permitirá mejorar nuestra capacidad de comunicación.

El análisis del próximo capítulo es presentado en orden cronológico. Comenzamos con una conferencia que el funcionario dio en México el 23/02/2021. Fernández se dirigió a ese país en búsqueda de acuerdos bilaterales. Días antes estalló en nuestro país el escándalo conocido como “Vacunatorio VIP”.

Luego, analizamos al Presidente en la apertura de sesiones ordinarias legislativas en el Congreso de la Nación con fecha 01/03/2022. Allí veremos e interpretaremos gestos no verbales que denotan asimetría del poder con respecto a su vicepresidenta, Cristina Kirchner.

En tercer lugar, observaremos una conferencia de prensa que el mandatario dio en Tucumán el 18/03/22. El día anterior (17/03/2022) se había aprobado en el Senado Nacional el acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

Por último, analizamos una entrevista que el funcionario otorgó para el programa “Desiguales” el 27/03/22, el cual se emite por la Televisión Pública

Nacional. Allí al Presidente se le consultó sobre diversas temáticas. Las que ponemos en este análisis tienen que ver con el acuerdo alcanzado con el FMI, el abastecimiento de gasoil, (el cual se vio comprometido por la guerra entre Rusia y Ucrania, iniciada en febrero 2022) y su relación actual con la vicepresidenta, Cristina Kirchner.

Capítulo III

Análisis

Como bien explicamos en la introducción y en el capítulo anterior, tomaremos como unidad de análisis al Presidente de la Nación, Alberto Fernández. Evitaremos aquí todo juicio de valor, moral y ético en lo expresado por la autoridad. Elegimos al mandatario porque conocemos su forma habitual de comunicarse y el contexto en el cual está inmerso, ambos factores fundamentales para realizar un correcto análisis de la comunicación no verbal. Estos nos permitirán interpretar de una mejor manera lo dicho corporalmente por el funcionario en diversas situaciones.

Cabe resaltar que estos gestos que describiremos a continuación son propios a todos los seres humanos. Veremos, (tomando como unidad a Fernández), como nuestro cuerpo “habla” y expresa emociones o pensamientos que tenemos a diario.

Análisis 1

-Contexto: Conferencia de prensa del Presidente Alberto Fernández en México 23/02/2021.

El mandatario se dirigió a ese país en búsqueda de acuerdos bilaterales que beneficien a ambos países ante la inminente crisis económica producto de la pandemia.

Días antes de su visita a México, en Argentina estalló el escándalo por la vacunación irregular en el Ministerio de Salud Nacional llamado por parte de la prensa como "vacunatorio VIP". Todo comenzó el día 18/02/2021.

Este se refiere al escándalo político referido a la aplicación de vacunas contra el covid-19 en el Ministerio de Salud de Argentina a ciudadanos que, por las limitaciones dispuestas en el protocolo de vacunación, no debían aún recibir dichas vacunas. La actual ministra de Salud, Carla Vizzotti, ordenó publicar la lista de los vacunados en el Hospital Posadas o bajo indicación del Ministerio de Salud, que sumaron setenta personas, afirmando que la gran mayoría era

personal estratégico, negando que funcionara un vacunatorio VIP en la cartera sanitaria e informó que se trató de “una situación muy puntual, excepcional, equivocada y que se han tomado las medidas necesarias”.

El primer acto fue denunciado por la intelectual Beatriz Sarlo, quien señaló que le ofrecieron vacunarse “por debajo de la mesa”, y se negó a identificar a las personas que lo hicieron. El 10 de marzo Sarlo modificó su declaración original y se “autocriticó fuertemente, por decir por 'debajo de la mesa’”, aclarando que se trató de un ofrecimiento formal, para apoyar una campaña pública a favor de la vacunación, sin que ella supiera los nombres de las otras personalidades que participaban de la campaña, razón por la cual decidió no participar.

El segundo acto fue revelado por el periodista Horacio Verbitsky, quien dijo que fue vacunado en las oficinas del Ministerio de Salud de la Nación, dirigido entonces por Ginés González García. El impacto de la noticia trajo como consecuencia el pedido de renuncia a González García por parte del Presidente de la Nación, Alberto Fernández.

Con respecto a esto último, Fernández afirmó, “le exigí la renuncia con dolor. Ginés (González García) era un gran ministro. Y además lo quiero. Pero lo que hizo es imperdonable. La política es ética, tenemos que terminar con este tipo de prácticas, con la cultura argentina de la viveza, la picardía, el manejo de las influencias”, sostuvo el mandatario a Página 12.

Finalmente, Ginés fue reemplazado por la entonces secretaria de Acceso a la Salud y viceministra, Carla Vizzotti.

Gestos no verbales e interpretación: En la conferencia que el mandatario nacional brinda en México se pueden observar una gran cantidad de comportamientos apaciguadores. Estos surgen a partir de una experiencia amenazadora o negativa. Son denominados también como adaptadores y sirven para calmarnos después de experimentar algo molesto o desagradable.

Esta clase de gestos aparecen como un intento del cerebro por recuperar su estado normal y es por esto que hace que el cuerpo lleve a cabo comportamientos que lo reconforten. Cuando aparecen reflejan muchas cosas

del estado de ánimo de la persona y lo hacen con gran precisión. (Navarro, 2008, p. 57).

Uno de los gestos apaciguadores por excelencia es el de mover los pies hacia arriba y hacia abajo. Alberto Fernández hace este gesto con los pies previo a que su par, el presidente mexicano López Obrador, lo invite a dar su discurso.



