

COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA EN EL CAMPO DE LA PSICOLOGÍA

Fortaleciendo tus habilidades psicoterapéuticas

Julio Villafaña

Para adquirir este libro dirígete a la
plataforma de Amazon o al enlace:
<https://www.amazon.com/dp/9945804960>

RESPONSABILIDAD Y DESCARGO

El contenido de este libro es producto de conclusiones después de investigar diversas fuentes. Cualquier parecido con una fuente es pura coincidencia.



Título: Comunicación No Verbal Científica en el Campo de la Psicología

© 2019 Julio Villafaña

Copyright © 2019 Editorial LIVROVELHO S.R.L.

ISBN: 978-9945-8-0496-6

Cubierta e ilustración Leroy X Jack

Revisión de estilo: W. A

1ª edición

Todos los derechos reservados

Centro de Tratamiento Psicológico e Hipnosis Clínica (SALUTE)

Para realizar el diplomado internacional en Comunicación No Verbal Científica en el Campo de la Psicología dirígete a centrodetratamientopsicologicoehipnosisclinicasalute.com

CAPÍTULO II

EL COMPORTAMIENTO NO VERBAL

CAPÍTULO II EL COMPORTAMIENTO NO VERBAL

BASES NEUROBIOLÓGICAS DEL COMPORTAMIENTO NO VERBAL

El cerebro probablemente es uno de los órganos de mayor complejidad del cuerpo humano y quien ejerce mayor control de nuestro organismo, por lo tanto, nuestra postura corporal (gestos, postura, expresiones) muestran lo que estamos pensando y sintiendo; aunque, otra línea de investigadores postula todo lo contrario, es decir, que nuestro comportamiento no verbal tiene incidencia en como pensamos y sentimos.

La comunicación corporal es considerada una de las maneras más básicas de la humana expresión y de acuerdo a Pally (2005) “esta interacción contribuye a regular los procesos biológicos de quienes interactúan, incluyendo los niveles de neurotransmisores y hormonas y el funcionamiento del sistema nervioso autónomo” (p.93).

Asimismo, tal como explica Adolphs (2003), “existen indicios de que la actividad basal del cerebro sea reflejo de una modalidad de funcionamiento que está sintonizada con la interpretación y categorización del mundo como dimensión inherentemente social” (p. 271). Es decir, el cerebro está innatamente constituido para interrelacionarse con el ambiente de carácter humano.

En los últimos años las neurociencias han mostrado creciente interés por los procesos mentales inconsciente y los aspectos neurobiológicos de las interacciones humanas. Balbernie (2001) señala que el desarrollo del sistema nervioso está indisolublemente ligado al contacto del organismo con el entorno y de este contacto ha surgido la noción de la maduración biológica dependiente de la experiencia y de un cerebro biosocial sensible al entorno.

Grosjean (2005), plantea que “las interacciones interpersonales modulan y dan forma a la arquitectura de las neuronas y sus conexiones”. En este sentido, Schore, 2005 “puede suponerse que las experiencias afectivas intersubjetivas arraigadas en la relación de apego con la madre influyen la maduración de los circuitos límbicos de procesamiento emocional del cerebro derecho en desarrollo” (p. 833).

En otro ámbito, la neurociencia cognitiva asumiendo que el cerebro procesa mensajes sin que nuestra mente sea consciente ha abordado el estudio de la parte consciente e inconsciente del cerebro. De acuerdo a Pally (2005) “esta nos indica que la mayor parte de la actividad cerebral transcurre al margen de la conciencia y es, por ende,

no verbal e implícita”. Este autor supone que el cerebro humano tiene la capacidad de percibir y procesar la información no verbal de manera no consciente.

Desde el punto de vista del desarrollo humano se ha demostrado que durante los dos primeros años de la vida el hemisferio cerebral derecho es el dominante y el responsable del procesamiento de los procesos emocionales y mentales del niño. Schor (1983) sostiene que el hemisferio derecho es dominante en el procesamiento no verbal implícito de la información y que las experiencias afectivas influyen en la maduración de los circuitos límbicos que intervienen en el procesamiento emocional del cerebro derecho en desarrollo. Por su parte, Lieberman (2007), afirma que la percepción no consciente de señales sociales depende de la amígdala, los ganglios basales, la corteza prefrontal ventromedial, la corteza temporal y la corteza cingulada anterior dorsal entre otras estructuras.

Desde hace unos años se ha demostrado la posible base neurobiológica que manifiesta cómo un individuo puede copiar y reproducir los estados emocionales de otro individuo y hoy en día se acepta la idea que el ser humano adquiere esa capacidad de imitar poco después del nacimiento. Una de las explicaciones más coherentes para explicar estos fenómenos surge a partir del descubrimiento por parte de Rizzolatti y su equipo de las llamadas neuronas espejo. Estas células, también llamadas células de la empatía o copionas, constituye un sistema de neuronas programadas para “leer” las expresiones de los demás, posibilitando hacer como propios los estados emocionales de los otros. La existencia de estas células permite explicar cómo ocurren los procesos de comunicación inconsciente de lo que el otro siente. El sistema de neuronas espejo es el sustrato celular que permite llevar a cabo las habilidades comunicativas no lingüísticas como la imitación, la empatía, la intuición y la comprensión de las intenciones de los demás antes de la adquisición del lenguaje oral y que se mantiene durante toda la vida del individuo.

