

Club del Lenguaje No Verbal

Artículos publicados
en la web

2011



Rafael M. López Pérez


kiness
club del lenguaje no verbal

www.clublenguajenoverbal.com

Este libro es de libre difusión.

Si desea estar al corriente de los diferentes artículos sobre comunicación no verbal que periódicamente publicamos en nuestro Club, por favor suscríbese de manera **gratuita** en la zona habilitada a tal efecto en www.clublenguajeverbal.com

Muchas gracias.

CLUB DEL LENGUAJE NO VERBAL

NOTA IMPORTANTE

Los diferentes artículos contienen un enlace a la página del Club en la cual se encuentra el original. Se puede acceder directamente desde este documento haciendo click en el título del artículo. **Esto puede ser muy interesante de cara a ver los comentarios de los diferentes lectores.**

Es posible que su programa de lectura de archivos pdf deshabilite los enlaces. En este caso deberá habilitarlos desde la opción correspondiente de su software.

En cualquier caso, todos los artículos de este ebook siguen “colgados” en nuestro Club.

Esta recopilación de nuestros diferentes artículos, está realizada con nuestro mayor aprecio y agradecimiento a los miembros del Club del Lenguaje No Verbal.

Sumario

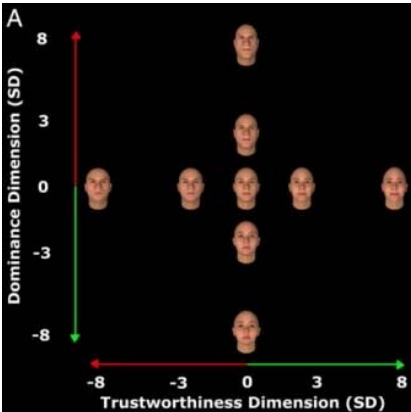
Caras dignas de confianza	7
La depresión profunda dificulta el reconocimiento de la expresión facial de la emoción de asco	9
Estereotipos no verbales	11
Detectar mentiras mediante el comportamiento verbal y no verbal	13
Gestos y emociones (I)	15
Gestos y emociones (II)	17
Y tú, ¿votas desde la razón o la emoción? (I)	19
Y tú, ¿votas desde la razón o la emoción? (II)	22
Y tú, ¿votas desde la razón o la emoción? (III)	25
No muevas tus pestañas	27
Reconocimiento “endogrupal” de emociones	30
Análisis no verbal de la campaña electoral municipal y autonómica española de 2011 para el diario El Mundo (I)	34
Análisis no verbal de la campaña electoral municipal y autonómica española de 2011 para el diario El Mundo (II)	35
Análisis no verbal de la campaña electoral municipal y autonómica española de 2011 para el diario El Mundo (III)	36
Análisis no verbal de la campaña electoral municipal y autonómica española de 2011 para el diario El Mundo (IV)	37

Expresión emocional en lactantes	38
El lenguaje no verbal y la salud	41
Clasificación de gestos de la Universidad de Columbia (Nueva York)	45
Existe un interés común en aprender a mentir mejor	48
Dime cómo hablas y te diré quién eres	56
La importancia de la comunicación no verbal en el trabajo policial	59
Entrenamiento para reconocer emociones a través de microexpresiones, ¿ayuda o pérdida de tiempo?	65
En la lectura de la emoción facial, el contexto lo es todo, ¿o no?	69
Darwin y la expresión de las emociones	72
Gestos, ¿aprendidos o genéticos?	73
Detectores humanos de mentiras	77
Cuatro oportunidades para la detección de mentiras en una entrevista.	79
La revolución a la vuelta de la esquina	93

“Casi todo el mundo piensa que sabe qué es una emoción hasta que intenta definirla. En ese momento prácticamente nadie afirma entenderla”.

Wenger, Jones y Jones, 1962

Caras dignas de confianza



Hemos querido hoy recoger un estudio publicado en el año 2008 por el departamento de psicología de la Universidad de Princeton. Según los propios autores, Nikolaas N.Oosterhof y Alexander Todorov, las personas automáticamente evaluamos el rostro de nuestro interlocutor en búsqueda de determinados rasgos de personalidad, siendo además, esta evaluación, de importancia

trascendental en las interrelaciones sociales. El mensaje subconsciente que obtenemos del rostro de la otra persona tendrá un efecto importante en situaciones que pueden ir desde el éxito electoral hasta la decisión de un jurado. Esta investigación concluye que la evaluación del rostro de una persona supone un mecanismo adaptativo que nos hace inferir las intenciones y la capacidad que la otra persona puede tener de hacernos daño y nos previene de ara a obtener una rápida respuesta por nuestra parte.

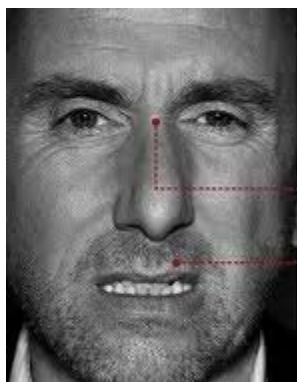
Los autores de esta investigación llegan también a la conclusión de que el reconocimiento facial podría medirse a través de dos dimensiones: la valencia y la dominancia. La valencia puede definirse como la percepción de pistas faciales que me inducen a acercarme o a evitar a la persona. La dominancia será la evaluación del poder o indefensión física de mi interlocutor a través de su expresión facial. En el caso de que no existan pistas claras sobre estas dimensiones en el rostro de la

persona que tenemos enfrente, evaluaremos su rostro en busca de similitud con la expresión de ira o de alegría para inferir de esta manera sus intenciones.

Os dejamos a continuación un enlace al texto completo en inglés.

["The functional basis of face evaluation"](#)

La depresión profunda dificulta el reconocimiento de la expresión facial de la emoción de asco.



Asco disgust

- ① nose wrinkling
Nariz arrugada
- ② upper lip raised
Labio superior
levantado

Tomamos hoy el testigo de una investigación en materia de reconocimiento facial de emociones elaborada por la Universidad de Otago (Nueva Zelanda). En esta investigación el profesor Richard Porter y la estudiante de doctorado Katie Douglas

someten a un test de reconocimiento facial de expresión emocional a un conjunto de 68 personas afectadas por una depresión profunda. Igualmente sometieron a un grupo de control de 50 personas a este mismo test. El resultado de la investigación arroja que el grupo que parece depresión reconoce sensiblemente peor la emoción de asco. Los investigadores relacionan esta investigación con los avances que indican que este mismo hecho ocurre también con enfermos de Parkinson, en los cuales el peor reconocimiento de la expresión de asco viene dado por niveles bajos de dopamina. Por ello, esta investigación abre el campo a nuevos estudios que determinen si, en el caso de la depresión profunda, el mal reconocimiento de la expresión de asco viene también derivado de un nivel bajo de esta sustancia. Si fuese así, la medición de los niveles de dopamina podría utilizarse como un medidor de la evolución de la depresión. Según los autores "otra explicación es que el proceso emocional se ve afectado por la presión a la que está sometida la persona. El internamiento en un hospital

psiquiátrico es agotador, apartando a la persona de su ambiente social y situándole en proximidad con otros individuos apenados". El principal avance que supone esta investigación es que se abren nuevas vías para determinar si el reconocimiento facial de la expresión de la emoción de asco puede ser un buen marcador de la evolución de determinadas enfermedades psíquicas.

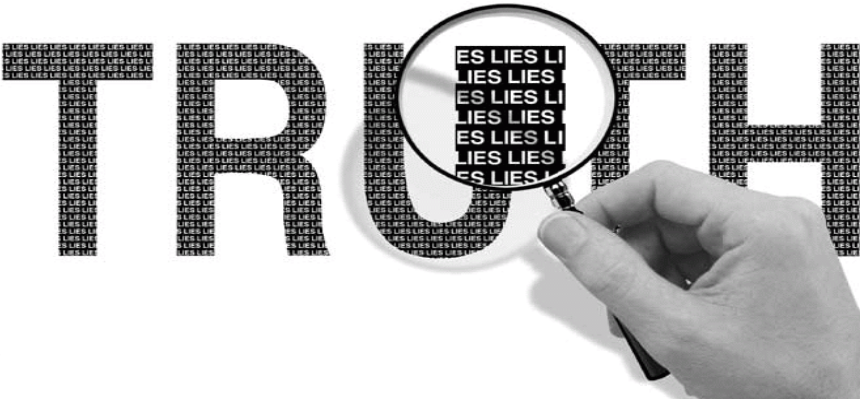
Estereotipos no verbales



Es evidente que la imagen que tenemos de las personas que nos rodean es una de las claves principales que nos hacen encasillarlas, es decir que nos hacen incluirlas en determinados estereotipos. Un reciente estudio realizado por Dana R. Carney y Judith A. Hall de las universidades de Harvard y Boston respectivamente, analiza determinadas creencias sobre la expresión no verbal de lo que ellos denominan el “poder social”. El poder lo definen dentro de una doble

dimensión por un lado una característica propia de la persona, es decir, de su personalidad y por otro lado un rol social, es decir, el papel que desempeña dentro de una organización. En función de esta doble dimensión se establecerían las personas con un nivel alto de poder social (personalidad y rol) frente a las personas con un bajo poder social. Establecidos estos dos grupos se demostró que existen comportamientos diferenciados entre ambos a nivel no verbal. En general las personas con un alto poder social se perciben como personas que no prestan atención a su equipo y se consideran en el derecho de invadir el espacio de los demás. Existe la creencia de que las personas con un alto nivel de poder miran a su interlocutor a los ojos mientras hablan, pero no lo hacen mientras escuchan. El estereotipo marca que las personas consideradas con un alto poder se enojarán mucho más que las personas con un bajo poder. Por el contrario los segundos serán más tendentes al miedo y a la tristeza. En cuanto a la postura corporal, se percibe como personas con un alto nivel de poder a aquellas con una postura erguida del cuerpo y ligeramente inclinada hacia adelante. Existe la creencia de que una persona con un alto nivel de poder se expresará más libremente, y por tanto, su expresión corporal será más acentuada que en el resto de la población. En cuanto a la forma de expresarse verbalmente, se piensa que las personas con un mayor nivel de poder interrumpirán más las conversaciones y hablarán con mayor confianza. Cabe destacar que el estudio arroja que los comportamientos en función del género no difieren, es decir, que el estereotipo de persona socialmente poderosa es el mismo tanto para mujeres como para hombres.

Detectar mentiras mediante el comportamiento verbal y no verbal.

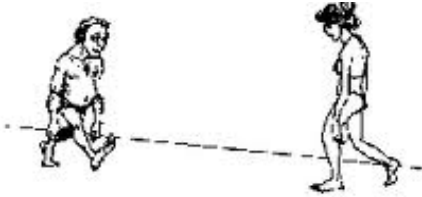


Los profesores Aldert Vrij, Katherine Edward, Kim P. Roberts, and Ray Bull de la Universidad de Portsmouth, publicaron en el Journal of Nonverbal Behavior, en el año 2000, un interesante artículo en el cual examinaban dos hipótesis fundamentales. La primera determinar si un análisis sistemático de comportamiento no verbal puede ser útil para la detección de mentiras, y la segunda determinar indicadores son más fiables en la detección de mentiras, los verbales o los no verbales.