Foto 1: Movimiento ascendente de los pies y ojiva

Como bien decíamos en el primer capítulo, citando a Navarro (2008), nuestras piernas son la parte más sincera de nuestro cuerpo. Durante millones de años, mucho antes de que los humanos hablaran, estas extremidades reaccionaban al instante a las amenazas del entorno sin necesidad de pensar en ello conscientemente. Este régimen de supervivencia, procedente de nuestro patrimonio ancestral, nos ha sido muy útil y aún continúa siéndolo. Tal cual lo hacía el ser humano de la prehistoria, hoy nuestras piernas y pies, primero se paralizan, luego intentan alejarse y finalmente, si no queda otra alternativa, se preparan para luchar. Esta clase de comportamientos son instintivos de modo que no requieren un proceso cognitivo de alto nivel. (Navarro, 2008, p.p. 76-77).

Por lo tanto, nuestros pies y piernas transmiten información sobre lo que percibimos, pensamos y sentimos de forma sincera. A medida que vamos ascendiendo desde los pies a la cabeza, la sinceridad disminuye. Esto se debe

a que mentimos con más facilidad a través de nuestro rostro, ya que aprendemos a hacerlo desde que somos pequeños. Nuestros padres, quizás en algún momento, nos dijeron “no pongas esa cara”, “por lo menos sonreí, que el regalo salió caro”, ante esto pedidos aprendemos a forzar una sonrisa. Nuestros progenitores y la sociedad nos piden, esencialmente, que ocultemos, engañemos y mintamos con nuestras caras en beneficio de la armonía social. (Navarro, 2008, p. 79).

Por lo tanto, para una correcta interpretación, primero comenzamos a observar los pies y las piernas, ellos son verdaderamente sinceros en la información que transmiten.

En la primera foto se puede observar como Fernández realiza movimientos ascendentes y descendentes con los pies. Este comportamiento apaciguador es normal ante situaciones de nerviosismo o ansiedad. En este caso puede que el funcionario se encuentre bajo estas emociones porque está a punto de hablar ante el público.

Otro gesto que denota nerviosismo es la posición de sus manos en forma de “ojiva” a la altura de sus genitales. Esto podría interpretarse como una necesidad de proteger sus sectores corporales más vulnerables. Es probable que ante esta situación de dirigirse a un público diferente al habitual y en otro país, se sienta expuesto y por lo tanto tenga la necesidad de cubrirse ante el entorno que, al ser nuevo para él, es percibido por su cerebro límbico como una potencial amenaza.

Ahora bien, en esta aparición pública del Presidente, podemos observar un cambio en su forma habitual de comunicarse. El mandatario, por lo general, utiliza gran cantidad de ilustradores, es decir gestos que acompañan e ilustran su palabra hablada. Aquí no aparecen, de hecho permanece aferrado durante todo su discurso al atril.



Foto 2: Respuesta límbica de parálisis

Además, su locución es mucho más pausada que a diferencia de otras conferencias y no utiliza curvas ascendentes de volumen, las cuales son recurrentes en Fernández para remarcar aquello que quiere destacar.

Este cambio de comportamiento se debe al contexto previamente detallado. Es probable que el mandatario haya experimentado durante varios días seguidos sentimientos relacionados con la tristeza y la tensión. Esto puede haber desencadenado la respuesta límbica de **parálisis**. Cuando nos sentimos en un estado de tristeza o de angustia, lo que se verá es una reducción en la expresividad corporal, tanto facial como de las manos, de modo que gesticularemos y nos moveremos menos. Durante todo su discurso, el mandatario no cambia de posición.

En términos prehistóricos, el movimiento atraía la atención de los depredadores, por lo tanto el sistema límbico nos hacía quedar totalmente inmóviles en cuanto percibíamos una amenaza. Al reaccionar de esta manera asegurábamos nuestra supervivencia. (Navarro, 2008, p. 46).

Cuando una persona se siente amenazada o expuesta, reacciona de la misma forma que nuestros antepasados: se paraliza. En este caso el mandatario presenta una respuesta límbica moderna de parálisis, ya que permanece

inmóvil y aferrado a su atril durante toda su aparición de modo que intenta pasar lo más desapercibido posible.

Es decir, estamos viendo en Fernández el resultado de millones de años de evolución humana, ya que la respuesta límbica de parálisis se ha adaptado a las circunstancias actuales. Quizás hoy en día no nos paralizaremos ante un león primitivo pero si nos paralizaremos ante estímulos amenazantes contemporáneos.

Por otro lado, el sistema nervioso autónomo tiene dos subsistemas que se activan ante la presencia o ausencia de alguna amenaza. El subsistema simpático, que es el que se activa cuando percibimos un estímulo externo amenazante, desencadena un conjunto de cambios fisiológicos y conductuales para asegurar nuestra supervivencia. Esto puede activarse ante una amenaza palpable y concreta como así también cuando vamos a hablar en público. (Crawley, 2020, n.p.).

En el caso de Fernández, esta activación fisiológica puede verse en la sequedad de su boca y alteraciones en la respiración.



Foto 1: Sequedad bucal

Cuando la boca se pone seca hacemos comportamientos compensatorios para lubricarla, uno de ellos y que aparece a lo largo del discurso, es sacar la lengua

para humedecer los labios. Por otro lado, se puede ver un movimiento forzado para tragar.



Foto 4: Movimiento forzado para tragar saliva

Tanto humedecer los labios como lubricar el aparato fonador son compensaciones para lidiar con la falta de segregación de saliva. La boca y la garganta del mandatario están secas, y debe lubricar con la lengua estas zonas para poder seguir hablando.