Continuando en el área de estudio sobre de las neuronas espejo, Sassenfeld (2008) confirma que la percepción de expresiones emocionales no verbales de cuerpos enteros activa también estructuras neuronales asociadas a la observación de acciones, incluyendo la corteza premotora, el giro frontal inferior, el giro frontal medio, el área motora suplementaria y la corteza parietal.

Por otro lado, Schore, (2005) dice “otros investigadores han diferenciado los gestos expresivos espontáneos tan importantes en el intercambio emocional temprano, también ligados a la actividad del giro temporal superior derecho, de los gestos instrumentales más vinculados con la actividad neuronal de un sistema asociado al

lenguaje y la imitación motriz ubicado en el hemisferio izquierdo” (p.79) para Porges, 2004) “el proceso de evaluar las intenciones de otros en base a los movimientos biológicos del rostro y los miembros parece estar localizado en el lóbulo temporal de la corteza y surge alrededor de los seis meses de edad de forma sistemática y puede ser considerado un precursor del desarrollo de la mentalización explícita” (p. 20).

De acuerdo a Dalgleish, (2004), la amígdala es esencial en funciones como la memoria emocional, la consolidación de recuerdos emocionales, la evaluación de estímulos emocionales, el procesamiento de expresiones faciales emocionales y la discriminación de emociones.

El equipo de Iidaka (2001) a través de estudios ha concluido los siguientes puntos con relación de la amígdala:

- La amígdala tiene un papel importante en la mediación de neurotransmisores como la epinefrina y los glucocorticoides, esenciales para la consolidación de la memoria.
- La amígdala izquierda y derecha juegan un papel diferencial en el procesamiento efectivo de expresiones faciales en colaboración con otras regiones corticales y subcorticales, estando la amígdala izquierda vinculada con la corteza prefrontal bilateral y la amígdala derecha con el lóbulo temporal derecho.
- Las lesiones en la amígdala sistemáticamente perturban de modo significativo el reconocimiento de expresiones faciales emocionales y de los estados afectivos subyacentes, provocando déficit en la identificación de expresiones emocionales.
- Por otro lado, el grado de activación de la amígdala durante la codificación de material emocionalmente significativo está correlacionada con las posibilidades de recuerdo posterior.

Para Swain y sus colegas (2007) afirman, desde este punto de vista, que existe evidencia de que la amígdala puede actuar como sitio de almacenamiento para recuerdos emocionales, específicamente la amígdala derecha.

En este sentido, algunos estudios de acuerdo a Skuse (2003) muestran que, las interacciones neuronales entre la amígdala y la neocorteza del infante gatilladas por estímulos visuales de rostros se ven mejoradas cuando los rostros involucrados tienen orientaciones directas en la mirada y, que la existencia de miradas directas mutuas facilita los procesos neuronales vinculados con la codificación de rostros.

Otros investigadores han destacado la probabilidad de que la amígdala module el almacenamiento de recuerdos en otras partes del cerebro como el hipocampo y la neocorteza. “Los infantes desde el nacimiento en adelante prefieren mirar caras que se

involucran con ellos en una mirada mutua directa, pone al descubierto una parte del impacto neurobiológico concreto que intercambios infante-cuidador marcados por dificultades para mantener contacto visual directo y las consiguientes miradas evitativas e indirectas pueden tener” (Skuse, 2003, p. 52).

Un entendimiento integrado y profundo de los procesos neurobiológicos de la comunicación no verbal es complejo, debido a la gran cantidad de estructuras neurales que están implicadas.

PSICOLOGÍA Y EL COMPORTAMIENTO NO VERBAL

En cada una de sus fases de la práctica psicoterapéutica se manifiesta el intercambio comunicativo de opiniones, emociones, ideas o sentimientos establecido entre cliente y psicoterapeuta. Ese intercambio y transmisión de información puede establecerse de forma verbal, mediante el lenguaje y de forma no verbal, mediante el lenguaje corporal o comunicación no verbal.

Fernández- Dols, (1994) plantea. “A partir de los años 80 se abandona la hipótesis de un lenguaje no verbal, al no cumplir con los estándares de un código lingüístico de interpretación como es el caso, del lenguaje verbal o escrito, siendo sustituido por una visión del comportamiento no verbal que entiende éste como una conducta informativa o comunicativa, cuyos elementos y estructura no tienen las mismas características que el lenguaje verbal” (p.119).