La investigación previa la publicación del artículo nos ofrece una visión un tanto pesimista sobre la posibilidad de detectar mentiras a partir de comportamiento no verbal. En este artículo los autores demuestran que ser posible detectar mentiras a través de comportamiento no verbal cuando se tienen en cuenta los comportamientos apropiados y se eliminan las interpretaciones

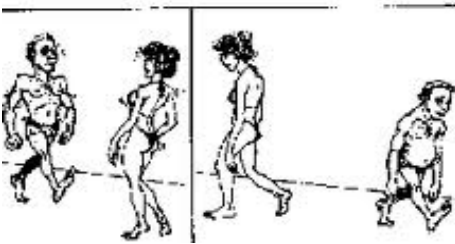
subjetivas. Establecen que existen determinados comportamientos que son signo de carga emocional y otros que son signo de carga cognitiva. Tal y como demostraron anteriormente DePaulo y Ekman, el índice de acierto en la detección de mentiras es más elevado cuanto mayor es lo que está en juego. Es decir, mentira un amigo que te hace un regalo horroroso expresándole que gusta mucho, será difícilmente detectable ya que no hay gran cosa en juego. Mentir en un juzgado o ante un interrogatorio policial, para la mayoría de los mortales, supondrá una situación de tensión en la cual hay mucho en juego y por tanto la detección de nuestras mentiras será mucho más fácil de realizar. En general, y en coincidencia con Ekman, los autores expresan que cuando una persona realiza más pausas de las que realiza en situación (o frente a preguntas de control), cuando la latencia de respuestas mayor o cuando se hable más lento de lo normal, la carga cognitiva será mayor. Ahora bien, mediante comportamiento verbal y no verbal podremos establecer que existe una mayor carga emocional o cognitiva en el individuo, pero no podremos saber el porqué. La clave será concluir que el engaño es la única explicación posible para ese incremento de la intensidad emocional o mental. La investigación arroja que un 80,82% de las mentiras fueron detectadas al utilizarse una combinación de técnicas verbales y no verbales, a la vez que establece que no existe una superioridad en cuanto a fiabilidad de ninguna de las técnicas respecto de la otra.

Gestos y emociones (I)



Queridos amigos del Club del Lenguaje No Verbal.

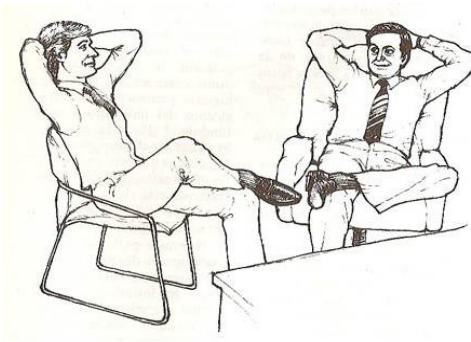
El mundo de la comunicación no verbal está experimentando un increíble auge en los últimos tiempos. Un gran número de personas comienzan a descubrir que realmente el mayor impacto dentro de un proceso de comunicación se debe a nuestro lenguaje no verbal. Ahora bien, al igual que ocurriría en cualquier otro



ámbito, el desarrollo de una materia conlleva la aparición de contenido que no tiene el rigor suficiente como para ser tenido en cuenta. Internet, como herramienta potenciadora del conocimiento, no lo distingue. Potencia el conocimiento serio y que no lo es tanto. Por ello, desde el Club del Lenguaje No Verbal queremos afianzarnos en la línea de publicar sólo aquella información que sea realmente seria y contrastada. Para ello hacemos mención hoy a un artículo publicado hace escasos meses y elaborado por investigadores de la Universidad de Michigan. La investigación fue llevada a cabo por M. Melissa Gross, Elizabeth A. Crane y Barbara L. Fredrickson dando lugar a la publicación del artículo "Methodology for Assessing Bodily Expression of Emotion". El propósito de su trabajo fue elaborar un método para evaluar la expresión corporal y proporcionar una descripción de los movimientos que se asocian con emociones positivas o negativas.

Debemos ser conscientes de la tremenda utilidad de esta investigación para un gran número de profesiones y situaciones personales. Los autores han concluido qué movimientos generan emociones positivas en los interlocutores y cuáles generan emociones negativas. Poneos en el lugar de un vendedor, de un terapeuta, de un médico, de un policía, de un profesor, o de cualquier otro profesional. ¿os parece interesante saber qué movimientos generan emociones positivas y negativas en vuestros clientes, pacientes, alumnos, ...?

Gestos y Emociones (II)



En primer lugar deberemos saber que las emociones positivas son más fácilmente reconocibles cuando nos referimos a la expresión facial, pero en el caso de movimiento corporales, son las emociones negativas las que se reconocen mucho más

fácilmente por nuestros observadores. Por ello, debemos tener en cuenta que, por ejemplo, un cliente percibirá de manera mucho más clara nuestra expresión corporal de emociones negativas que la expresión de emociones positivas. Si deseamos desprender un ambiente positivo y cordial con el cliente deberé esmerarme en transmitir esas emociones positivas y saber que las negativas las percibirá rápidamente.

El segundo factor a tener en cuenta es la percepción que nuestro interlocutor tiene sobre nuestra activación. El concepto de activación o "arousal" en psicología es, a mi parecer, complejo de entender, pero de una manera simplista podríamos relacionarlo en el campo de los gestos con la energía (y seguro que más de un psicólogo, justamente, me criticará). Si deseo transmitir una emoción de enfado, de gran alegría, de excitación o de poder (en sentido de dominancia) deberé realizar movimientos cortos, de breve duración y muy veloces. Si deseo transmitir tristeza, nuestros movimientos deben caracterizarse por la lentitud. Si lideras un equipo, el día que salgas triste de casa,

intenta realizar movimientos cortos y contundentes, reflejarás seguridad y poder y además te ayudará a conseguirlos.

El tercer factor será la expansión o comprensión del cuerpo. Las emociones de ira, dominio y alegría se caracterizan por movimientos expansivos, es decir, intentamos que nuestro cuerpo ocupe más volumen, sacamos pecho y separamos los brazos del cuerpo. En el caso de alegría u orgullo esto irá unido a mantener la cabeza erguida. En caso de tristeza o miedo, nuestra postura reflejará un cuerpo ciertamente comprimido y cerrado sobre él mismo. En este sentido ten cuidado ya que la alegría puede confundirse con orgullo y, quizá, desees transmitir lo primero y consigas lo segundo.

En cualquier caso, lo realmente importante es tomar consciencia de nuestros movimientos y observar analíticamente los nuestros y los de nuestros interlocutores.

Y TÚ, ¿VOTAS DESDE LA RAZÓN O LA EMOCIÓN? I



¿Nuestra intención de voto nace de nuestro cerebro límbico (donde se generan las emociones) o de nuestra corteza cerebral (donde se generan los procesos racionales)?

Para todos, los que penséis que nuestro voto nace de la emoción, para aquellos que penséis que nuestro voto nace de la razón o para aquellos que penséis que votamos movidos por ambos componentes de nuestra

persona, os traemos un artículo que resume la investigación de dos científicos de las universidades de Londres y Princeton. Un artículo que seguro os llevará a la reflexión, sobre todo a los que residáis en España ya que nos encontramos inmersos en campaña electoral para elegir a nuestros representantes municipales y autonómicos.

Estos autores, de los que recientemente ya hemos hablado, nos traen una nueva investigación aplicada al mundo político que recogen en su artículo "Elegido en 100 milisegundos: Las inferencias sobre características de personalidad y el voto"

Olivola, C.Y. de la Universidad de Londres y Todorov, A. de la Universidad de Princeton muestran como determinados juicios elaborados por los votantes respecto de la personalidad de los candidatos políticos, pueden predecir su éxito electoral. Esto sugiere que los votantes dependen profundamente de las apariencias al elegir el candidato al que votarán. Los investigadores analizan los datos existentes para demostrar que lo que ellos denominan la "competencia facial" es un elemento predictor de las preferencias políticas. Finalmente, crean un modelo informático que usan para derivar algunas de las características faciales asociadas con estos juicios.

"Los hombres, por lo general, juzgan más las apariencias que la realidad"

Maquiavelo.

Los modernos economistas y expertos en ciencia política de los últimos años, asumen que los votantes son actores racionales cuyas elecciones están libres de condicionantes predisposicionales. Se supone que un sistema democrático debe partir de votantes razonables, ya que la

elección de las personas que conduzcan el futuro de su estado, dependerá de su sano juicio. La elección del candidato adecuado supone tener en cuenta multitud de aspectos tales como consideraciones religiosas, económicas, morales, de seguridad, sociales y de aspectos domésticos e internacionales. Los votantes son inundados con información procedente de prensa escrita, televisión, radio e internet, ofreciéndoles rumores, entrevistas, noticias, etc. que deberán ser retenidas, codificadas, y posteriormente recuperadas para realizar la elección individual del candidato.

Sin embargo, la psicología cognitiva nos enseña que cuando nos enfrentamos a una cantidad ingente de información, las personas tendemos a simplificar. Por ello, dada la complejidad de la votación, no debe sorprendernos que los votantes tomen atajos mentales para llegar a sus decisiones finales.

Y TÚ, ¿VOTAS DESDE LA RAZÓN O LA EMOCIÓN? II



La investigación en el terreno de la política ha identificado varios caminos que los votantes usan para simplificar el proceso de decisión. Muchos votantes parecen depender enormemente de la cercanía ideológica del partido al escoger candidatos. Otras estrategias suponen el uso de señales no verbales que nos inclinan a votar a una u otra persona, como puede ser la frecuencia de voz. Gregorio y Gallagher (2002) analizaron las frecuencias de voz de los candidatos en 19 debates televisados e las elecciones presidenciales americanas, encontrando cómo un candidato, a través de su frecuencia de voz puede demostrar la dominación social relativa dentro de un debate.

En los últimos años, en materia política, las señales visuales han adoptado un primer plano. Varios estudios han demostrado una relación entre varias señales visuales no verbales y la intención de voto. El comportamiento no verbal de los políticos carismáticos es mucho más imitado por sus votantes que el de los políticos que no lo son. Se considera también de gran importancia la reacción no verbal del político ante determinadas noticias importantes para la sociedad. Diversos estudios inciden incluso en la influencia que tiene la expresión facial de los locutores de televisión cuando se refieren a un candidato concreto. Se demostró que los votantes parecieron favorecer al candidato para quién el locutor expuso las expresiones faciales más positivas. Igualmente en entrevistas, el comportamiento no verbal de un entrevistador pudo impactar en cómo los espectadores percibieron al político. En particular, la imagen de un político sufrió un menoscabo considerable cuando el entrevistador era hostil.

En esta investigación los autores se enfocan en juzgar las características de personalidad que se extraen de un candidato a través de su apariencia facial. Principalmente analizan lo competentes que pueden llegar a parecer a través de su apariencia facial, independientemente de que lo sean realmente o no. Analizan la correlación entre las variables "competencia percibida" y "éxito electoral". Sus resultados muestran que la inferencia de competencia está estrechamente ligada a la madurez facial y la atracción. Por último aportan que la apariencia, supuestamente, influye más en los votantes menos inteligentes que consumen una gran cantidad de programas televisivos.

Las inferencias que realizamos respecto de la personalidad de nuestros interlocutores, a través de su apariencia facial, son rápidas y espontáneas, dejando un pequeño espacio para procesos racionales que inhiban o corrijan esos juicios iniciales. La naturaleza rápida y fácil de las inferencias basadas en apariencia hace que supongan un condicionante importante en terrenos tan importantes como la elección

de amigos, los negocios, la ciencia forense o el ámbito militar. Por ejemplo, una persona con apariencia madura, empíricamente, tendrá que pagar en un juicio una indemnización mayor que una persona con apariencia joven. Parecer extravertido y abierto a nuevas experiencias está positivamente relacionado con encontrar amigos o amigas, mientras que para las mujeres, parecer ambiciosas, competentes y auto-disciplinadas tiene el efecto contrario.

Por último, a nivel general, podríamos decir que la percepción relativa a la expresión facial del estado emocional puede ser percibida como un rasgo de personalidad de nuestro interlocutor, y no sólo como un estado emocional temporal. Es decir, una persona que ofrezca, en un momento dado una expresión emocional de miedo, se considerará por las personas que vean esa expresión como una persona con personalidad temerosa.

Y TÚ, ¿VOTAS DESDE LA RAZÓN O LA EMOCIÓN? III



La variable “competencia” se entiende como lo competente que es un candidato para el trabajo de dirigir un gobierno. Todos los votos se realizan en función de lo competente que parece ser un candidato. Ahora bien, habrá personas que infieran esa competencia en función de un análisis objetivo de los hechos y otras que lo infieran simplemente

por la apariencia de los candidatos, aunque ni ellos mismo sean conscientes de ello. Se producen una serie de señales que, en cierto modo, introducen “ruido” en el juicio final. Está demostrado que las impresiones de competencia pueden ser formadas rápida y fácilmente, sin ningún tipo de deliberación. Una vez se formen las impresiones, éstas influyen en las decisiones de voto, siendo esta influencia inconsciente y no pudiendo ser reconocidas por el propio votante. Los juicios de competencia con base en la apariencia predicen los resultados electorales.