La fuente de su malestar puede estar ligada a lo dicho previamente: dirigirse a un público nuevo. Pero quizás también, se deba a su **estado emocional general**, el cual presenta un malestar por lo acontecido previamente en la Argentina. El hecho de pedirle la renuncia al Ministro de Salud, como así también el descontento social expresado en manifestaciones y protestas a lo largo de todo el país, desencadenaron en el mandatario sentimiento relacionados con el estrés, tensión y tristeza. Los cuales se evidencian en su comportamiento durante este discurso en México. Es decir, que es probable que sus muestras de malestar no sean por su aparición pública en ese país si no que tienen que ver con su estado de ánimo propio a esos días. Fernández, al experimentar tristeza con mucha intensidad, se encuentra decaído.

Análisis 2

-**Contexto:** El presidente Alberto Fernández abrió el período 140 de sesiones ordinarias legislativas en el Congreso de la Nación con fecha 01/03/2022.

-**Gesto no verbal e interpretación:** Veremos aquí conceptos que tienen que ver con la interacción **simétrica** y **complementaria** entre individuos. Las cuales puede describirse como relaciones basadas en la igualdad o en la diferencia. En el primer caso, los participantes tienden a igualar especialmente su conducta recíproca, y así su interacción puede considerarse simétrica. En el segundo caso, la conducta de uno de los participantes complementa la del otro, constituyendo un tipo distinto de *gestalt* y recibe el nombre de complementaria. (Watzlawick, 1991, p. 42)

Así, pues, la interacción simétrica se caracteriza por la igualdad y por la diferencia mínima, mientras que la interacción complementaria está basada en un máximo de diferencia.

En una relación complementaria hay dos posiciones distintas. Un participante ocupa lo que se ha descrito de diversas maneras como la posición superior o primaria mientras el otro ocupa la posición correspondiente inferior o secundaria. Estos términos son de igual utilidad en tanto no se los identifique con “bueno” o “malo”, “fuerte” o “débil”. Una relación complementaria puede estar establecida por el contexto social o cultural (como en los casos de madre e hijo, médico y paciente, maestro y alumno), o ser el estilo idiosincrásico de relación de una díada particular. En cualquiera de los dos casos, es importante destacar el carácter de mutuo encaje de la relación en la que ambas conductas, disímiles pero interrelacionadas, tienden cada una a favorecer a la otra. (Watzlawick, 1991, p. 42-43).

Ninguno de los participantes impone al otro una relación complementaria, sino que cada uno de ellos se comporta de una manera que presupone la conducta del otro. (Watzlawick, 1991, p.p. 42-43).

Según Crawley (2022, n.p.) en el Congreso de la Nación, hubo instancias en las que se evidenciaron **asimetrías** de poder interpersonal entre el Presidente, Alberto Fernández y la vicepresidenta, Cristina Kirchner.

Inicialmente, mientras Fernández subía las escaleras del palacio del Congreso hacia Cristina, este la observó brevemente a sus ojos y luego bajó la cabeza y la mirada durante casi **7 segundos**. La explicación de Crawley ante este gesto no verbal es que “cuando dos personas se aproximan, por lo general, la que primera interrumpe el contacto visual es la que menor poder o dominancia tiene en esa relación”. (Crawley, 2022, n.p.).

Con respecto a la mirada, Navarro (2008, p. 221) señala que, en muchas culturas, se espera que se baje la mirada, o que se realice otra forma de evasión visual, ante la autoridad o en presencia de individuos de estatus alto.

En todas las culturas, la ciencia confirma que aquellos que son dominantes tienen más libertad a la hora de usar el comportamiento de la mirada. En esencia estos individuos tienen derecho a mirar hacia donde quieran. Sin embargo, los subordinados tienen más limitados los lugares hacia donde pueden mirar y cuándo pueden hacerlo. (2008, p. 221).



Foto 1: Sin contacto visual

Cuando llegó el momento del saludo Cristina Kirchner extendió ambas manos hacia adelante para indicar el tipo de saludo que prefería, en cambio, con el resto de la comitiva de recepción fue Alberto Fernández quien marcó el saludo apropiado: apretón, beso o abrazo, según su preferencia. Esta es una prerrogativa de quien dispone mayor estatus. (Crawley, 2022, n.p.).



Foto 2: Saludo

Por otro lado, según Crawley (2022, n.p.) Fernández, con lapicera en mano, a punto de escribir en el segundo libro abruptamente se interrumpió y cedió el bolígrafo a Cristina para que ella pudiera firmar primero, lo que si bien podría considerarse un gesto amable, también puede interpretarse como un acto servicial a quien dispone mayor poder.



Foto 3: Entrega de bolígrafo

Por último, Cristina Kirchner se diferenci6 del resto de los presentes, sentándose inmediatamente cuando ingres6 a la c6mara, mientras que el resto de los presentes permanecían parados. Adem6s, evit6 deliberadamente aplaudir a su colega. Las diferencias de estatus emergen en cada relaci6n.”, detalla Crawley (2022, n.p.)



Foto 5: Aplauso en el recinto



Análisis 3

Contexto: Conferencia del Presidente Alberto Fernández en la ciudad de Tucumán. El mandatario se dirigió a esa provincia para firmar convenios para la construcción de dos alcaldías y la entrega de 100 patrulleros a las fuerzas policiales tucumanas. La fecha de esta aparición pública es 18/03/22.

El día anterior (17/03/2022) se había aprobado en el Senado el acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

Frase textual y gesto no verbal: “Fuimos sorteando los problemas y vamos saliendo de los problemas, y así como resolvimos primero la deuda con los acreedores privados y ayer empezamos a resolver la deuda con... (Momento en el que aparece el gesto de elevar los hombros hacia las orejas, conocido como “cuello de tortuga”. En este caso Fernández lo hace de forma parcial)...