Los psicólogos han preferido denominar a este ámbito de estudio como comportamiento no verbal, esquivando de esta forma la cuestión sobre qué porcentaje es comunicación no verbal o conducta informativa no verbal. Realizar una definición formal de comportamiento no verbal no es complejo:

- *Corrace (1980)* lo entiende como el conjunto de medios de comunicación existentes entre individuos vivos que no usan el lenguaje humano o sus derivados no sonoros.
- *Para Ricci y Cortesi (1980)* el comportamiento no verbal incluiría el comportamiento espacial del hombre, el movimiento, la gestualidad, los cambios en la mirada y en la expresión de la cara, el aspecto externo y aquellos aspectos no estrictamente lingüísticos del discurso.
- *Poyatos (1994)* al hablar del lenguaje hay que hablar siempre de la estructura triple básica del discurso: lenguaje-paralenguaje-kinésica.
- *Fernández Dols (1994)* señala que comportamiento no verbal es cualquier acción que no sea estrictamente verbal.

- *Poyatos (2002)*, la comunicación no verbal es, junto a la comunicación verbal, lo que constituye la comunicación. Es decir:
 - Lo que decimos (lenguaje o dimensión lingüística)
 - Cómo lo decimos (paralenguaje o dimensión paralingüística)
 - Cómo nos movemos (kinésica o dimensión kinésica)
- *Rafael López (2008)* el comportamiento no verbal es como cualquier actuación de una persona frente a todo lo que le rodea, puede ser ante otro ser vivo o espacio físico, el cual se divide en dos grandes grupos que son el verbal y el no verbal.

Queda demostrado que el campo del comportamiento no verbal hay un extenso número de conductas, aptas de ser estudiadas e incluidas como comportamiento no verbal, dificultando esto una clasificación coherente y unificadora. A través del tiempo han surgido diferentes tipologías, aunque desglosaremos una clasificación integradora bastante aceptado por los estudiosos de la comunicación no verbal y es la propuesta de Jiménez-Burillo (1981), en la que distingue tres grandes categorías dentro del comportamiento no verbal:

- **La kinesia** se ocupa de la comunicación no verbal expresada a través de los movimientos del cuerpo.
- **La proxémica** se encarga de estudiar el comportamiento no verbal relacionado con el espacio personal.
- **La paralingüística** estudia el comportamiento no verbal expresado en la voz.

En el año de 1967, Albert Mehrabian el profesor UCLA realizó una investigación de importante crédito sobre la comunicación no verbal. El objetivo de esta fue medir la importancia de la expresión facial y el tono de voz cuando nos comunicamos verbalmente. Los resultados obtenidos afirmaron que la palabra hablada contiene sólo un **7% del significado** en la comunicación, el paralenguaje (la entonación y la pronunciación) se encarga de un **38%** y las expresiones faciales, nada menos que un aplastante **55%**.

El estudio que realizó constaba de dos experimentos.

- En el primero, comprobó que cuando el contenido de las palabras con valores positivos contradecía a una actitud comunicada con un tono de voz negativo: el mensaje completo se juzgaba como negativo.
- En un segundo, revelaron que las expresiones faciales eran aproximadamente 1.5 veces más trascendentales que el tono de voz para interpretar un mensaje.

En los últimos años se ha dimensionado la trascendencia de la comunicación no verbal llegando a colocar su eficiencia en más de un 50% con respecto al discurso verbal

del cliente y a la evaluación por criterios DSM (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders) y CIE (Clasificación Internacional de Enfermedades).

El mismo Mehrabian posteriormente consideró que había dimensionado esos porcentajes admitiendo que ese 55% de importancia que se le da al lenguaje no verbal es subjetivo y dentro de un contexto específico y que por tanto no debe dársele una importancia objetiva de ese 55%.

El papel que tiene la comunicación no verbal dentro de un proceso psicoterapéutico es fundamental, la información que suministra, desde empatizar con el paciente, ayudarle a relacionarse mejor con su entorno hasta la contribución para un diagnóstico más acabado (**identificación real de la problemática del cliente, que en ocasiones no está del todo claro**). Por tal razón, es un indispensable instrumento para el psicoterapeuta, permitiéndole evaluar la coherencia entre las señales no verbales con el mensaje verbal del cliente, potenciar habilidades de escucha obteniendo mejor sincronía con el ritmo emocional del paciente ofreciéndole un ambiente psicoemocional más favorable en la comunicación terapéutica.

“En el campo de la psicología, es claramente necesario observar los dos tipos de comportamiento (verbal y no verbal) partiendo que ciertas conductas no verbales transmiten información paralela o concomitante a la comunicación verbal. De este modo, el especialista puede comprobar la concordancia entre ellos” (Buck, 2003, p.208).