Por otro lado parece evidente que la inferencia sobre la competencia de una persona partiendo de su apariencia se desarrolla a una edad bastante temprana y es sorprendente estable a lo largo de la vida de una persona. De una colección de fotografías, tanto niños como ancianos eligieron mayoritariamente a la misma persona como la más competente para ser el capitán de un hipotético barco.

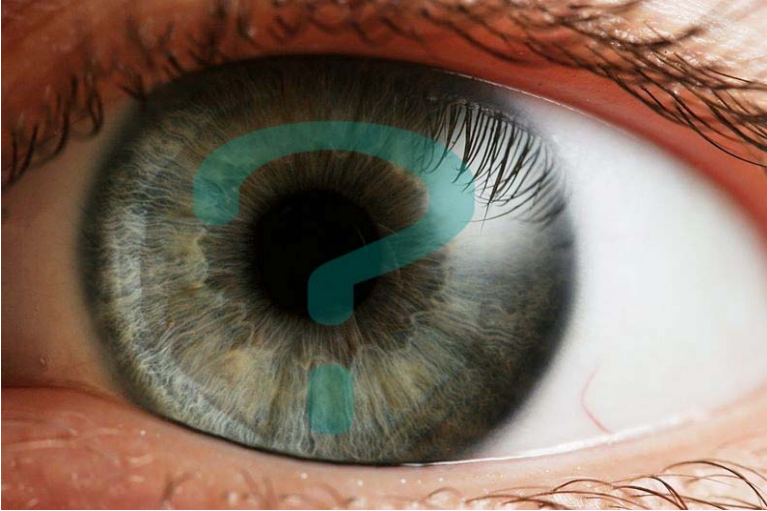
Lo políticos que fueron observados como más competentes lo fueron también como más familiares y más atractivos y en general los votantes preferían votantes que se les asemejasen. En suma, el más competente, confiable, atractivo, más maduro y familiar de los políticos, pareció ser el que más intención de voto podría atraer.

Si vamos directamente a los rasgos de mayor competencia, podemos decir que las personas percibidas como más competentes poseen caras poco redondas, la distancia entre las cejas y los ojos es menor a la media, los pómulos son más altos, y la mandíbula es más angular.

Respecto a las diferencias de las caras masculinas y femeninas, la investigación previa ha mostrado que las características faciales femeninas son típicamente asociadas con menor competencia y poder que sus contrapartes masculinos y también con mayor emotividad y accesibilidad. Las mujeres percibidas como más competentes eran también percibidas como más masculinas, aunque diversas investigaciones ofrecen que la apariencia de competencia no es tan importante para la intención de voto a favor de las candidatas femeninas que para los masculinos.

Como conclusión, podemos decir que las primeras impresiones basadas en la apariencia son notablemente influyentes, difíciles de superar, y además ocurren con asombrosa velocidad. Parece evidente que esto pueda extenderse al campo político y en concreto a la intención de voto. El impacto de la apariencia será especialmente importante sobre aquellos votantes que tengan un bajo nivel de información objetiva sobre los candidatos, siendo este grupo el más numeroso. Por tanto, aunque la ciencia política y la economía generalmente han asumido que los votantes pasan por procesos de decisión sofisticados y racionales que no están influidos por señales superficiales, la investigación que os hemos ofrecido sugiere lo contrario.

No muevas tus pestañas



Estimados amigos,

En esta ocasión nos acercamos a todos vosotros con un artículo de gran interés para todos aquellos interesados en detectar “mentirosos”. En el año 2008, los profesores Leal y Vrill del departamento de psicología de la Universidad de Portsmouth (Reino Unido) publicaron una investigación en la cual analizaban el parpadeo producido por un conjunto de personas al mentir.

La hipótesis que pretendían contrastar fue la siguiente:

“Cuando una persona miente, su parpadeo se vuelve más lento (fruto de la mayor actividad cognitiva) e inmediatamente después de expresar su mentira, el parpadeo se acelera”.

Esta hipótesis fue planteada en función de anteriores estudios que comprobaron que al realizar actividades mentales complejas (como cálculos matemáticos) el parpadeo de las personas disminuye fruto de la mayor demanda de actividad cognitiva (mayores recursos empleados en pensar). Los autores pretendían contrastar si este mismo hecho ocurría al mentir.

Configuraron una muestra de personas compuesta por dos grupos: uno con individuos que dirían mentiras y otro con individuos que dirían la verdad. Tras realizar todo el proceso especificado en el diseño del experimento obtuvieron los siguientes resultados:

- En el periodo anterior a comenzar la actividad, la tasa media de parpadeo fue similar en ambos grupos.
- El grupo de los mentirosos tuvieron una menor tasa de parpadeo cuando expresaban su mentira.
- El grupo de los mentirosos incrementó su tasa de parpadeo en el periodo inmediatamente posterior a expresar su mentira.
- En el grupo que decía la verdad NO se produjo un descenso de la tasa de parpadeo mientras realizaban su exposición (decían la verdad).
- El grupo que decía la verdad NO tuvo un incremento de la tasa de parpadeo en el periodo posterior a realizar su exposición, lo cual parece lógico ya que anteriormente no habían mentido.

Por tanto, la conclusión a la que llegan los autores es que efectivamente se cumple ese patrón, es decir, se parpadea menos mientras se miente y tras decir la mentira se acelera el parpadeo.

Como una consecuencia práctica de sus conclusiones, los autores creen que los patrones de velocidad de parpadeo podrían estudiarse para ayudar a los profesionales en detección de mentiras. Un beneficio de ese sistema sería que se podría realizar de manera no intrusiva a

través de una cámara remota, lo que hace que sea aplicable en muchas situaciones.

Una investigación que, sin duda, tendrá sus defensores y detractores. Por nuestra parte, tan solo hemos querido ofrecer un nuevo artículo para la reflexión y profundización en el apasionante mundo del lenguaje no verbal.

Reconocimiento “endogrupal” de emociones



Estimados amigos y miembros del Club del Lenguaje no Verbal, hoy os traemos un artículo de sumo interés publicado en 2009. En primer lugar está elaborado por el Dr. Matsumoto de la Universidad Estatal de San Francisco, lo cual ya es una gran garantía. Como mucho conocéis, Matsumoto comenzó su andadura en el mundo de la comunicación no verbal de la mano de Paul Ekman, teniendo en su haber un increíble número de publicaciones científicas y comerciales. En segundo lugar, este artículo nos ofrece una visión novedosa planteando la hipótesis de que se reconocen mejor las emociones de las personas incluidas en tu mismo grupo cultural, es lo que Matsumoto denomina reconocimiento “endogrupal” o “ingroup”. Plantea dos grupos de trabajo, uno compuesto por personas estadounidenses y otro por japonés

planteando que cada grupo reconocerá mejor las expresiones emocionales de su mismo grupo que las del otro grupo. Por último, y a mi parecer quizá lo más importante de la investigación, el autor realiza la investigación con expresiones emocionales en situaciones reales y no con expresiones emocionales posadas (que suele ser lo habitual).

Según los autores, existen diversos estudios que apuntan en la línea de que determinados individuos puedan reconocer más exactamente las expresiones emocionales producidas por miembros de su propia cultura antes que los producidos por miembros de otras culturas. Ahora bien, los resultados son variados. Por otro lado es importante distinguir entre juicios de expresiones emocionales posadas vs expresiones emocionales espontáneas, porque éstos pueden diferir en varias vías. En primer lugar, las expresiones posadas pueden contener movimientos de músculos faciales extraños o carecer de movimientos de músculos que en realidad existirían, cosa que no ocurre en las expresiones espontáneas. En segundo lugar, diferencias relativas en los niveles de intensidad de los músculos faciales que se inervan en las expresiones faciales posadas no pueden ser análogamente válidas en las expresiones espontáneas. Tercero, las expresiones espontáneas son las idóneas desde el punto de vista de su comienzo, compensación, y coordinación entre los músculos faciales; las expresiones posadas no lo son. Finalmente, las expresiones posadas tienden a ser asimétricas, es decir, más fuertes en un lado de la cara que en el otro.

Según el artículo analizado, Elfenbein argumenta que el efecto endogrupal ocurre debido a las diferencias culturales en expresión emocional, lo que él llama "dialectos emocionales" que derivan de aspectos culturales.

Matsumoto afirma que desafortunadamente, sin embargo, no han existido estudios probando la hipótesis endogrupal usando expresiones espontáneas. Este tipo de estudios pueden tener implicaciones

potenciales para la noción de los dialectos de emoción. El autor sugiere que tales dialectos ocurren sólo con las expresiones posadas.

Dados estos antecedentes, el autor plantea una investigación en la que examine el efecto endogrupal a través de expresiones espontáneas producidas por atletas durante la competencia de Judo de los Juegos Olímpicos de Atenas de 2004. Las expresiones eran capturadas usando fotografías de alta velocidad al final de las competencias al entregar las medallas de oro, plata y bronce. Observadores estadounidenses y japoneses juzgaron las expresiones producidas por competidores estadounidenses y japoneses. Supusieron que los observadores estadounidenses eran relativamente más exactos al juzgar a los expositores estadounidenses en comparación con el juicio sobre expositores japoneses, mientras que los observadores japoneses podrían ser relativamente más exactos al juzgar los expositores japoneses comparado con el juicio sobre expositores americano. En definitiva que cada grupo reconocería mejor las emociones de su propio grupo que las del otro.

Una vez realizado el estudio, se valida la hipótesis nula ya que parece los resultados concluyen que no hay ventaja en reconocer las expresiones del propio grupo respecto del reconocimiento de las del otro grupo. Los observadores americanos eran mejores al juzgar las emociones de los expositores japoneses, mientras que los observadores japoneses eran mejores al juzgar los expositores americanos. Cierta investigación sugiere que, al juzgar emociones, los americanos están más influidos por las señales faciales que por las señales contextuales, mientras que los japoneses incorporan más el el contexto. Ahora bien, el autor apunta una serie de puntualizaciones sobre las limitaciones del estudio. En primer lugar, el número y tipo de expresiones eran limitados. Pudo ser que un número más grande de expresiones, a través de un rango más ancho de emociones, fuese requerido para producir el efecto endogrupal. O, pudo ser que el contexto evocador particular utilizado en este estudio (ganar o perder

una medalla) no fuese conducente a expresiones del tipo que produce un efecto endogrupal.

En cualquier caso, se abren nuevas vías de investigación.

Analizamos la campaña electoral en el diario El Mundo – I



Es un honor para nosotros que uno de los diarios más prestigiosos de nuestro país haya contado con la colaboración de Rafael López para analizar, desde la óptica del lenguaje no verbal, la campaña electoral que se está llevando a cabo en España.

Os dejamos a continuación el enlace para que podáis acceder al vídeo.

<http://www.elmundo.es/elecciones/elecciones-2011/mienteme/01.html>

Análisis de campaña en El Mundo -II



Después del éxito obtenido por nuestro primer vídeo en el que analizamos a los líderes del PSOE y PP, os dejamos hoy con el vídeo aparecido el pasado sábado en El Mundo, el cual ocupó el **PUESTO N° 1** en el ranking de las páginas más vistas sobre las elecciones en este diario (elmundo.es posee una audiencia según OJD de aproximadamente 35 millones de visitnates únicos al mes).

Esto es una muestra más de la importancia de la comunicación no verbal en nuestras vidas y del **interés que la mayoría de personas otorgan a esta materia.**

Os dejamos con el vídeo.

<http://www.elmundo.es/elecciones/elecciones-2011/mienteme/02.html>

Análisis no verbal campaña El Mundo – Vídeo III



Tercer vídeo. En esta ocasión, analizamos a los candidatos por Castilla La Mancha. Hay aspectos realmente curiosos en estos dos candidatos que hemos intentado reflejar en un breve vídeo que os presentamos directamente desde el enlace del diario El Mundo.