Foto 2: Cuello de tortuga

el Fondo Monetario Internacional, **deuda que nosotros no tomamos**”. (Esta última frase es acompañada por el gesto de elevar las palmas hacia arriba, conocido como “gesto rogativo”).



Foto 3: Gesto Rogativo

Interpretación: El gesto llamado popularmente como “cuello de tortuga” es asociado, cuando se hace de manera parcial como en la primera foto, como una falta de compromiso con aquello que se está diciendo y que incluso puede estar siendo evasivo con el tema que se está hablando. (Navarro, 2008, p. 134).

En este caso particular, cobra más sentido por la frase que el mandatario dice a continuación: “*deuda que nosotros no tomamos*”. Como se mencionó, esta última oración es acompañada por el “gesto rogativo o de rezo”. De acuerdo a Navarro (2008), esta posición con las palmas hacia arriba indica que la persona desea que le crean o quiere ser aceptada. No es una manifestación dominante ni de confianza. (Navarro, 2008, p. 275).

Análisis 4

Contexto: El Presidente Alberto Fernández dio una entrevista para el programa “Desiguales” el 27/03/22, el cual se emite por la Televisión Pública Nacional.

En un momento, el periodista Pablo Caruso, le consulta al mandatario: “Nos vamos a ir metiendo de a poquito en el tema del Fondo (Monetario Internacional). Apareció una palabrita que es recalibrar (término que utilizó

Kristalina Georgieva). La pregunta es si vinculado al tema tarifas también va a haber que volver a hacer alguna cuenta en este sentido y si, en el marco de la guerra (entre Rusia y Ucrania) podría pasar que Argentina se quede sin gas y eventualmente haya cortes de energías durante el invierno”.

Frase textual y gesto no verbal: Fernández respondió: “Lo que quiso decir Georgieva es que nadie conoce a ciencia cierta hasta donde llegan las consecuencias de la guerra. Recalibrar no siempre es en contra, puede ser a favor, puede ser que... (Aparece el gesto no verbal de entrelazar los dedos y colocar los pulgares hacia arriba)... bueno no le pidamos lo que no pueden hacer porque se quedaron sin el gas que Rusia le está sacando también a Europa y otros lugares del mundo”.



Foto 1: Pulgar hacia arriba

Luego el mandatario agrega: “Entonces el concepto de recalibrar no siempre quiere decir vamos a recalibrar en contra. Si el mundo está viviendo la dinámica que está viviendo y nadie sabe... (Aparece el gesto de unir las puntas de los dedos formando un triángulo)... claramente hasta donde llegan los efectos de la guerra, entonces tenemos que andar con cuidado”.



Foto 2: Ojiva

Segundos más tarde, la periodista Luciana Trujillo, interrumpe al funcionario y le consulta concretamente: “¿Hay posibilidad de que no haya gas disponible?”... (Mientras la conductora termina la frese, Fernández pasa de unir la punta de sus dedos a entrelazarlos).



Foto 3: Dedos entrelazados

Alberto Fernández le responde: “no, hoy estuvimos trabajando con Martín (Guzmán) a la mañana. Estamos haciendo todo lo necesario... (Aquí se puede

observar que, mientras pronuncia esta última frase realiza un movimiento de negación con la cabeza)... para garantizar gas”.



Foto 4: Movimiento de negación

En otro momento de la entrevista, Luciana Trujillo, le consulta a Fernández: “El rol de Martín Guzmán (Ministro de Economía de la Nación) de ahora en adelante puede cambiar, digo ¿Fue el Ministro de la deuda no?”, (Aquí aparece un gesto no verbal. Cuando la periodista dice esta última frase se puede observar como el mandatario se reclina hacia atrás de modo que se aleja de los periodistas. A la vez se puede ver una elevación del mentón)...



Foto 5: Inclinación hacia atrás y elevación del mentón

Trujillo continúa: “usted recién habló de lo que fueron los acreedores privados, ahora del Fondo Monetario Internacional”... El Presidente interrumpe a la periodista y afirma: “También fue el Ministro del crecimiento del 10%... (Vuelve a aparecer otro gesto que es la sonrisa asimétrica, la cual en este caso la hace con los labios separados)... esas son miradas parciales”.