LA KINESIA SUSTENTACIÓN TEÓRICA

La palabra kinesis es de origen griego, proviene del prefijo kiné y significa movimiento. Por este motivo, dentro de esta categoría de señales no verbales se incluyen los elementos en los que está implicado el movimiento del cuerpo, siendo éstos los gestos, las expresiones faciales, la mirada y la postura corporal que, aunque es estática se deriva del resultado de un movimiento realizado por el individuo.

Hay que destacar que, al investigador, Ray Birdwhistell, quien ha dirigido importantes investigaciones sobre el cuerpo y la conducta interpersonal, es considerado el padre de la kinesis, disciplina a la que ha dedicado la mayor parte de su vida.

La Escuela de Palo Alto dio a conocer ante la comunidad científica con un exhaustivo estudio de una secuencia fílmica de nueve segundos titulada El cigarrillo de Doris, en este análisis se probaba que los gestos, el lenguaje hablado, el tacto, el olfato, el espacio y el tiempo constituyen cada uno a su manera un mismo sistema de comunicación.

Birdwhistell y sus seguidores se inspiran en modelos lingüísticos de comunicación y se ocupan del lenguaje gestual. El supuesto del que parten puede sintetizarse en las siguientes palabras: “el cambio y el movimiento, la agitación, el retorcimiento, el ajuste del cuerpo, son incesantes, pero sólo mediante la investigación sistemática del comportamiento en el contexto comunicativo podrá determinarse qué comportamientos tienen un valor comunicativo pautado y por tanto aislarlos sin falsificaciones (...)”.

En este sentido, Birdwhistell es un gran defensor del contexto comunicativo en el marco de la interacción, un motivo por el que en sus investigaciones analiza gestos que por sí mismos no significan nada. Lorenzo (1994) plantea que no hay posición, expresión ni movimiento que lleve siempre una significación en sí y de por sí, pero que en determinados contextos son elementos imprescindibles para la interpretación de la interacción humana. Asimismo, Birdwhistell sostiene firmemente el origen aprendido, sistemático y analizable del comportamiento kinésico.

Para este estudioso, las investigaciones realizadas por los antropólogos permiten concluir que los gestos están culturalmente relacionados en la forma y en el significado y no aparecen aislados como unidades de comportamiento, sino que tampoco tienen significados explícitos e invariables. También acentúa que los ademanes del movimiento corporal que se denominan gestos resultan ser como las formas raíces del lenguaje: formas ligadas que requieren que se les agregue un comportamiento que hace de sufijo, prefijo, infijo o transfijo para determinar su función en el proceso interactivo.

Al respecto, el propio Birdwhistell reconoce que el aislamiento de los gestos y el interés por interpretarlos dio como resultado hallazgos clave en la investigación kinésica.

Gracias a estos estudios logró establecerse un paralelismo entre la estructura kinésica y lingüística. Mediante el estudio de los gestos en el contexto, se esclareció que el sistema kinésico tiene formas asombrosamente parecidas a las palabras del lenguaje. Estos análisis permitieron además corroborar la hipótesis de que al menos en los sistemas kinésicos de ingleses, norteamericanos y alemanes, hay comportamientos corporales cuyos mecanismos de funcionamiento son muy similares a los de los sonidos significantes, es decir, que tienen la propiedad de combinarse en unidades simples o complejas al igual que ocurre con las palabras, las frases y los párrafos.

Además, tras quince años de investigaciones sobre la conducta humana, este científico norteamericano también afirmó la inexistencia de gestos o movimientos corporales idéntico significado en todas las sociedades, una tesis que le llevó a mostrarse

totalmente contrario a la idea de la universalidad de los movimientos corporales, defendida por autores como Ekman y Friesen.

Birdwhistell sostiene que el comportamiento oral como el no verbal está compuesto de un repertorio limitado de elementos distintivos que pueden combinarse de acuerdo a las reglas de codificación de cada sociedad en una cantidad infinita de combinaciones ordenadas que ordenan a su vez los aspectos comunicativos del comportamiento humano.

Las investigaciones realizadas por Birdwhistell fueron retomadas por Scheflen, un investigador de Filadelfia que se interesó por las relaciones entre gestos, posturas y lenguaje hablado. Una de sus aportaciones más interesantes a la comunicación no verbal pasa por el estudio no solamente de un estado dado de la comunicación (sincronía), sino también de sus reglas de evolución (diacronía). Desde este punto de vista Scheflen habla de tres niveles de comunicación corporal: el punto, el momento dado de una situación (unos segundos), la posición o postura general del cuerpo y la presentación o conjunto de la presentación.

Sin embargo, además de Birdwhistell y Scheflen, han sido muchos los autores que han dedicado parte de sus investigaciones a la kinesiología. Es el caso de Adam Kendon quien ya en 1972 apuntó que había que considerar el movimiento “además del discurso si queremos entender lo que encierra lo que un poco a la ligera llamamos discurso”. De esta forma, el científico norteamericano daba cuenta de la información adicional que añade la kinesiología a lo que se está diciendo. Por su parte, el investigador Fernando Poyatos también contribuye con una definición del concepto de kinesiología. Según este autor esta disciplina conforma junto al lenguaje y el paralenguaje lo que él denomina “estructura triple básica del discurso”.