<http://www.elmundo.es/elecciones/elecciones-2011/mienteme/03.html>

Análisis no verbal campaña El Mundo – IV



Presentamos el último vídeo de análisis de comunicación no verbal de nuestros políticos. Con Camps y Alarte nos despedimos de la campaña electoral 2011.

<http://www.elmundo.es/elecciones/elecciones-2011/mienteme/04.html>

Expresión emocional en lactantes



En este artículo vamos a abordar la investigación llevada a cabo por los profesores de la Universidad Autónoma de Madrid, Loeches Alonso, Carvajal Molina, Serrano y Fernández Carriba en el año 2004. Su investigación fue plasmada en el artículo "Neuropsicología de la percepción y la expresión facial de emociones: Estudios con niños y primates no humanos". En él revisan diferentes investigaciones sobre la neuropsicología de la percepción y la expresión facial de emociones en niños y en primates no humanos. Parten de las teorías neodarwinianas sobre el origen de la emoción, que pre-suponen la existencia de circuitos cerebrales específicos para la expresión y comprensión del afecto y consideran que estos comportamientos son innatos y filogenéticamente determinados (heredados de nuestra especie).

Los autores llegan a las siguientes conclusiones:

- A lo largo del primer año de vida los niños manifiestan capacidades básicas para reconocer emociones. Entre otros correlatos neurobiológicos, se ha observado que este proceso se corresponde con una mayor actividad del hemisferio cerebral derecho, frente al izquierdo.
- En primates no humanos, y desde distintas aproximaciones experimentales, se ha encontrado un patrón similar al de nuestra especie en tareas de reconocimiento y discriminación de expresiones faciales de emociones.
- Los lactantes expresan emociones con acciones musculares similares a las descritas en adultos. La mayoría de los autores señalan que el hemisferio cerebral derecho muestra una mayor implicación que el izquierdo, también en el caso de la expresión emocional y para todas las emociones estudiadas. No obstante desde algunas investigaciones se concluye que el hemisferio izquierdo es el dominante en el caso de la expresión de emociones positivas y el hemisferio derecho sólo en las negativas.

- Los estudios sobre expresión facial en primates no humanos indican que existe una asimetría facial que se manifiesta en una mayor intensidad de la expresión en la mitad izquierda de la cara y, de manera correspondiente, en una mayor implicación del hemisferio cerebral derecho.

Concluyen su revisión considerando que la existencia de semejanzas anatómicas y funcionales entre adultos, niños y primates no humanos justifica el interés por los estudios de ontogenia y filogenia para conocer mejor las bases neurobiológicas que subyacen a la conducta emocional.

El Lenguaje no Verbal y la Salud

Comunicación no Verbal Médico - Paciente



Estimados miembros y lectores del Club del Lenguaje no Verbal.

Después de un prolongado periodo de tiempo de diseño y preparación hemos lanzado nuestro primer curso de “Comunicación no Verbal para Médicos”. El seminario, desarrollado en colaboración con un importante laboratorio farmacéutico, ha sido ya impartido a un número importante de especialistas de diversos hospitales de la Comunidad de Madrid. Los

cuestionarios de evaluación han obtenido una excelente puntuación, destacando que TODOS los participantes recomendarían este curso a un colega o compañero.

Con esto, simplemente os quiero trasladar a todos los miembros del Club del Lenguaje no Verbal que esta materia, que a todos nosotros nos apasiona, es de gran aplicación y utilidad en innumerables ámbitos profesionales.

A nuestros habituales [cursos](#) de comunicación no verbal para ventas y dirección de equipos se ha unido ya la formación especializada en comunicación no verbal para médicos, cuerpos de seguridad del estado, profesores y, en breve, periodistas y profesionales de la comunicación en general.

Por ello, os animo a todos a que no enviéis las experiencias vividas en vuestras profesiones en materia de comunicación no verbal (manejo de espacios, posturas, gestos, expresiones faciales, etc.).

En conmemoración del éxito obtenido en el curso impartido en el ámbito de la salud, os trasladamos a continuación el resultado de una investigación científica desarrollada en la Universidad de Bretaña por los doctores Gueguen, Meineri y Charles-Sire publicada en el año 2010.

En el artículo titulado "Mejorar la adhesión al tratamiento mediante técnicas no verbales: un experimento de campo sobre el efecto del [contacto](#) físico" nos ofrecen el resultado encontrado sobre la adhesión al tratamiento al producirse un contacto táctil leve por parte de un médico ante los pacientes, al solicitar la promesa verbal del cumplimiento de la medicación prescrita. Este acto no verbal se asoció con una mayor adhesión al tratamiento que respecto del caso de no existir ningún tipo de contacto táctil.

Además, sus resultados muestran que el contacto táctil se asoció con mayores niveles de competencia profesional percibida a la vez de que se percibe una mayor preocupación del médico por su paciente.

Una vez más, estos resultados son congruentes con estudios previos que muestran que el tacto es asociado a una mayor percepción positiva. Aunque el contacto táctil se asocia a una mayor adhesión a la medicación tanto para hombres como mujeres, se produjo un mayor nivel en el caso de pacientes del sexo masculino. Este efecto es tal vez explicado por el hecho de que los hombres utilizan menos el contacto táctil que las mujeres en su interacción social. Así, cuando se produjo contacto táctil, los varones fueron tal vez más receptivos con este comportamiento no verbal, dada su novedad.

En un experimento previo realizado en Francia, estudiantes que fueron tocados brevemente en el antebrazo por su profesor tuvieron una mejor predisposición a salir a la pizarra para corregir un ejercicio en clase. Este efecto se encontró tanto con los estudiantes masculinos y femeninos, pero también en mayor medida con los estudiantes varones.

Los resultados amplían las investigaciones anteriores y confirman que el sentido del tacto es clave a la hora de animar al paciente para llevar a cabo el comportamiento esperado en un contexto médico.

En Francia, donde este experimento se llevó a cabo, se ha informado de que más del 70% de los pacientes no cumplen con prescrito terapéutica regímenes. Es necesario fomentar la investigación sobre métodos que efectivamente pueden aumentar el cumplimiento de la medicación, hecho el cual se ha convertido en un verdadero problema de salud pública. Además se debe informar a los profesionales acerca de estos métodos.

La investigación presentada es además de gran interés ya que evalúa el efecto del contacto táctil sobre la evaluación y toma de decisión por

parte del paciente días después de producirse el contacto táctil. Las investigaciones anteriores tan sólo presentaban el efecto inmediato tras producirse el contacto. Podríamos decir que en esta investigación el contacto mantuvo su efecto durante 7 días.

Otra posible interpretación que ofrecen los autores es el hecho de que el contacto físico pueda cambiar incluso la forma expresiva del propio médico.

Como conclusión si el contacto físico cambia la forma en que los pacientes perciben a los médicos y la forma en que el médico se comunica, entonces, ¿cuál sería la potencia del contacto táctil si el médico lo usase de manera frecuente?

Debemos añadir además que el paciente tras no cumplir el tratamiento, en un gran número de casos, miente al médico por vergüenza, lo cual dificulta las decisiones médicas a la hora de cambiar el tratamiento e incluso de cuestionarse el diagnóstico.

Si transformásemos estos hechos en un importe económico, nos llevaría a plantearnos las siguientes preguntas: ¿se produce una más rápida recuperación del paciente si éste cumple el tratamiento? ¿se reducen las visitas a la consulta? ¿se evitan gastos en medicamentos innecesarios? ¿se acortan las bajas médicas si el paciente cumple el tratamiento?

¿de qué importes estamos hablando? ¿cientos de millones de euros? ¿millones de euros? ¿o tan sólo cientos de miles de euros?

En cualquier caso, es evidente la justificación de una intervención a nivel formativo e investigador en este ámbito.

Clasificación de Gestos – Universidad de Columbia (Nueva York)



Nos ocupamos en esta ocasión de un artículo publicado por Robert M. Krauss, profesor de la Universidad de Columbia (Nueva York), y posiblemente una de las personas con mayores conocimientos sobre el comportamiento no verbal en las personas. La extensa publicación incluye una clasificación de los gestos que se realizan con las manos al hablar, la cual hemos considerado muy interesante de cara a completar anteriores artículos publicados en nuestro blog.

Todos los gestos realizados con la mano son movimientos de la mano, pero no todos los movimientos de la mano son gestos. A pesar de las numerosas clasificaciones gestuales que abundan en la literatura, hay poco acuerdo entre los investigadores. Según el autor, los gestos realizados con la mano podríamos clasificarlos en:

- Adaptadores
- Gestos simbólicos
- Gestos de conversación (movimientos motores y movimientos léxicos)

1.- Los Adaptadores (a los que Paul Ekman denomina manipuladores) suponen la manipulación de la persona o de algún objeto (por ejemplo, ropa, lápices, gafas), del tipo de arañar, frotar, tocar, etc. Ellos no son percibidos como comunicación, ni se perciben de manera significativa en relación con el discurso que acompañan, a pesar de que puedan servir de base para las inferencias de disposición (por ejemplo, que el orador está nervioso, incómodo, aburrido, etc) Se ha sugerido que los adaptadores pueden revelar los pensamientos o sentimientos inconscientes o los pensamientos y sentimientos que el orador está tratando conscientemente de ocultar, pero poca investigación sistemática se ha dirigido a esta cuestión.

2.- Los gestos simbólicos (denominados emblemas por Paul Ekman) son signos gestuales convencionales de la mano con un significado específico. A diferencia de los adaptadores, los gestos simbólicos se utilizan intencionalmente y cumplen una función comunicativa clara. Cada cultura tiene un conjunto de gestos simbólicos familiar para la mayoría de sus miembros adultos, y gestos muy similares pueden tener diferentes significados en diferentes culturas. A pesar de que los gestos simbólicos a menudo se utilizan en ausencia del mensaje verbal, de vez en cuando le acompañan, ya sea haciéndose eco de una palabra o una frase o sustituyendo algo que no se dijo.

3.- Gestos de Conversación.

Desde una óptica léxica, los movimientos vistos anteriormente se sitúa en los dos extremos, los que no significan nada y los que sustituyen al mensaje verbal. Sobre estos hay poca polémica. Sin embargo, hay desacuerdo acerca de los movimientos que ocupan la parte central de la continuidad de lexicalización, los movimientos que no son como la palabra ni son tan carentes de sentido como los adaptadores. Nos referimos a este conjunto heterogéneo de movimientos de las manos como gestos de conversación (denominados ilustradores por Paul Ekman). En primer lugar, a diferencia de los gestos simbólicos, los

gestos de conversación no se producen en ausencia de expresión, y en las conversaciones se realizan únicamente por la persona que está hablando. En segundo lugar, estos gestos están temporalmente coordinados con el habla. Y en tercer lugar, a diferencia de los adaptadores, por lo menos algunos gestos de conversación están relacionados con el contenido semántico de la palabra que acompañan.

Nos parece útil distinguir entre dos tipos principales que difieren en su forma y, creemos, también en su función.

3.1 Movimientos motores. Un tipo de gesto de conversación consiste en movimientos repetitivos y rítmicos, que no tienen ninguna relación obvia con el contenido semántico del discurso de acompañamiento. Por lo general la forma de la mano se mantiene fija durante el gesto que puede repetirse varias veces. Los movimientos motores se producen en coordinación con la prosodia del habla y la cadencia de las sílabas tónicas, aunque la sincronía está lejos de ser perfecta.

3.2. Movimientos léxicos. La otra categoría principal de los gestos de conversación consiste en movimientos de la mano, que varían considerablemente en longitud, son repetitivos, complejos y cambiantes en su forma, y parecen estar relacionados con el contenido semántico de la palabra que acompañan.

Existe un interés común en aprender a mentir mejor



JUEVES 30 DE JUNIO DE 2011

Entrevista con Rafael López, director del Club del Lenguaje no Verbal

"Existe un interés común en aprender a mentir mejor"



Estimados amigos, os dejamos hoy en este post el enlace a una entrevista realizada a Rafael López por Juan Diego Sánchez Martínez, periodista malagueño de gran proyección. Es una entrevista cargada de contenido donde se realiza una revisión general de diferentes aspectos del lenguaje no verbal. Esperamos que os guste.