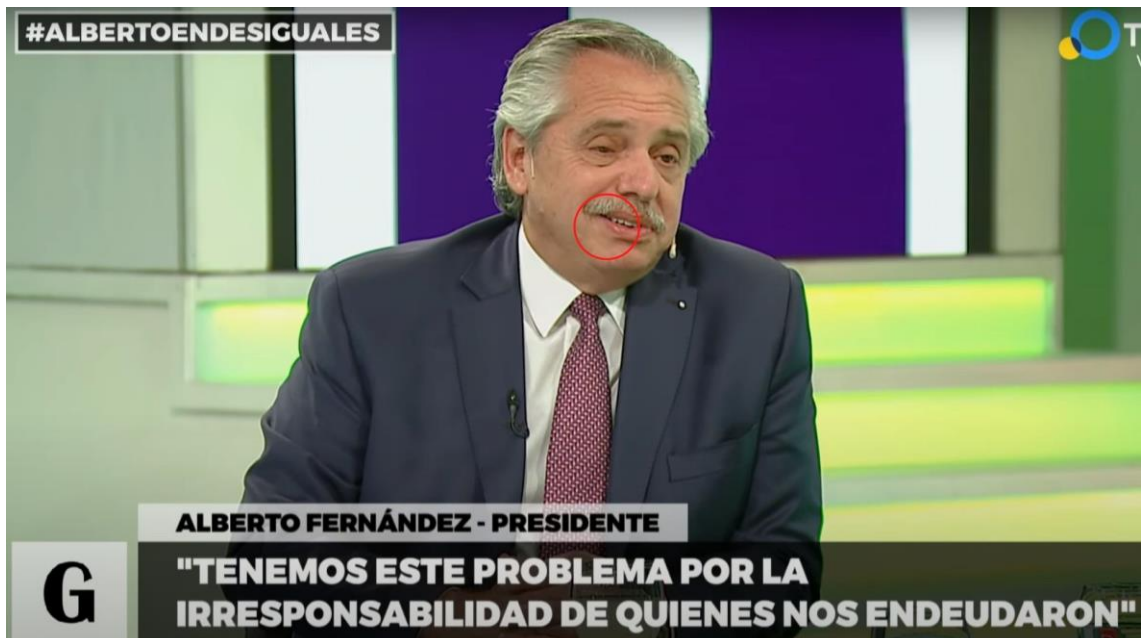


Foto 6: Sonrisa asimétrica

Minutos más tarde, Pablo Ibáñez periodista que integra el programa, le consulta por los puntos de vista dispares entre él y la Vicepresidenta Cristina Kirchner por la renegociación de la deuda con el FMI.

Ibáñez le pregunta: “¿El último intento de comunicación entre usted y la vicepresidenta fue el 10 de marzo, luego de las piedras contra su despacho?, ¿No hubo comunicación posterior?”

El funcionario le dijo: “No he hablado con Cristina”. (Durante esta primera pregunta, ambos sujetos se encuentran confrontados ventralmente).



Foto 7: Confrontación ventral

El periodista insiste: “Y esta situación de no comunicación, no altera digamos”..., Fernández lo interrumpe (aquí aparece la negativa ventral. El mandatario se gira al lado opuesto del periodista)...



Foto 8: Negativa ventral

... y le dice: “a mí me vuelve loco este país (continúa el gesto de negativa ventral), si hablo con Cristina, el problema es que hablo con Cristina y ella me impone cosas. (Vuelve a su posición inicial de confrontación ventral) Si no hablo con Cristina, el problema es que no hablo con Cristina. Miren, ese es un tema que nosotros sabremos resolver. Listo y la verdad es que no tengo ganas de hablar del tema, porque yo estoy seguro de que acá nadie quiere romper nada”.

Interpretación: Cuando nuestra especie adoptó la postura erguida y nuestro cerebro se desarrolló aún más, nuestras manos se volvieron más hábiles, más expresivas y también más peligrosas. Por motivos de supervivencia, tenemos la necesidad de evaluar rápidamente las manos de los demás para ver lo que dicen o si traen un mal presagio. (Navarro, 2008, p. 167).

En la primera foto de este segundo análisis, podemos ver que el Presidente hace el gesto no verbal de entrelazar los dedos y elevar los pulgares.

El pulgar hacia arriba es un ejemplo de gesto que desafía la gravedad, un tipo de comportamiento no verbal asociado con el bienestar, la gran confianza y pensamientos positivos. Este movimiento corporal, Alberto Fernández, lo produce con mucha fluidez a lo largo de toda la conversación. Se ha observado que la gente que hace gestos con los pulgares, generalmente tienden a ser

más conscientes de su entorno, más perspicaz en su pensamiento y más aguda en sus observaciones. (Navarro, 2008, p. 187).

En la segunda foto aparece el gesto conocido como “ojiva” (Rulicki, 2007). Se unen las puntas de los dedos formando un triángulo. Este movimiento significa que Fernández está seguro de sus pensamientos o de su posición. En este caso, informa a los periodistas que lo entrevistan sobre cómo se siente respecto a algo y lo insistente que se mostrará a la hora de mantener su punto de vista.

Por lo general este comportamiento corporal es utilizado por personas con un estatus alto (funcionarios, abogados, jueces o médicos). (Navarro, 2008, p. 182). En el caso de Alberto Fernández, este movimiento no verbal forma parte de su repertorio de gestos habituales.

Por otro lado, según Rulicki (2007) y como mencionamos en el marco teórico, las ojivas son un tipo de postura que señala y provee serenidad. Podemos realizarla cuando nos hallamos de pie, pues es útil para canalizar la tensión que causa exponerse a los demás. Las ojivas nos ayudan a mantenernos calmos, atentos y receptivos de lo que nos quieren comunicar. También es útil cuando nos explican algo. Asimismo, las ojivas revelan aplomo y asertividad, al mismo tiempo que confieren autoridad a lo que se dice. Adoptamos inconscientemente esta postura cuando sabemos de qué estamos hablando y cuándo prestamos atención a lo que estamos escuchando. A su vez, indican imparcialidad.

Ahora bien, en la tercera foto, se puede ver un cambio en el gesto de las manos. Fernández pasa de unir sus dedos en las puntas a entrelazarlos. Concretamente aparece cuando es consultado sobre la disponibilidad de gas natural para la Argentina en los próximos meses.

Este cambio ocurre en cuestión de segundos. Evidencia que el mandatario pasa de una muestra de gran confianza a un gesto de las manos de poca confianza. Esto ocurre porque cuando nuestra confianza se ve debilitada o la duda se filtra en nuestras mentes, nuestros dedos unidos por las puntas se entrelazarán como si fuéramos a rezar. Estos cambios en el comportamiento

no verbal se producen de un modo rápido y definen con mucha precisión y al instante nuestras reacciones internas ante los acontecimientos cambiantes.