Poyatos subraya además el carácter económico de la kinesiología ya que la mayoría de las cosas dice otra cosa de forma simultánea al lenguaje verbal. En esta misma línea, este autor también recuerda las propiedades anticipadoras de la kinesiología puesto que en muchas ocasiones el gesto que dibuja lo que se va a decir con palabras se produce antes del surgimiento del mensaje verbal. Asimismo, Poyatos también relaciona la gesticulación con la deficiencia verbal y la congruencia.

Por lo que respecta a la definición de kinesiología, Poyatos se refiere al concepto como “los movimientos y posiciones de base psicomuscular conscientes o inconscientes, aprendidos o somatogénicos, de percepción visual, audiovisual y táctil o cinestésica que, aislados o combinados con la estructura lingüística y paralingüística y con otros sistemas somáticos y objetuales, poseen valor comunicativo intencionado o no”. Para Poyatos,

todo movimiento externo o posición que encaje en esta definición entra dentro del espectro kinésico. Este investigador hace otra reflexión muy interesante cuando sostiene que un gesto, un respingo o un tic no son diferentes desde el punto de vista cinético porque “no hay diferencia entre enarcar una ceja y levantar la mirada o entre una sonrisa voluntaria y la costumbre de tocarse el nudo de la corbata, puesto que todos contribuyen a la imagen visual de la persona; y en cuanto a las posturas que alternan o concurren con los movimientos (por ejemplo, la postura al andar), también son kinésica por estar estructurados con ellos”. Por lo que respecta al concepto de kinésica este experto en comunicación no verbal y paralenguaje distingue dentro de esta disciplina los gestos, las maneras y las posturas.

Sin embargo, Poyatos da un paso más a la hora de abordar el concepto de kinésica cuando sostiene que la actividad kinésica puede percibirse de cinco formas diferentes: visualmente (concebimos los gestos a través del sentido de la vista, sin ningún otro tipo de percepción sensorial); audiblemente (el chasquido de dedos, un aplauso de aprobación, las palmadas en la espalda, una bofetada, etc.), táctilmente, entrando en juego los diversos sentidos cutáneos acompañados por ejemplo de sensación de presión, frío, dolor... (hay movimientos que percibimos a través del tacto tales como los abrazos, los besos, los apretones de mano, etc.), cinestésicamente (a través de un objeto que actúa de mediador y canal transmisor, por ejemplo los movimientos que se perciben de una persona a través de un sofá compartido), y a través del tiempo (en la memoria podemos reconstruir las actividades del discurso y porque los efectos físicos de ciertos movimientos pueden permanecer delatando ciertas acciones con una significación social o clínica).

Eco y Volli (1970) definen la kinesia como "el universo de las posturas corporales, de las expresiones faciales, de los comportamientos gestuales, de todos aquellos fenómenos que oscilan entre el comportamiento y la comunicación". Así, dentro de la kinesia se incluirían la expresión facial, dirección de la mirada, orientación del cuerpo, posturas, movimientos de ojos y cejas y los gestos.

Asimismo, autores como Christian Baylon y Xavier Mignot abordan la kinésica como una teoría que estudia el conjunto de los signos de comportamiento emitidos natural o culturalmente. De hecho, para estos autores la observación de todos los gestos es un eje fundamental para comprender la dinámica intrínseca a cualquier proceso comunicativo.

La kinésica reconoce su interdependencia de las ciencias del lenguaje, pero reclama su identificación como ciencia aparte, aunque no sea más que por la

extraordinaria complejidad de los gestos de los que se ocupa de clasificar. Desde 1942 gracias a autores como Efrón, Mead y Bateson, investigadores no han finalizado de observar con ayuda de cámaras la actividad gestual y partiendo de la base de que “ningún movimiento corporal carece de significación” han establecido modelos y sistematizaciones de esos movimientos en función del sistema social al que pertenezca el grupo estudiado; insistiendo que la actividad corporal tiene una función comunicativa investigable.

Como ya se ha explicado la kinesia integra no solo los gestos y la postura sino también las expresiones faciales y la mirada. De hecho, el cuerpo es también la cara. En este sentido la caractología por ejemplo, ha intentado dividir la cara en tres zonas de localización de las emociones. La superior, incluye cejas y frente e indicaría la importancia cerebral; la mediana, ojos y párpados refleja la vida emotiva y la parte baja, que incluye la nariz, las mejillas, la boca y el mentón, expresa la fuerza de los instintos. Asimismo, dicen Baylon y Mignot que comunicar con alguien es intercambiar una mirada, un elemento de la kinésica que es capaz de traducir los pensamientos, las emociones y aportar vida a los mensajes. Gracias a la mirada podemos por ejemplo disminuir la atención de nuestro interlocutor o huir para reducir la agresividad.