ENTREVISTA:

Juan Diego Sánchez. A veces, me preguntan qué me llevó a crear este blog, hay más de un motivo, pero el principal es este: aprender más. Si hace unos días colgaba la entrevista con el profesor Ismael Crespo, hoy os brindo las reflexiones de Rafael López sobre un tema que nos interesa a muchos: el lenguaje no verbal. ¿Qué dicen nuestros ojos, nuestras manos o el tono de voz cuando hablamos? Conversamos con el director del Club del Lenguaje no Verbal e investigador adscrito a la Universidad Camilo José Cela. Esta entrevista está cargada de información muy útil, prepara lápiz y papel (también puedes ver a nuestro invitado en acción en formato audiovisual en El Mundo).

JD.: ¿Qué peso tiene el lenguaje no verbal en la comunicación?

RL.: Es evidente, por propio sentido común, que la manera según la cual nos movemos, que nuestros gestos, la expresión de nuestro rostro y todo lo relativo al volumen o tono de voz es de gran importancia en la comunicación. Como comprobación, sirve simplemente el hecho de imaginarnos una persona emitiendo un discurso sin reflejar ninguna expresión facial movimiento corporal y con el mismo tono y volumen de voz. Por tanto, incorporar expresiones faciales, gestos y variaciones en el tono y volumen de nuestra voz, será imprescindible para captar la atención de nuestro interlocutor. Este hecho no implica que el componente verbal no sea igualmente imprescindible. Un discurso en el que no se dice nada, sin comunicación verbal, quedaría limitado a la comunicación de conceptos simples. Por ello, en cuanto importancia, no podremos decir que el lenguaje no verbal es más importante que el lenguaje verbal. Los dos son igualmente importantes. Ahora bien, si hablamos del impacto que la comunicación tiene sobre el receptor, en este caso, la comunicación no verbal sí tendrá un porcentaje de importancia mucho mayor que la comunicación verbal.

Diferentes autores han ofrecido datos a este respecto. Quizá, el más representativo, sea el ofrecido por el psicólogo Albert Mehrabian, actualmente profesor emérito en UCLA. Mehrabian llevó a cabo experimentos sobre actitudes y sentimientos y encontró que en ciertas situaciones en que la comunicación verbal es altamente ambigua, solo el 7% de la información se atribuye a las palabras, mientras que el 38% se atribuye a la voz (entonación, proyección, resonancia, tono, etc.) y el 55% al lenguaje no verbal (gestos, posturas, movimiento de los ojos, respiración, etc.)

JD.: ¿Cómo transmitimos credibilidad?

RL.: En base al trabajo que desde la óptica no verbal llevo realizando desde hace años, podría resumir una serie de ítems concretos y prácticos que deberán evitarse o incluirse en el discurso para incrementar su eficacia. A estos ítems los denomino potenciadores y pueden dividirse en verbales, paraverbales y no verbales.

Verbales:

- Mensaje simple. Cuanto más simple, mayor será la percepción de sinceridad.
- Acompañar detalles de refuerzo y ejemplos que conecten con el ciudadano. El reencuadre o cualquier otra herramienta similar que haga conectar el discurso desde la cognición a la emoción son de gran ayuda para desarrollar este potenciador.
- Términos comprensibles para la mayoría de la población. A modo de rapport, el político debe potenciar la conexión emocional con el votante. No se vota a quien no se entiende, ni a quien no te entiende.
- Refuerzos de credibilidad.
- Evitar respuestas excesivas.
- Minimizar los olvidos, incoherencias e inconsistencias. Potenciaremos el discurso si evitamos cualquier signo de contradicción dentro del mismo o con discursos pasados.

Paraverbales:

- El tono, ritmo y velocidad de voz. Mediante estos potenciadores, el político puede reflejar el compromiso emocional con su discurso verbal, pero deberá tener siempre presente que grandes variaciones en este potenciador ejercen un efecto desacreditador.

- Evitar pausas prolongadas y frecuentes sin perjuicio de la correcta utilización del silencio como elemento esencial en la comunicación.

- Evitar variaciones en la latencia de respuesta (en caso de entrevista).

- Evitar vacilaciones.

No verbales:

- Utilizar gestos ilustradores a lo largo de todo el discurso. Refleja su compromiso con su discurso. Entusiasmo e interés no fingido. No disminuir la carga emocional en sucesivos discursos con el mismo contenido.

- Eliminar emblemas inconscientes.

- Limitar emblemas conscientes.

- Eliminar manipulaciones. Presencia de emociones negativas y nerviosismo.

- En caso de estar sentado, disponer postura avanzada, ligeramente inclinado hacia adelante.

- Sincronizar las microexpresiones con el discurso verbal. Iniciar las microexpresiones y mantenerlas durante el tiempo correcto. Asimismo sincronizar parpadeo, dilatación de pupilas, producción de humedad

ocular y utilización de los diferentes músculos de la cara que se involucran en las diferentes expresiones de las emociones. Este potenciador sólo puede llevarse a cabo mediante la utilización del método Stanislavski o mediante el sentimiento de emociones reales.

- Evitar la asimetría de las expresiones faciales.
- Potenciar el comportamiento no verbal activo.
- Mantener el contacto visual con la audiencia.
- Fomentar una actitud espontánea.
- Controlar los gestos procedentes de reacciones emocionales instantáneas.
- Controlar la respiración, el enrojecimiento facial, la sequedad bucal, la sudoración excesiva y el ritmo cardiaco. Las intervenciones psicológicas en materia de ansiedad pueden aportar una gran ayuda a las personas que encuentren dificultades en estos potenciadores.

JD.: ¿Qué indica que mentimos?

RL.: Existe una gran literatura al respecto de los indicadores de la mentira, especialmente en el ámbito de la micro expresión facial, estudiada en profundidad por Ekman. Muchos de estos indicadores son los que, en sentido contrario, me han llevado a la recopilación de los potenciadores anteriormente descritos. En cualquier caso, el indicador de mentira más potente es la incongruencia entre el lenguaje verbal y el lenguaje no verbal. Cuando a través de mi comunicación verbal expresé un mensaje y a través de mi comunicación no verbal expresé el contrario, estaré enviando un mensaje subliminal a mi interlocutor que

creará en él una profunda desconfianza, incluso sin que lo perciba de manera consciente.

En estos últimos 12 meses, más de 20.000 personas procedentes de una gran multitud de países han pasado por nuestra página web. El tema más consultado y el que más interés despierta es, sin lugar a dudas, la detección de mentiras. Además, existe un interés común en descubrir cómo funciona este mecanismo para, de esta manera, aprender a mentir mejor. A todos nuestros lectores y a todos nuestros alumnos siempre les digo lo mismo: la mejor manera de que no te 'pillen' en una mentira es no mentir, y si lo haces, que te lo creas como si para ti fuese verdad.

JD.: Dame los nombres de dos políticos que manejen con maestría el lenguaje no verbal.

RL.: Tal y como he comentado hasta el momento, para mí la clave está en la congruencia. Pensar, sentir y actuar en una misma línea dota a la persona de una gran autenticidad. Independientemente del estilo personal de cada uno, cuando se es congruente y se demuestra autenticidad, la capacidad de transmisión comunicativa, la generación de confianza y el liderazgo se disparan.

Bajo mi punto de vista, en el panorama actual, Esperanza Aguirre, Gallardón, Bono y Rubalcaba son cuatro de los políticos que mejor manejan la comunicación no verbal. Todos ellos se caracterizan por su naturalidad y congruencia, independientemente de la corrección de sus decisiones y actuaciones políticas.

JD.: Otros dos ejemplos en los que sea evidente que necesitan mejorar.

RL.: Sin duda, el caso más evidente es el de Mariano Rajoy, sus seguidores, al hablar al respecto de su comunicación no verbal, acaban inexorablemente en la frase: "lo importante es que sea un buen gestor". Ahora bien, aunque actualmente tenga serias carencias en este sentido, la evolución que ha tenido desde que apareció en la primera línea política ha sido notable. Debemos esperar a ver qué ocurre con su comunicación no verbal en los próximos años. Estoy convencido de que la seguridad y tranquilidad que le están proporcionando los resultados electorales van a tener un claro reflejo en su comunicación no verbal.

En este sentido, con Zapatero está ocurriendo algo similar. Desde las últimas elecciones municipales, se ha liberado de una gran presión e igualmente este hecho se traduce en su comunicación no verbal.

JD.: Recomiéndanos un buen libro sobre lenguaje no verbal que sea práctico.

RL.: En lo referente a libros sobre comunicación no verbal, hay para todos los gustos. Si lo que se pretende es tomar contacto con el mundo del lenguaje no verbal desde una perspectiva fresca y divertida, podría recomendar el libro de Allan y Bárbara Pease 'El lenguaje no verbal' o el libro de Elizabeth Kuhnke 'Body Language for Dummies'. Estos y la mayoría de libros comerciales sobre comunicación no verbal habrán de leerse siempre con un tamiz crítico, ya que en muchos de ellos se vierte información con escaso o nulo contraste científico.

Si lo que se pretende es entrar en contacto con aspectos más técnicos, recomendaría los libros de Paul Ekman, los cuales, aún en su versión comercial, son libros con un contenido contrastado a través de la

investigación y, por tanto, imprescindibles en la biblioteca de los apasionados por el lenguaje no verbal.

Espero que la información vertida en esta entrevista sirva para alimentar el gusanillo de todas las personas interesadas en esta materia y para despertar el interés de aquellas otras que aún no han entrado en contacto con el apasionante mundo del lenguaje no verbal.

Dime cómo hablas y te diré quién eres.



Estimados amigos del Club del Lenguaje no Verbal.

Tal y como hemos mencionado en algunas ocasiones, la prosodia emocional, o contenido no verbal transmitido a través de la voz, es quizá el hermano pobre de la comunicación no verbal. Las investigaciones de Darwin en su libro “La expresión de las emociones en los animales y en el hombre”, retomadas a lo largo de la segunda mitad del s XX por autores de la talla de

Ekman, han hecho que la expresión facial tome el protagonismo en la investigación en comunicación no verbal. Por otro lado, las últimas investigaciones en cibernética y los intentos que se están llevando a cabo para que las computadoras sean capaces de reconocer los movimientos corporales, están poniendo la expresión gestual en primera línea investigativa. Ahora bien, el componente paraverbal sigue relegado a unos pocos autores que, de manera intermitente, avanzan en este sentido.

Precisamente es sobre prosodia emocional sobre lo que hoy vamos a tratar. Os presentamos una investigación llevada a cabo por Krauss, Freyberg y Morsella, de la Universidad de Columbia (Nueva York), encaminada a comprobar si a través del contenido paraverbal una

persona puede llegar a inferir determinadas características físicas de los oradores.

A lo largo de dos experimentos examinaron la capacidad de los oyentes para hacer inferencias precisas acerca de los oradores a través de los contenidos no lingüísticos de sus discursos.

En el Experimento 1, se seleccionaron a diversas personas que tomaron el papel de oyentes. Estas personas escucharon a un grupo de oradores masculinos y femeninos los cuales articularon dos frases de prueba. El objetivo era tratar de seleccionar, de entre dos fotografías, cuál correspondía al orador. El resultado arrojó que un 76,5% de las veces se seleccionó la foto correcta.

En el experimento 2, los oyentes escucharon las frases de prueba, pero esta vez debían identificar la edad, la altura y peso de los oradores. En este experimento, se selecciona a otro grupo de personas a los cuales se les pide que también identifiquen la edad, altura y peso, pero en esta ocasión directamente a partir de sus fotografías, sin escucharles. Se procede a comprobar las diferencias entre ambos grupos al estimar edad, talla y peso a través de las fotos y a través de la voz. Las estimaciones hechas a partir de las fotos fueron más precisas que las hechas a través de la voz respecto de la edad y la talla, pero sorprendentemente la diferencia fue muy escasa respecto de las magnitudes inferidas a través de la voz. Por ejemplo, respecto a la edad, sólo hubo una diferencia media de 1 año en la estimación y respecto a la altura una diferencia media de 0,5 pulgadas. Las estimaciones hechas a partir de fotos no fueron uniformemente superiores a las realizadas a través de las voces.