Una persona, como en este caso el Presidente de la Nación, puede pasar de unir los dedos por las puntas (gran confianza) a entrelazarlos (poca confianza) y volver a unirlos por las puntas (gran confianza). Esto refleja el ir y venir de la seguridad y de la duda. (Navarro, 2008, p.p. 184-185).

En relación con este último, Fernández afirma con empeño que “estamos haciendo todo lo necesario para garantizar gas” acompañado de un gesto de negación con la cabeza. Esto podría interpretarse como un desliz y una falta de coincidencia ya que se afirma verbalmente y se niega de forma no verbal. Sin embargo, en este caso el gesto de negación se utiliza para reafirmar lo dicho. (Cuarta foto).

Minutos más tarde, la periodista Luciana Trujillo realiza la siguiente pregunta: “¿Fue el Ministro de la deuda no?” (al referirse al Ministro de Economía de la Nación, Martín Guzmán). En el momento en el que el mandatario escucha esta última frase se reclina hacia atrás sobre su silla de modo que se aleja de los periodistas. Lo podemos ver en la quinta imagen.

Según Navarro (2008, p. 116) los comportamientos límbicos no verbales del torso, como en este caso en el que el Presidente se inclina y distancia de los periodistas, puede interpretarse como un comportamiento inconsciente que le afirma a sus interlocutores: “**no estoy de acuerdo con tu idea**”.

Gesto no verbal que se reafirma con la frase que el funcionario dice a continuación: “**también fue el Ministro del crecimiento del 10%**”. Esta última oración, el Presidente la acompaña con una sonrisa asimétrica (sexta foto). Según Rulicki (2007) el grado de asimetría aumenta con la intensidad del orgullo, y puede evidenciar arrogancia.

Para finalizar, hablaremos de negativa y confrontación ventral (Navarro, 2008, p. 114). Estas manifestaciones del torso reflejan la necesidad del cerebro límbico de distanciarse o evitar a algo o alguien y son muy buenos indicadores de los verdaderos sentimientos.

El distanciamiento puede tomar la forma de lo que se denomina negativa ventral. En nuestra parte frontal (ventral) se encuentran los ojos, la boca, el pecho, los genitales, etc., es decir que es un sector de nuestro cuerpo muy sensible a lo que nos gusta y a lo que nos disgusta.

Cuando las cosas van bien, exponemos nuestros lados ventrales hacia aquello que nos atrae, incluyendo a las personas que nos hacen sentir bien. Cuando las cosas van mal o incluso se hablan de temas que no nos gustan, como en este caso ocurre entre Alberto Fernández y el periodista Pablo Ibáñez, mostramos una negativa ventral, cambiando de posición o girándonos. (Navarro, 2008, p.p. 114-115)

Este movimiento se puede evidenciar en las imágenes siete y ocho. En esa secuencia, Ibáñez le consulta a Fernández sobre si tiene comunicación con la vicepresidenta Cristina Kirchner luego de que se aprobara en el Senado la renegociación de la deuda con el Fondo Monetario Internacional.

Al segundo que escucha la pregunta, el funcionario gira para el lado opuesto del periodista (negativa ventral) evidenciando un claro malestar ante el interrogatorio. De hecho pronuncia textualmente: “la verdad es que no tengo ganas de hablar del tema”.

Ahora bien, en el siguiente punto nos moveremos con cautela y no analizaremos de una forma moral y ética lo dicho por Fernández, pero quizás, es probable que el mandatario nacional esté ocultando información acerca del estado real de la relación con la vicepresidenta Cristina Kirchner.

Para este enunciado nos basamos en lo dicho por Navarro, el cual hemos citado en el primer capítulo. Él afirma que para encontrar una posible mentira debemos buscar signos de malestar en la persona una vez que se le hace una pregunta difícil, tal cual ocurrió en este caso. (Navarro, 2008, p. 256).

El signo que evidencia malestar es la negativa ventral que el mandatario hace con respecto al periodista y que luego sentencia con la frase “la verdad no tengo ganas de hablar de este tema”.

Según Ekman (1985, p. 27) existen dos formas de mentir: ocultar y falsear. Teniendo en cuenta esto podemos preguntarnos, ¿Por qué Alberto Fernández prefirió ocultar información en lugar de falsear los hechos? ¿Por qué no afirmó “mi relación con Cristina es óptima” o “no tengo ningún inconveniente con la vicepresidenta?”. Según Ekman, aquel que miente y está en condiciones de elegir un modo de mentir, por lo general escogerá ocultar y no falsear. Esto se debe a que, en primer lugar, suele ser más fácil, ya que, no hay nada que fraguar o idear, ni posibilidades de ser atrapado antes de haber terminado con el asunto. (1985, p. 28).

Para lograr un resultado periodístico como el expuesto, es necesario en primer lugar “ablandar” al entrevistado. En el comienzo de la entrevista el periodista debe comenzar con las preguntas más simples y hacer que el interlocutor se relaje y exponga su auténtica forma de comunicarse (comportamiento de base). Una vez que logramos esto debemos comenzar con las preguntas más complicadas. Estas últimas, si nos guiamos por Navarro (2008, p. 253) es necesario hacerlas de forma concreta y directa a fin de provocar manifestaciones conductuales que son útiles para evaluar la sinceridad de una persona.

En el apartado “**breve observación filosófica**”, en el primer capítulo, señalamos las posibles causas por las cuales el ser humano miente.

Infante Arriagada (2015 p. 4) manifiesta que el asunto de la sanción social, el miedo del mentiroso a ser descubierto y, en consecuencia, castigado es uno de los factores determinantes del despliegue inconsciente de una conducta verbal y no verbal relativamente identificable. Sin este temor, la escenificación de una mentira no es fácilmente distinguible de la de una declaración verdadera.