Como ya ha quedado contemplado en lo expuesto anteriormente, los movimientos realizados principalmente con el cuerpo y sobre todo la expresión facial, nos proporcionan un significado del comportamiento de una persona. En este sentido, hay diversos gestos que se pueden clasificar en cinco grandes grupos: emblemas, ilustrativos o ilustradores, gestos emotivos o muestras de afecto y adaptadores.

Como pueden observar, la kinesia nos permite desglosar y estudiar los componentes del comportamiento no verbal a nivel corporal. Si bien, ésta se clasifica de acuerdo a una parte del cuerpo en específico, es relevante no perder de vista que el conjunto de significados nos dará la conclusión o análisis más certero sobre la conducta corporal de un individuo.

LA EXPRESIÓN FACIAL

Las expresiones faciales son uno de los comportamientos no verbales más investigados y con mayor relevancia psicológica, tal y como señalan diferentes autores. A estas expresiones corresponden todos aquellos gestos realizados con labios, boca, ojos, cejas y párpados.

- Friesen (1969) considera la cara como la sede primaria de la expresión de las emociones y denominan exhibidoras de afectos a las señales no verbales que expresan un estado emotivo.
- Para Ricci y Cortesi (1980) la cara es una zona de comunicación especializada que utilizamos para comunicar emociones y actitudes.
- Caballo (1993) afirma que existe gran evidencia de que la cara es el principal sistema de señales para mostrar emociones.
- Por su parte, Argyle (1969), indica que son varios los papeles que desempeña la expresión facial en la interacción humana:
 - 1) Muestra el estado emocional del interactor, aunque este puede tratar de ocultarlo.
 - 2) Proporciona una información continua sobre si se comprende, se está sorprendido, se está de acuerdo, etc.
 - 3) Indica actitudes hacia los demás.
 - 4) Puede actuar de metacomunicación, modificando o comentando lo que se está diciendo o haciendo al mismo tiempo.

El estudio de las expresiones faciales y el reconocimiento de emociones se insertaron muy tempranamente en la psicología social y tiene su origen en 1872 con la obra de Charles Darwin. Donde decía que todas las expresiones humanas primarias podían remontarse hasta algún acto funcional primitivo y que existían pautas universales de la expresión emocional.

Tomkins (1962) considera que existe una estrecha relación entre los fenómenos afectivos y los motivacionales. Afirmando que los afectos son el principal sistema motivacional de los individuos y que se localizan en ciertas expresiones faciales y vocales innatas.

La universalidad de las expresiones emocionales es uno de las vertientes de mayor importancia en la investigación de la expresión facial y se desarrolla bajo los enunciados teóricos de Darwin y Tomkins.

Diversos estudios de Ekman y Friesen, (1971) y posteriormente de Eibl-Eibesfeldt, (1989) han demostrado que en distintas culturas etiquetan determinadas expresiones faciales de la misma forma.

Otros estudios realizados por Fulcher, (1942), Eibl-Eibesfeldt (1973) y Ortega y cols, (1983) con personas invidentes señalan que estas pueden mostrar un repertorio expresivo cercano al de quienes no sufren dicho déficit.

Estudios presentados por Oster y Ekman, (1978), Iglesias, Loeches y Serrano (1989) con niños recién nacidos encontraron que la musculatura facial y los

movimientos correspondientes en niños menores de tres meses, eran prácticamente similares a los de los adultos. Estos investigadores fueron capaces de provocar en niños de entre 2 y 9 meses, mediante varios tipos de estimulación diferentes expresiones emocionales.

El modelo neocultural de Ekman, (1972,1977) supone la existencia de seis expresiones faciales universales, que se corresponden con seis emociones innatas: ira, miedo, alegría, asco, tristeza y sorpresa. Según Ekman:

- *La expresión de ira* presenta descenso de las cejas, un retraimiento del párpado superior y elevación del inferior y un estrechamiento de los labios, a menudo se produce una abertura de la boca en la que se pueden observar los dientes apretados.
- *La expresión característica de miedo* consiste en una elevación y aproximación de las cejas y apertura de ojos y boca como resultado de la elevación del párpado superior y un alargamiento de la comisura de los labios que se separan.
- *La expresión de alegría* consiste en un retraimiento oblicuo de las comisuras de los labios (sonrisa) acompañada de una elevación de las mejillas.
- *La expresión de asco* se caracteriza por un arrugamiento de la nariz y un descenso general de la parte inferior de la cara, labio inferior, mandíbula y comisuras de los labios.
- *La expresión de la tristeza* se caracteriza por un caimiento de los párpados, los ojos se achican, hay llanto y los labios se distienden.
- *La expresión de sorpresa* es similar a la anterior, pero difieren en que no se aprecia aproximación de las cejas ni alargamiento de las comisuras de los labios.
- *En la expresión prototípica de tristeza* se observa también una elevación y aproximación de las cejas, pero las comisuras de los labios descienden al tiempo que se eleva la barbilla.