A la luz de estos resultados, los autores sugieren que la exactitud en la inferencia de aspectos físicos a través del contenido paraverbal del discurso, se debe a dos motivos:

- Las fuentes anatómicas. Diferentes edades, pesos y tallas pueden producir diferencias en los sonidos emitidos. Uno de los casos más evidentes es la diferencia entre hombres y mujeres. Los hombres tienden a ser más grandes y más musculosos que las mujeres, y esto tiene consecuencias en el grosor de sus cuerdas vocales y la arquitectura de sus tractos vocales, que a su vez afectan al tono y al timbre de sus voces.

- Las fuentes culturales. La forma en la que las personas aprenden a usar sus voces dependen de su entorno cultural. Los oradores podrían haber sido identificados como hombres o mujeres al hablar de una manera estereotipadamente masculina o femenina. Los hombres tienden a hablar en franjas bajas de tonos de voz y las mujeres en franjas medias y altas. Sin embargo, aunque es posible que culturalmente se definan normas de vocalización entre géneros, la idea de que existen normas de vocalización relacionadas con la altura o el peso es considerablemente menos plausible.

En cualquier caso, los autores aceptan que no pudieron especificar con certeza las propiedades acústicas de las voces que hicieron posible que, a través de la voz, se realizarán esas inferencias tan exactas sobre género, edad, peso y talla. En cualquier caso, no conocerlas no resta rigor al hecho de demostrar que a través de la voz se pueden reconocer determinadas características de la persona con la misma certeza que mirando una fotografía.

La importancia de la comunicación no verbal en el trabajo policial



Estimados amigos del Club del Lenguaje no Verbal. Hoy hemos querido traer un artículo escrito en 2009 por Eric Costa. Este artículo nos aproxima a la importancia del lenguaje no verbal en el trabajo policial.

Eric Costa. 30 de noviembre de 2009. Nueva York.

Los agentes de policía pasan por un intenso y riguroso entrenamiento antes de estar listos para salir a las calles. Están entrenados acerca de cómo leer las señales no verbales que los criminales emiten cuando están mintiendo o cuando van a huir de la escena de un crimen (Pinizzotto & Davis, 1999).

Los oficiales de policía tienen que darse cuenta que ellos mismos se comunican no verbalmente con los delincuentes y con el público en general (Jacobs, 1993). Según Jacobs (1993), los delincuentes y traficantes de drogas están siempre en busca de señales no verbales, como el [contacto](#) visual y la apariencia de los compradores de drogas, para tratar de descifrar si son o no son en realidad un agente encubierto. No sólo en operaciones encubiertas hay que tener cuidado con el lenguaje no verbal, sino también en el trabajo de uniforme. La investigación en tres casos distintos en que fue asesinado un agente de

policía ha concluido que la apariencia de ser firme, con autoridad, y en posesión del control pueden impedir que un oficial sea el objetivo al azar de un asesinato (Pinizzotto & Davis, 1999). La seguridad de un oficial de policía depende de su capacidad de establecer la autoridad y del dominio verbal cuando se trabaja con el público en situaciones tales como paradas rutinarias de vehículos. La forma en que un oficial de policía puede garantizar su seguridad es a través del contacto visual directo, la proximidad física, el control de la voz, y un aspecto físico cuidado (Burgoon et al, 1984; . Tusing y Dillard, 2000; Mauro, 1984).

Sin el entrenamiento en estas habilidades no verbales, un agente de policía podría poner en peligro su vida al tratar con el público (Pinizzotto & Davis, 1999).

Una de las formas en que un oficial de policía puede establecer su autoridad cuando se trabaja con el público y especialmente durante una parada de tráfico, es a través del contacto visual directo con el individuo. La investigación sobre el contacto visual ha concluido que un mayor contacto visual comunica una menor activación emocional y una mayor compostura (Burgoon, Buller, Hale, y deTURCK, 1984). El control emocional y la calma son elementos clave para un oficial durante un control de tráfico, ya que muestra una gran sensación de firmeza. La muestra no verbal de firmeza se asocia con el mantenimiento de la autoridad y reduce la posibilidad de ser blanco de una agresión (Pinizzotto & Davis, 1999). Se ha confirmado que el contacto visual elevado también transmite dominación y mayor control (Burgoon et al., 1984). Tanto la dominación como el control son dos elementos que se considera debe tener una persona con autoridad.

Otro estudio encontró cuando un hombre recibe un contacto visual continuado de otro hombre, frente a contactos visuales breves, juzga a esta persona como más dominante (Thayer, 1969). En este caso, con contacto el visual se establece la autoridad de un agente y se evita que la población civil pueda pensar que es presa fácil.

Otra forma en la que un oficial puede establecer el dominio y la autoridad no verbal durante una parada rutinaria de tráfico es inclinándose hacia el interior del vehículo, mientras que hablan con el conductor. La investigación concluye que la proximidad a otra persona transmite serenidad, dominio y control (Burgoon et al., 1984). Un estudio anterior halló que las personas que quieren ejercer su dominio, se posicionan en un lugar de mayor proximidad a otras personas (Hare y Bales, 1963). Al mismo tiempo, cuando su posición dominante se muestra a través de la cercanía a otros, estos responden centrando más la atención en ellos (Hare y Bales, 1963). Utilizando los espacios se muestra control de la situación, y esto, en última instancia, sirve para proteger la seguridad del oficial.

Se ha concluido que un nivel bajo de contacto visual y una posición distante se asocia con una mayor desvinculación (Burgoon et al., 1984). Esto a menudo se transmite no verbalmente a los ciudadanos reflejando que el agente está preocupado por otras cosas (Pinizzotto & Davis, 1999). Transmitir un sentido de preocupación y mantenerse distante disminuye la presencia de autoridad del oficial y pone su seguridad en situación de riesgo. Las investigaciones han encontrado que niveles bajos de contacto visual se asocian con ser percibido como menos dominante (Thayer, 1969). Un agente que presenta como poco dominante refleja poca autoridad, pudiéndose interpretar como una oportunidad por alguien que desee acabar con su vida. Si el oficial no utiliza el contacto visual y la proximidad física, el delincuente puede pensar, en este caso, que tiene la oportunidad de huir o atacarle.

Otra forma en la que un oficial de policía puede establecer el dominio y la autoridad no verbal durante paradas de tráfico es a través de su voz. El tono de la voz está estrechamente asociado con la forma en que una persona se ve dominante o sumisa. La investigación muestra que un tono bajo representa dominio y un tono más alto se considera sumisión y feminidad (Tusing y Dillard, 2000). Los oficiales que utilizan un tono bajo, sin importar si son hombres o mujeres, serán capaces de

establecer su dominio al hablar con una persona durante una parada de tráfico. La sonoridad de la voz o la amplitud, se encuentran también asociadas con la proyección de dominancia (Tusing y Dillard, 2000). Los altos niveles de amplitud o intensidad, es decir, mostrar más energía en la voz, permite a la población civil saber quién tiene la autoridad (Tusing y Dillard, 2000).

Otra investigación muestra que cuando los médicos de [servicios](#) de emergencias usan una voz más fuerte establecen dominio y la autoridad (Harrigan, Gramata, Lucic, y Margolis, 1989). En el mismo estudio desprende que un ritmo más rápido del discurso fue visto como más dominante (Hernandez et al., 1989). Por tanto, un agente en un control de tráfico debe abordar al individuo en el coche con intensidad vocal, sonoridad, y una velocidad de discurso más rápida de lo normal con el fin de mostrar dominación.

En otro estudio se encontró que un ritmo más rápido de expresión contribuye no sólo a ser vistos como dominantes, sino también como competentes (Buller, LePoire, Aune, y Eloy, 1992).

Por otro lado, el dominio también se relaciona directamente con la eficacia (Buller et al., 1992). Si un funcionario es capaz de enviar señales no verbales de dominancia, entonces, la eficacia es mejor valorada. Los primeros minutos de una interacción agente – civil son fundamentales para establecer el dominio. La capacidad de manipular la voz de una manera que parezca dominante y autoritaria proporciona mayor seguridad. Una voz sumisa de tono agudo podría presentar al oficial como débil y tímido y podría hacer que una persona crea que tiene la oportunidad de dañarle (Tusing y Dillard, 2000).

Los agentes de policía son principalmente identificables por el uniforme y la apariencia. Uno de los mayores factores que contribuyen en el establecimiento de autoridad y dominación como oficial de policía es su aspecto visible. En un estudio que analiza cuál es la diferencia en las

percepciones que se obtienen de un agente de uniforme en relación con la percepción cuando visten de paisano, llega a la conclusión de que los oficiales de uniforme eran vistos como más competentes y más capaces de defenderse (Mauro, 1984).

Pinizzotto & Davis (1999) llegan a la conclusión en su investigación sobre asesinatos de policías que los oficiales que fueron vistos con sobrepeso y descuidados, parecieron un blanco más fácil.

Otro estudio que utilizó uniformes de policía con el fin de inducir al cumplimiento de determinadas acciones por parte de otras personas, encontraron que se produce una mayor tasa de cumplimiento cuando se usó un uniforme que proyecta autoridad (Bickman, 1974).

La manera en que uno se presenta ante los demás incide directamente en la percepción que se tiene de él. Cuando un agente mantiene su uniforme limpio y en orden, y presenta una imagen tradicional, comunica verbalmente a los demás que se encuentra en una posición de poder. Mantener buena forma física contribuye también a una imagen de autoridad y dominación (Pinizzotto & Davis, 1999). La capacidad de establecer dominio e inducir al cumplimiento de otros a través de la apariencia física contribuye por tanto a la seguridad de los propios oficiales.

Estaremos incrementando la seguridad de los agentes les concienciamos de los efectos de su comunicación no verbal y de su capacidad para establecer el dominio, la autoridad y el cumplimiento por parte de los demás.

Para concretar, las habilidades no verbales que transmiten el dominio son: mantener el contacto visual, la proximidad física, el control del sonido de su voz, y un cuidado uniforme (Burgoon et al, 1984; . Tusing y Dillard, 2000; Mauro, 1984).

Cuando un oficial se acerca a un vehículo se debe mantener el contacto visual en todo momento y la proximidad inclinándose hacia el individuo con el fin de establecer el dominio y autoridad (Burgoon et al., 1984). Cuando el agente comienza a hablar a la persona, debe mantener tono grave, volumen y un ritmo acelerado de expresión a fin de establecer mayor dominancia (Tusing y Dillard, 2000). Por último, mantenerse en buena forma física y tener un uniforme brillante ayudará a una señal no verbal de tener todo “bajo control” (Bickman, 1974).

Se debe concienciar a los responsables de los cuerpos del deber de mejorar estas habilidades no verbales (Pinizzotto & Davis, 1999). Habitualmente se forma al agente en la lectura no verbal del delincuente, pero en la suya propia. Se deben ofrecer clases específicas sobre comunicación no verbal cuando los nuevos funcionarios están asistiendo a la academia de policía. Si todos los oficiales se tomaran tiempo para asegurarse de que están en el control de su lenguaje no verbal los demás se lo pensarían dos veces antes de considerarles blanco fácil.

Entrenamiento para reconocer emociones a través de las microexpresiones, ¿ayuda o pérdida de tiempo?



Durante años hemos oído hablar de la importancia de las microexpresiones a la hora de reconocer las emociones. Desde que, en la década de los 70, Paul Ekman comenzase su línea de investigación en esta materia, se ha producido un intenso debate sobre el papel de la formación en el desarrollo de la habilidad para reconocer microexpresiones. Tras la aparición de diversos artículos que indican que la formación sí es un elemento clave y algún otro que apunta en

sentido contrario, queremos hoy presentar un artículo de gran interés. La investigación ha sido llevada a cabo por David Matsumoto y por Hwang Sung, profesores de psicología social de la Universidad Estatal de San Francisco. Las conclusiones de esta investigación, que hoy acercamos a todos los lectores del Club del Lenguaje no Verbal, son de rabiosa actualidad, ya que el artículo en el cual se refleja la investigación ha sido recientemente aprobado para su publicación en Springer Science, pero aún no ha sido publicado.