Por otro lado, Mauricio Pilleux (1999, p. 55) afirma que “ocultar información a una persona muy volátil, impredecible o vengativa es una estrategia de supervivencia”.

Además, Pilleux (1999, p. 56) dice “¿por qué mentimos? Los niños pequeños lo hacen, al igual que los adultos, para evitar un castigo, vergüenza, propia o ajena, para obtener una recompensa, para disculpar o disculpase de una

acción. Tienen una cosa en común: la autoprotección del que miente o de un tercero, lo que le trae algún tipo de 'beneficio', ya sea de tipo físico, psicológico, o pecuniario".

Sin justificar, podemos señalar que el Presidente oculta esta delicada información de su relación con la vicepresidenta a fin de garantizar la supervivencia de su gobierno y evitar así un posible castigo.

Conclusiones

“Si quieres entender a una persona, no escuches sus palabras, observa su comportamiento”.

Albert Einstein

A modo de conclusión responderemos, en base a lo investigado, las cuatro preguntas planteadas en la introducción y que sirvieron de guía para realizar esta tesis.

1) ¿A mayor exposición, es mayor la posibilidad de observar los gestos no verbales?

Podemos determinar que sí, mientras la persona más expuesta se perciba, sus gestos no verbales se harán más evidentes y por lo tanto será más sencillo identificarlos.

Esta sensación de exposición puede deberse a ser interrogado en entrevistas periodísticas; cuando se habla sobre un determinado tema que genera inseguridad y/o preocupación en el individuo; cuando se oculta información delicada o bien cuando se dirige a un público masivo. La sensación de exposición puede ser percibida como una amenaza para el individuo. Por lo tanto, su cerebro a fin de garantizar su supervivencia implementará una serie de respuestas límbicas (parálisis, huida y lucha) que se evidencian en su manera de comunicarse corporalmente.

2) ¿Hay gestos no verbales que representan únicamente la mentira?

De acuerdo a lo expuesto, podemos afirmar que no hay gestos que representen únicamente a la mentira, si hay gestos que manifiestan tensión o malestar. Estos deben ser interpretados en su contexto para tratar de determinar su causa.

Un individuo puede estar nervioso, por ejemplo, por un interrogatorio al que es sometido. Sus muestras de tensión estarán vinculadas a la situación que atraviesa y no necesariamente a que esté falseando los hechos u ocultando información.

Es por esto que en este punto, y tal cual hemos expuesto en el análisis, se debe ser extremadamente cauteloso, ya que no podemos jugar con la credibilidad de una persona y sacar conclusiones apresuradas.

A modo de síntesis, si lo que se quiere es detectar posibles engaños debemos buscar muestras de malestar, tensión o nerviosismo, pero estas deben interpretarse en su contexto. El investigador debe observar cuándo aparecen estos gestos. Quizás surjan ante una pregunta específica y es allí cuando se debe indagar.

Como hemos señalado, primero se debe “ablandar” al entrevistado, hacer que se relaje, comenzar con las preguntas más fáciles a fin de que pueda aflorar su auténtica forma de comunicarse (comportamiento de base); luego comenzar con las preguntas difíciles y observar si hay cambios en su comportamiento. Este cambio nos dará indicios de cuáles son los temas en los que el individuo oculta o falsea información.

3) ¿Qué regula nuestro comportamiento no verbal?

Nuestro comportamiento no verbal es regulado por el sistema límbico. Este es el encargado de garantizar nuestra supervivencia y para esto emplea tres respuestas posibles: parálisis, huida y lucha.

Estas han acompañado al ser humano desde sus orígenes y han evolucionado con él. Hoy en día empleamos estas respuestas pero de forma adaptada a las circunstancias actuales. De este modo, en caso de ser necesario, el individuo se paraliza, huye o lucha pero de forma psicológica lo que se evidencia en su comportamiento no verbal.

4) ¿Qué debemos tener en cuenta para analizar adecuada y satisfactoriamente la comunicación no verbal de una persona?

Debemos centrarnos en dos aspectos fundamentales: comportamiento de base y el contexto en el cual se desarrolla la comunicación.

La línea base de comportamientos es qué aspecto tiene habitualmente la persona, cómo se comunica (si utiliza emblemas, indicadores, tono y volumen de la voz, etc.), cómo se sientan, dónde colocan las manos, posición habitual de los pies, la postura y las expresiones faciales comunes.

Establecer el comportamiento de base de una persona es fundamental porque le permitirá al investigador determinar cuándo el individuo se

desvía de él, lo cual puede ser relevante o intrusivo. (Navarro, 2008, p. 30).

Los comportamientos no verbales universales constituyen un grupo de indicadores corporales que son prácticamente iguales en todas las personas. Sin embargo, existe, un segundo tipo de indicador corporal llamado comportamiento no verbal idiosincrásico, que es una señal relativamente única para cada individuo en particular. (Navarro, 2008, p. 28).

En cuanto al contexto, es fundamental conocerlo ya que a partir de él podremos determinar las causas de los comportamientos no verbales del sujeto que denoten alegría, tristeza, miedo, asco, sorpresa, enojo y desprecio (emociones innatas al ser humano). (Ekman, 1972).

Estas se reflejan en el lenguaje corporal de la persona y solo podremos acercarnos a las causas siempre y cuando conozcamos la situación en la cual está inmersa la persona.