Ekman postula la existencia de determinantes de las expresiones emotivas ya sean de tipo universal, o peculiares de cada cultura. Los aspectos compartidos por todas las culturas se resumen en el concepto de "facial affect program" que relaciona las emociones primarias con configuraciones de impulsos neurales que se corresponden con determinados músculos faciales cuyas secuencias son en amplia medida naturales (Ricci y Cortesi, 1980). No obstante, aunque las expresiones faciales de las emociones estén biológicamente determinadas, hay diferencias culturales en cuanto se muestran dichas emociones, y también varía con la cultura lo que provoca una emoción y las costumbres que sigue la gente para intentar controlar la apariencia de sus caras en situaciones sociales determinadas (Caballo, 1993, p.34).

Ekman y Friesen (1969) clasifica los determinantes culturales de las expresiones emotivas en tres categorías generales: estímulos que provocan emociones, reglas que rigen las expresiones faciales de las emociones y consecuencias comportamentales determinadas por las expresiones del rostro. Es el aprendizaje social el encargado de modelar las respuestas a las emociones expresadas, los estímulos que las provocan y las reglas que presiden su manifestación.

En definitiva, todo apunta a que sí hay emociones cuya exteriorización gestual es universal independientemente de la cultura en la que se encuentre inmerso el individuo. Así pues, la comunicación no verbal es por tanto en parte instintiva, en parte enseñado y en parte imitado.

LA MIRADA

“El hombre es un animal ocular ya que cerca del 80 por ciento de todos los estímulos radican en los ojos” (Birkenbihl, 1983, p. 77).

Davis (1976) alega que el comportamiento ocular es quizás la manera más tenue del lenguaje corporal. Los niños aprenden desde muy temprano las implicaciones del contacto visual, ya que la cultura nos programa desde pequeños enseñándonos qué hacer con nuestros ojos y que esperar de los demás, es decir, las reglas del contacto ocular.

La mirada desempeña una relevante función al momento de comunicar actitudes interpersonales y de instaurar relaciones, el contacto visual puede cambiar absolutamente el sentido de una situación.

Jiménez-Burillo (1981) establece las siguientes funciones de la mirada:

- *Expresión de actitudes interpersonales.*
- *Recoger información del otro.*
- *Regular el flujo de la comunicación entre los interlocutores.*
- *Establecer y consolidar jerarquías entre los individuos.*
- *Manifestación de conductas de poder sobre otros.*
- *Desencadenar conducta de cortejo.*
- *Actuar de feed-back sobre los efectos de la propia conducta en el otro.*
- *Expresión del grado de atención mostrada por el otro.*
- *Indicar el grado de implicación en lo que se dice o hace.*

Debido a las muchas funciones de la mirada, su estudio resulta especialmente complejo dada la dificultad de distinguir la función específica desarrollada por la propia mirada en cada momento determinado.

Jiménez-Burillo (1981) señala tres campos importantes de investigación en relación con la mirada:

- Experimentos sobre la capacidad de percibir de las personas, de si están siendo directamente miradas o no.
- El significado de la mirada dentro del flujo de la conversación;
- El impacto de la mirada en los otros.

Argyle (1972) investigó la experiencia de sentirse mirado, lo cual si se produce durante un breve espacio de tiempo posee un valor de recompensa y resulta agradable, pero si se prolonga, crea ansiedad e incomodidad. La sensación de sentirse juzgados y valorados, al notarse observados, provoca la imposición de comportarse de forma correcta, de ofrecer cierta presentación de uno mismo.

En ese mismo orden, Exline (1971) demostró que el contacto visual no es compatible con el engaño, esto es, los individuos desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad.

De acuerdo a Ricci y Cortesi (1980) esta incompatibilidad explicaría el que las situaciones sociales y la experiencia de sentirse mirados sean fuente de tensión para las personas que intentan ocultar algunos aspectos de su imagen.

LA POSTURA DEL CUERPO.

Las investigaciones de Birdwhistell sobre los indicadores de sexos comprobó que los movimientos corporales masculinos y femeninos no están programados por la biología, sino por la cultura y que son aprendidos en el durante de la niñez.

La postura es una señal en gran parte involuntaria que puede participar en el proceso de comunicación. De acuerdo a Corrace, (1980), se entiende por postura la disposición del cuerpo, o sus partes, en relación con un sistema de referencias determinado que puede ser doble, por una parte, la orientación de un elemento del cuerpo en relación a otro, o con el resto del cuerpo; y por otra una orientación corporal o de sus partes relativa a otros cuerpos de otros individuos.

La postura cambia de acuerdo con el estado emotivo, estas comunican distintos rasgos como las emociones y las actitudes y son menos controlables que el tono de voz o el rostro.