Otro detalle de interés, es que la investigación realizada por esta universidad fue financiada a través de una subvención del Instituto de Investigación del Ejército y de la Oficina de Investigación Científica de las Fuerzas Aéreas, elemento que nos puede dar una idea de la importancia que el reconocimiento de microexpresiones tiene en materia de seguridad.

Este trabajo es notable porque presenta una evidencia científica de la eficacia del entrenamiento para la mejora de la capacidad de reconocimiento emocional a través de las microexpresiones.

En un primer estudio, varias personas con la profesión de vendedor participaron en una conferencia en la cual se les impartía conocimientos básicos sobre reconocimiento emocional. Con estas personas se constituyeron dos grupos. Uno de ellos recibió una sesión de entrenamiento adicional de 60 minutos impartida por un formador experimentado. Este grupo se comparó con el otro (que no recibió la formación adicional). Los resultados mostraron una capacidad de reconocimiento de microexpresiones significativamente mayor en el grupo de entrenamiento adicional en comparación con el otro grupo y en comparación consigo mismo antes de la formación adicional.

Este hallazgo ha sido especialmente notable por dos razones:

- En primer lugar, ambos grupos eran equivalentes en su conocimiento de las emociones, porque ambos recibieron información

básica sobre reconocimiento emocional. Sin embargo, mientras que un grupo recibió el taller de capacitación adicional, el otro grupo no lo recibió.

- En segundo lugar, el impacto del programa de capacitación no sólo se demuestra en las tareas de reconocimiento emocional sino que también produjo mejoras sociales y de comunicación según una evaluación de los participantes realizada por terceros dos semanas después del programa.

Los resultados del "estudio 1" fueron reforzados aún más por los resultados del "estudio 2", que demostraron la eficacia del programa de formación tras un periodo de tiempo tras la formación.

En el estudio 2 los participantes fueron abogados y psicólogos. Se crearon igualmente dos grupos, uno que recibió la formación en reconocimiento de microexpresiones y otro que no la recibió. Tres semanas más tarde, se realizó un post-test al grupo entrenado y al otro grupo de comparación. El grupo entrenado fue significativamente mejor en reconocimiento emocional que el grupo de comparación. Además, también tuvieron un tiempo de reacción (latencia de respuesta) más rápido.

Estos hallazgos son importantes porque demuestran que las personas pueden ser entrenadas en el reconocimiento de las microexpresiones, y además esta capacidad puede ser retenida en el tiempo.

En el artículo, los autores nos dicen:

"Los datos científicos presentados en estos estudios proporcionan la prueba necesaria para aquellas personas interesadas en la comprensión de las emociones de sus interlocutores. Si usted interactúa a diario con otras personas y quiere comprenderlas mejor, la formación en el reconocimiento de microexpresiones es una opción muy interesante a considerar".

Sin duda, una línea de investigación de máxima actualidad en el panorama científico internacional.

Rafael López

Fuente: Evidence for training the ability to read microexpressions of emotion. David Matsumoto & Hyi Sung Hwang. Springer Science 2011

En la lectura de la emoción facial, el contexto lo es todo, ¿o no?



Recogemos en este artículo un trabajo publicado en "Current Directions in Psychological Science" por la investigadora Lisa Feldman Barr de la universidad estadounidense Northeastern University, en el cual se cuestiona la eliminación de contexto de las expresiones faciales ya que esto hace difícil la percepción emocional.

Como podrán comprobar a continuación este estudio ataca directamente a la corriente evolucionista del estudio de las emociones.

Desde nuestro punto de vista (que ofreceremos al final del artículo), las conclusiones a las que llega la autora no están exentas de razón, pero, evidentemente desde una óptica muy diferente a la planteada.

La investigación refuta el argumento de que hay emociones biológicamente fundamentales, cada una de ellas codificada en una configuración facial específica, que pueden ser interpretadas en una imagen de un rostro sin cuerpo por cualquier persona en cualquier lugar.

El documento sostiene que la percepción emocional a través de la expresión facial está afectada por numerosos tipos de contextos. Los experimentos con equipos de "eye tracking" en los cuales se realiza un seguimiento del movimiento ocular del "reconocedor" de la emoción, demuestran que, en función del significado derivado del contexto, la personas miramos y prestamos atención a diferentes zonas faciales.

El idioma también puede ayudar a la percepción de la emoción en el rostro. En otro estudio, los participantes pudieron nombrar mejor las expresiones faciales de "hacer pucheros", "burla", o "sonrisa" cuando el investigador les proporcionaba diferentes alternativas, es decir, les ofrecía los términos lingüísticos para expresar esas emociones, que cuando tenían que buscar ellos mismos las palabras.

El contexto cultural de la expresión emocional tendrá la misma importancia, ya que personas de culturas psicológicamente similares pueden interpretar las emociones de su grupo con relativa facilidad.

Barrett dice que este tipo de investigación conlleva importantes consecuencias en el mundo real. Por ejemplo, se ofrecen matices para la comprensión de los cambios en la percepción emocional de personas con demencia o psicopatologías, e incluso en personas mayores sanas, los cuales "pueden tener dificultades para percibir las emociones con exactitud en una foto estática, pero pueden hacerlo muy bien en la vida cotidiana, donde el contexto se suministra.

Como dijimos, esta investigación tiene parte de razón. Está claro que el contexto es imprescindible para reconocer una emoción. Hay numerosos estudios que concluyen que las personas no reconocemos las emociones por encima del azar. Ahora bien, que exista duda sobre la universalidad del reconocimiento no pone en duda la universalidad de la expresión facial emocional. Estudios como el de Matsumoto, en el cual se grabó la expresión facial al ganar o perder una medalla en las olimpiadas de atletas invidentes de nacimiento comparándola con la expresión de atletas videntes, concluyendo que la expresión era idéntica, dejan muy claro que la expresión es universal. Por otro lado, decir que la dificultad en seleccionar las palabras que describen la emoción es reconocerla pero, es mucho decir. Que el contexto cultural es importante en el reconocimiento ya nos lo dijo Ekman en varios de sus artículos.

En definitiva, desde nuestro humilde punto de vista, la expresión parecer ser universal y el reconocimiento podría tener un mayor recorrido investigativo, aunque por otro lado nuestra experiencia en numerosos [cursos](#) de formación es que hay determinadas emociones como la alegría que una gran mayoría de personas, de diferentes culturas, de diferentes profesiones, de diferentes edades, de diferentes niveles culturales, etc. se reconocen en un porcentaje muy elevado cercano al 100%. Quizá no todas las emociones básicas tengan un reconocimiento universal, pero sí todas ellas tienen una expresión universal.

Darwin y la expresión de las emociones

Estimados amigos del Club del Lenguaje no Verbal, este artículo es muy especial para nosotros. Hoy rendimos honores al padre del estudio de la expresión facial de las emociones. Aquel hombre que allá por 1872 dio origen al estudio de la expresión de las emociones en el hombre y los animales y marcó un hito en la corriente evolucionista del estudio de las emociones. Efectivamente, nos referimos a Charles Darwin. Autor ampliamente conocido por su teoría de la evolución de las especies, pero que también dedicó muchos años al estudio de las emociones y de cómo su expresión se mantenía inalterable en términos evolutivos. Con la publicación de su libro "The Expression of the Emotions in Man and Animals" marcó el inicio de una corriente que muchos años después retomara Paul Ekman, dando lugar a la época más prolija en investigación de expresión facial de emociones.

Para los amantes del lenguaje no verbal y en concreto de las microexpresiones, os dejamos a continuación con el enlace desde el cual podréis leer la obra de Charles Darwin.

http://darwin-online.org.uk/graphics/Expression_Illustrations.html

Y para los amantes de la fotografía, no os perdáis el libro "Darwins Camera"

<http://tinyurl.com/6ugnwg5>



Gestos, ¿aprendidos o genéticos?



Antes de que Paul Ekman demostrase la universalidad de la expresión facial de las emociones primarias, la corriente conductual imperante en el mundo de la psicología, atribuía la totalidad de nuestra comunicación no verbal al efecto del aprendizaje que todos llevamos a cabo a lo largo de nuestra vida. La contundencia de las aportaciones de Ekman, no dejaron lugar a dudas, y hoy en día, nadie pone en tela de juicio que las emociones básicas poseen un patrón de expresión facial universal que viene contenido en nuestra carga genética.

Ahora bien, si hablamos de gestos, ¿qué ocurre? ¿son aprendidos o genéticos?

Os acercamos en este artículo a la investigación llevada a cabo por los científicos del **Instituto Max Planck de Antropología Evolutiva**, en **Leipzig**, Alemania, que recientemente ha sido publicada por BBC Mundo Ciencia.

Según los científicos, en varias ocasiones lograron filmar a diversos primates de la especie de los “bonobos” moviendo la cabeza de lado a lado para evitar que otros hicieran algo que ellos no querían.

En una de las grabaciones se ve a una madre negando con la cabeza para evitar que su cría juegue con sus alimentos.

Esto -afirman los investigadores- podría ser un precursor, en uno de nuestros parientes más cercanos, de la conducta de negar con la cabeza que utilizan los seres humanos. Los chimpancés parecen sacudir la cabeza para evitar conductas que no les satisfacen.

“Nuestras observaciones son las primeras que informan sobre el uso de movimiento negativos con la cabeza en los **bonobos**”, afirma Christel Schneider, quien dirigió el estudio.

Según la investigadora, los videos grabados en el Zoológico de **Leipzig** muestran a una madre chimpancé sacudiendo la cabeza con desaprobación cuando su cría juega con comida.

“Ulindi está tratando de evitar que su hija, Luiza, siga jugando con un pedazo de puerro”, explica la investigadora.

“Como Luiza no hace caso, a pesar de repetidos intentos de detenerla, Ulindi finalmente niega con la cabeza mirando a la cría”, agrega.

Eventualmente, Ulindi aleja el puerro de la cría, pero ésta trata de volver a alcanzarlo.

“No” de bonobo

Se sabe que los grandes simios africanos, como los **bonobos** (*Pan paniscus*) y los chimpancés (*Pan troglodytes*), utilizan gestos con la cabeza como negativa (inclinación o sacudida) para comunicarse con otros miembros.

Ya se sabía que los **bonobos** emplean sacudidas de cabeza para iniciar interacciones con otros miembros de su grupo, como comenzar a jugar.

Sin embargo, éste es el primer estudio que filma y observa a un simio sacudiendo la cabeza en un contexto negativo, para evitar o prevenir la conducta de otro bonobo.

Los científicos basados en Alemania observaron esta conducta cuando analizaban a los animales como parte de un estudio más amplio sobre la comunicación de las crías de los grandes simios.

Con cámaras de video grabaron los gestos y la conducta de **bonobos**, chimpancés, gorilas y orangutanes en seis zoológicos europeos.

Durante la investigación, observaron a cuatro **bonobos** sacudiendo la cabeza de esta forma en 13 ocasiones diferentes.

Previamente sólo se contaba con informes anecdóticos sobre chimpancés sacudiendo la cabeza para indicar “no”.

Sofisticados

Los científicos creen que la negativa con la cabeza es un precursor de la misma conducta en seres humanos.

Los científicos explican que los **bonobos** utilizan una serie más amplia de gestos de cabeza que los chimpancés y se considera que son más sofisticados al usar la cabeza para indicar algún significado.

Estos sistemas sofisticados de comunicación, dicen los autores, quizás han surgido debido a la sociedad aparentemente sofisticada, tolerante, cooperativa e igualitaria en que viven estos animales, con sus complejas estructuras sociales y jerarquías difusas.

Así, los **bonobos** quizás desarrollaron el movimiento de cabeza para decir “no” y negociar situaciones conflictivas.

Los investigadores, sin embargo, muestran cautela y dicen que no pueden estar seguros de que los animales realmente quieren negar cuando sacuden la cabeza de esta forma.