A partir de la respuesta a dichas preguntas, podemos inferir que la anticipación de sentido que sostiene que una personalidad política con alto nivel de exposición manifiesta de manera más visible los gestos no verbales, los cuales pueden ser interpretados teniendo en cuenta tanto la comunicación verbal que acompaña dichos gestos como el contexto en los cuales ambos lenguajes se manifiestan es apropiada para interpretar el comportamiento del Presidente de la República Argentina y verificar en la realidad todos los conceptos y afirmaciones expuestos en el marco teórico.

Objetivos cumplidos

Por último podemos afirmar que sí se cumplió con los objetivos propuestos al comienzo de esta tesis. En primer lugar, pudimos comprender el mensaje no verbal presente en la comunicación que transmitió la personalidad política en sus apariciones públicas.

También, logramos los objetivos específicos, ya que se analizó la comunicación no verbal en las entrevistas y discursos del político, se interpretaron aquellas expresiones faciales que denotaron una incomodidad o contradicción con el discurso y la expresión verbal y se evaluó la coherencia de la comunicación verbal con la no verbal.

Futuras investigaciones

Sería interesante, en futuras investigaciones, ahondar mucho más en el concepto de los micro-gestos (Ekman, 1972). Para esto se debería hacer entrevistas sobre temas que generen malestar en los individuos encuestados. Para detectar estos movimientos se debe ser extremadamente observador y de hecho se debería emplear tecnología que permita observar, por ejemplo, la apertura y contracción de las pupilas oculares.

Los micro-gestos son espontáneos y surgen en una fracción de segundo, por lo que no se ejerce un control cognitivo sobre ellos. Es por esto que evidencian el verdadero estado mental del sujeto ante un determinado tema.

Bibliografía

- Arriagada, P. I. (2015). La mentira como fenómeno lingüístico: algunos aspectos centrales para su descripción. *LL Journal* , 1-20.
- Barney Glaser; Anselm Strauss. (1967). *El descubrimiento de la Teoría Fundamentada* . Estados Unidos .
- Bassols, A. T. (2019). MENTIRA, ENGAÑO Y DESORIENTACIÓN. *Praxis* , 211-225.
- Crawley, A. (2021). "¿Qué es la Sinergología? El Lenguaje Corporal Universal - ¿Ciencia o Pseudociencia?" *Youtube* (en línea).
<https://www.youtube.com/watch?v=jFeits18e1Y&t=538s>
- Crawley, A. (2020). "Entrevista a Messi análisis de los gestos - comunicacion no verbal: decaído, frustrado y resignado". *Youtube*, (en línea).
<https://www.youtube.com/watch?v=jFWPWieGs8w&t=565s>
- Grijelmo, Á. (2014). *El estilo del periodista* . Ciudad de Buenos Aires: Taurus .
- Ekman, P. (1985). *Cómo detectar mentiras* . Madrid : Paidós .
- Layus, A. (2008). LA COMUNICACIÓN NO VERBAL, orígenes del estudio. *Academia.edu*, n.p.
- López Rousseau; Parada Cangas; Simonetti Bagnara. (1984). *Psicología de la Comunicación*. Chile: Ediciones UC.
- Martos, A. (2021). "El método de la investigación criminal para pillar a un mentiroso". *20 Minutos* , (en línea) : <https://blogs.20minutos.es/comunicacion-no-verbal-lo-que-no-nos-cuentan/2021/09/13/el-metodo-de-la-investigacion-criminal-para-pillar-a-un-mentiroso/>
- Martos, A. (2021). Miénteme si te atreves: las claves de la detección de la mentira. *20 Minutos*, (en línea): <https://blogs.20minutos.es/comunicacion-no-verbal-lo-que-no-nos-cuentan/2021/09/23/mienteme-si-te-atreves-las-claves-de-la-deteccion-de-la-mentira/>
- Navarro, J. (2008). *El cuerpo habla* . España : Sirio S.A.
- Paul Watzlawick; Janet Beavin Bavelas; Don D. Jackson. (1991). *Teoría de la Comunicación Humana* . Barcelona : Herder .
- Pilleux, M. (1999). Análisis lingüístico del acto del habla de habla de mentir. *Instituto de la Lingüística y Literatura* , 55-60.
- Riorda, M. (2008). Gobierno bien pero comunico mal: análisis de la rutina de la comunicación gubernamental. *Clad, reforma y democracia* , 25-52.
- Rulicki, S. (2007). *Comunicación no verbal* . Buenos Aires: Granica .

Infobae. (1 de Marzo de 2022). "Que dijeron con sus gestos Alberto Fernández y Cristina Kirchner en la apertura del Congreso". *Infobae* , (en línea):
<https://www.infobae.com/tendencias/2022/03/01/que-dijeron-con-sus-gestos-alberto-fernandez-y-cristina-kirchner-en-la-apertura-del-congreso/>

Fernández, A. (2022). "El presidente encabezó la firma de convenios para la construcción de 2 alcaldías en Tucumán". *Casa Rosada* , en línea:
<https://www.youtube.com/watch?v=jPeMVPzt5bs>

Fernández, A. (2022). Entrevista exclusiva con el presidente Alberto Fernández. *Desiguales*, en línea: <https://www.youtube.com/watch?v=hjXdpKR8x4>

Fernández, A. (2022). Apertura de Sesiones Ordinarias 2022: Discurso Inaugural del presidente Alberto Fernández. *Televisión Pública* , en línea:
<https://www.youtube.com/watch?v=uhUdh4YouEs&t=7838s>

Fernández, A. (2022). México - Conferencia de prensa de Alberto Fernández y Andrés Manuel López Obrador. *Casa Rosada* , en línea:
<https://www.youtube.com/watch?v=foSJPbRBWU&t=1334s>