Pero hasta ahora ésta sigue siendo la mejor explicación, afirman.

Y tal como le explicó a la BBC Schneider, hay que aclarar que el movimiento de la cabeza no siempre está asociado con algo negativo.

“En algunas culturas, como en Bulgaria, sacudir la cabeza significa ‘sí’”, expresa la investigadora.

Fuente: BBC Mundo Ciencia

Detectores humanos de mentiras



Es habitual encontrarnos con artículos e investigaciones científicas que pretenden ofrecer claves para detectar mentiras. En la mayoría de las ocasiones estas claves se plantean desde la óptica de lo que hace el mentiroso. Ahora bien, puede ser igualmente interesante fijar la atención en lo que hace el buen “detector humano de mentiras”.

Es precisamente esta óptica la que vamos a tratar, presentando una investigación llevada a cabo por Gary D. Bond de la universidad Estatal de Winston-Salem publicada en *Law & Human Behavior*. A través de dos experimentos, el autor identifica a expertos en detección y evaluación del engaño y estudia su comportamiento visual, ¿dónde miran para saber que la otra persona está mintiendo? Seleccionaron expertos en detección de mentiras de entre un grupo de miembros de cuerpos de seguridad. Los expertos analizados tuvieron una precisión del 80% en la detección en una primera evaluación y de un 90% en una segunda evaluación. En los análisis de detección de señales, los expertos explotaron la fuente de datos no verbal para tomar decisiones rápidas y precisas sobre si el individuo mentía o no.

Los expertos parecían tener esquemas desarrollados sobre la base de experiencias pasadas con sospechosos, lo cual les serviría como

esquemas de búsqueda activa del engaño a través de los comportamientos no verbales. Un porcentaje importante de expertos tomaron la decisión de que un individuo miente fijándose principalmente en la cara (labios, ojos, nariz y mejillas). Esas áreas serían las zonas de alto interés visual porque se habrían usado probablemente con éxito en el pasado para detectar el engaño. Otro grupo de expertos detectaron también la mentira mirando a zonas cercanas a las del torso (zona derecha del torso, brazo izquierdo, parte superior de la pierna derecha), aunque también miraron a la cara, tomando la decisión mientras observaban en el área de los labios y los ojos. Este último grupo, por tanto, tomó también en consideración los movimientos de los brazos y las piernas para el diagnóstico.

Si bien el autor o encontró las claves concretas para detectar la mentira, sí pudo concluir que el lenguaje no verbal fue una herramienta fundamental para estos “detectores humanos” y que la decisión la tomaron en el momento de mirar la zona del rostro.

Por otro lado, apunta el autor que Ekman y O’Sullivan indicaron con anterioridad, que la detección basada en la unión de señales verbales y no verbales obtiene resultados de mayor precisión total que aquellos que utilizan sólo las señales verbales o las señales no verbales.

Cuatro oportunidades para la detección de mentiras en una entrevista.



“Ojos que no ven, corazón que no siente” o “el amor es ciego” son dos dichos populares que anuncian que la mayoría de las personas buscamos la felicidad, aunque sea a costa apartar la vista ante las evidencias. En 1969 Frijda enunció sus leyes emocionales. Entre ellas, se encuentra la ley de la realidad aparente, según la cual la

intensidad emocional será mayor cuanto más real le parezca la situación al individuo. Este mecanismo psicológico tiende a desvirtuar la realidad haciéndola más asumible en términos de felicidad. Quizá sea este el motivo por el cual las personas somos tan ineficaces a la hora de detectar mentiras. Desde pequeños, preferimos no ver la realidad antes de asumir que nos están mintiendo. Este hecho hace que, cuando vamos madurando, seamos realmente “malos” detectando mentiras, aun cuando éstas estén delante de nuestras narices.

Un reciente artículo publicado en Psychology Today por Joe Navarro, hace mención a la investigación de 261 casos en los cuales se declaraba, a diferentes imputados, como inocentes a consecuencia de la aparición de pruebas irrefutables de ADN. En estos casos, investigados por diferentes cuerpos de seguridad estadounidenses, el 100% de los inspectores de policía se equivocaron.

Según el autor, esta situación se puede modificar actuando sobre el entorno y la formación como claves fundamentales a la hora mejorar la precisión en la detección de mentiras. Sólo en un entorno donde el entrevistador domine la situación y tenga el control del tiempo podríamos hablar de posibilidad de éxito en la detección. El entrevistador, en este entorno, deberá ser el que dirija la conversación haciendo preguntas. Cuando se le otorgue al entrevistado la libertad total de expresar sus opiniones, la posibilidad de detectar una mentira será mucho menor. Sin embargo, cuando se le hagan preguntas en una secuencia adecuada y por parte de un entrevistador bien formado, se dispondrá de 4 elementos a través de los cuales detectar el engaño. Durante cualquier proceso de entrevista, especialmente en un entorno forense, hay básicamente cuatro oportunidades por pregunta, para evaluar si la persona está ocultando algo.

Primera oportunidad. Durante la enunciación de la pregunta.

A medida que el entrevistado escucha la pregunta se puede ver el comportamiento que indica que el individuo se bloquea, restringe sus movimientos o se ve afectado negativamente por la pregunta (labios apretados, retracción de la barbilla, etc), por el contrario podría comenzar a relajarse. Un buen entrevistador formula la pregunta y observa sin mostrar duda o sospecha. Una vez que se hace la pregunta, el entrevistador espera y observa. Ahora bien, para el culpable, no todas las palabras tendrán el mismo peso. Un asesino que utiliza un punzón va a reaccionar a esta palabra de manera diferente que si se le pregunta por un machete, un cuchillo o una pistola. Esas palabras no tendrán el mismo efecto emocional, porque sólo la palabra "punzón", el arma del crimen, es una amenaza para él.

Segunda Oportunidad – Durante el procesamiento de la pregunta.

La segunda oportunidad para evaluar el engaño es cuando la persona entrevistada procesa la pregunta que acaba de oír. Algunas personas

procesan muy rápidamente las preguntas, mientras que otros se toman su tiempo. No importa cuál sea la forma de procesar la pregunta, la clave será la variación respecto de su forma habitual de procesamiento, así como los efectos de la pregunta sobre el entrevistado (repetir la pregunta, cierre de tobillos, mirada fija hacia adelante, variación en la velocidad de parpadeo, ...) Cambios en el comportamiento o la expresión facial implican cambios cognitivos o emocionales. La cuestión a plantearse por el entrevistador será la de averiguar el “por qué”.

Tercera oportunidad – Durante la respuesta

Cómo responde, su convicción, los titubeos, la voz firme, los movimientos de brazos de cierre o apertura, cerrar los puños ocultando los dedos, las palmas hacia arriba o hacia abajo, la posición de la barbilla, y los hombros subiendo hacia las orejas son elementos a observar. Si se comprueba un cambio de estado o intensidad emocional, estaremos ante una pregunta sobre la que profundizar.

Cuarta oportunidad. Después de la respuesta.

La cuarta oportunidad para evaluar el engaño será después de que haya respondido a la pregunta. En ese momento, un buen entrevistador va a esperar creando una pausa de aspecto natural, pero que será tensa para el entrevistado. Se podrá observar si hay alguna expiración de alivio, relajación en el comportamiento, movimientos en la silla, o respiración agitada. Después de una pregunta, el entrevistado, si cree que no le han detectado su engaño, desarrollará un comportamiento tendente a la relajación del estrés soportado al escuchar, procesar y responder a la pregunta (movimientos, exhalación con carrillos hinchados, exhalación prolongada, tocarse a uno mismo o auto-calmarse).

Evidentemente, al igual que el resto de autores que estudian, desde la seriedad, el ámbito de la detección de mentiras, Navarro plantea que

estos elementos son tan sólo indicadores, meramente sugieren que hay problemas sobre los cuales habrá que profundizar. Puede que no haya indicadores concluyentes de engaño, pero hay cosas que podemos observar, tanto en lo que se dice, como en el lenguaje corporal del entrevistado.

La revolución a la vuelta de la esquina.



Desde hace tiempo venimos defendiendo desde el Club del Lenguaje No Verbal la tesis de que en los próximos años se va a producir una revolución en el mundo de las emociones que vendrá generada por avances informáticos, o quizá mejor dicho, cibernéticos. Detalles como que Google haya adquirido hace unos meses una empresa especializada en el reconocimiento facial, o las investigaciones que se

están llevando a cabo con el apoyo de la industria de los videojuegos, avalan esta teoría, que por otro parte es compartida por muchas otras personas.

En éste artículo queremos destacar la investigación de un equipo compuesto por miembros de la Universidad de Granada y de la Universidad Carlos III de Madrid. El profesor David Griol Barres forma parte del Grupo de Inteligencia Artificial Aplicada del Departamento de Informática de la UC3M, los profesores Zoraida Callejas Carrión y Ramón López-Cózar Delgado, del Grupo de Sistemas de Diálogo Hablado y Multimodal del Departamento de Lenguajes y Sistemas Informáticos de la UGR. El equipo presenta en la revista EURASIP Journal on Advances in Signal Processing un sistema que puede

emplearse para adaptar automáticamente el diálogo con una computadora a la situación del usuario, adecuando la respuesta de la máquina al estado de ánimo de la persona. “Gracias a este nuevo avance, la máquina podrá determinar cómo se siente el usuario (emoción) y cómo pretende continuar con el diálogo (intención)”, explica uno de sus creadores, David Griol, profesor del Departamento de Informática de la UC3M.

Para detectar el estado emocional del usuario, los científicos se han centrado en las emociones negativas que pueden hacer que se frustre al hablar con un sistema automático. En concreto, su trabajo considera el enfado, el aburrimiento y la duda. Para detectarlas automáticamente, se utiliza información sobre el tono de voz, la velocidad con la que se habla, la duración de las pausas, la energía de la señal de voz y así hasta un total de 60 parámetros acústicos distintos.

Se emplea también información acerca de cómo se ha desarrollado el diálogo para ajustar la probabilidad de que un usuario esté en un estado emocional u otro. Si el sistema no reconoce varias veces lo que deseas decirle, o te ha pedido que repitas la información, pueden ser factores que hagan que te enfades o aburras de interactuar con el sistema.

Los autores han desarrollado un método estadístico que aprende en base a diálogos previos, cuáles son las acciones más probables que puede tomar un usuario en cada momento.

Una vez que se han detectado tanto emoción como intención, los científicos proponen adaptar automáticamente el diálogo a la situación que atraviesa el usuario.

Sin lugar a dudas, los próximos nos depararán grandes avances en esta materia.



Rafael M. López Pérez

Doctor en Psicología (U. Camilo José Cela)
Licenciado CC Económicas y Empresariales (U. Complutense de Madrid)
Master en Investigación en Emoción, Cognición y Salud (U. Camilo José Cela)
Experto en Coaching Personal (U. Camilo José Cela)
Diplomado en Habilidades directivas - CEPADE (U. Politécnica de Madrid)
Diplomado Creación y Gestión de Pymes (CEOE/ESIC)

Director del Club del Lenguaje no Verbal
Colaborador del diario El Mundo en materia de comunicación no verbal
Profesor habilidades directivas del MBA de U. de Cantabria
Profesor de "Detección de Mentiras" del Master en Criminalística de la U. Autónoma de Barcelona.
Director Adjunto Taller de comunicación no verbal de la U. Camilo José Cela
Profesor del Experto en comunicación no verbal de la U. Alcalá de Henares (Instituto Hune)
Ponente invitado habitual de la Academia de Policía Nacional de Ávila en materia de comunicación no verbal
Profesor de habilidades directivas y finanzas del Istituto Europeo di Design
Profesor Habilidades Directivas, Coaching y Empowerment de la Escuela Internacional de Protocolo (2009)
Director de la empresa de formación e investigación Potenza-T
Fundador y actual socio de la correduría de seguros Hiperpólizas y de la multimarca de vehículos industriales HiperCamión
Ex-Director zona centro de The Art of new Management
Ex-Director Regional de BNI (Bussines Network International)


club del lenguaje no verbal