Mehrabian (1971) analizó la comunicación de actitudes y estatus a través de indicios posicionales y observó que la relajación posicional (posición asimétrica de articulaciones, inclinación oblicua o recostada, y relajación de manos y cuello), puede relacionarse con diferencias de estatus social entre señalador y receptor, de tal manera

que si el receptor es de estatus inferior, el señalador se mostrará más relajado y al contrario con un receptor de estatus superior, el señalador se mostrará más tenso.

LA ORIENTACIÓN DEL CUERPO.

La orientación de cuerpo es el ángulo según el cual las personas se sitúan en el espacio, tanto de pie como sentadas. Las dos principales orientaciones que dos personas pueden asumir durante una interacción son la de cara a cara y lado a lado.

El presentar una u otra orientación, indicaría las relaciones de colaboración, intimidad o de jerarquía. Existen variaciones culturales al respecto, por ejemplo, los árabes prefieren la posición cara a cara y los suecos evitan la posición a 90°.

GESTOS.

El gesto es un lenguaje preverbal que empieza en el nacimiento, de hecho, esta forma de lenguaje es intensamente instintiva y emocional.

Poyatos (1994) por su parte afirma que los gestos son movimientos conscientes e inconscientes realizados especialmente con la cabeza, la cara incluye la mirada o las extremidades.

“Los gestos son, sin duda alguna, uno de los aspectos más interesantes del comportamiento no verbal, y por supuesto lo más frecuentemente investigado dentro de este tema. El principal objetivo de los estudios planteados acerca de los gestos es establecer una relación entre éstos y los estados emotivos, atribuirles un significado o analizar sus funciones en relación a la comunicación verbal” (Ricci y Cortesi, 1980, p. 231).

Efrón (1941), después de varios estudios sobre el significado de los gestos, concluyó que, si un individuo se expone simultáneamente y durante un tiempo a la influencia de varios grupos, diferentes en sus gestos, adoptará y combinará ciertos comportamientos gestuales de todos ellos.

Según Ekman y Friesen (1969/1981), un gesto es un acto no verbal con el que podemos expresar sentimientos y emociones. También plantearon que a pesar de las numerosas posibilidades de movimientos del cuerpo humano se pueden dividir en dos tipos de gestos interrelacionados:

a) *Gestos faciales*, realizados principalmente por la frente, el ceño, cejas, los ojos, los labios, la nariz, la barbilla, etc.

b) *Gestos corporales*, realizados con la cabeza, los brazos, manos, dedos, caderas, piernas etc.

EVALUACIÓN DEL COMPORTAMIENTO KINÉSICO DEL CLIENTE O PACIENTE

A continuación, desglosaremos los elementos kinésicos que deben ser percibidos por el clínico durante el desarrollo de una intervención psicológica.

EL SALUDO

El saludo es una de las expresiones de la comunicación corporal más importantes, debido a que es un punto de contacto directo con las demás personas.

Según Davis, (1976) todo ser humano está en contacto constante con el mundo exterior a través de la piel, (...) siente la presión del aire, el viento, la luz del sol, la niebla, las ondas acústicas y algunas veces, a otros seres humanos. El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos.

Háptica, es la ciencia que estudia todo lo relativo al tacto y está incluye el estudio del saludo mediante un apretón de manos.

El saludo no es exclusivo de la sociedad moderna, ni del Occidente, como se había pensado, gracias a descubrimientos de nuevos jeroglíficos lo datan lo remontan a 5000 años.

De acuerdo a Leech, (1983) plantea. “Los saludos son un caso especial de actos de habla expresivos” (p. 209). Y citando algunos ejemplos de este tipo de actos de habla está Searle (1976): es utilizado en agradecimientos, las felicitaciones, las disculpas, las condolencias, las lamentaciones o las bienvenidas (p. 211).

El saludar con un apretón de manos es uno de los gestos más comunes de comunicación no verbal, aunque no es universal, es de los más aceptados en el mundo. En el occidente es la forma más habitual de saludar incluso, al género femenino; aun así, las inferencias adquiridas de estos tienen mayor valor en los hombres. Knapp (1982) clasifica los tipos de contacto de distintos mensajes comunicados según las siguientes categorías: funcional-profesional, social-cortés, amistad-calidez, amor-intimidad y excitación sexual.

Estos actos de habla proyectan la expresión de un estado psicológico quedando especificado en su condición de sinceridad. En el campo clínico, avalado por las diferentes asociaciones y ramas relacionadas con los buenos modales consideran que

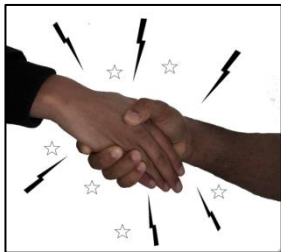
esperar al paciente en la puerta del consultorio y saludarlo de mano es una correcta norma de cortesía a la misma vez que iniciamos el proceso empático y evaluativo.



TIPOS DE SALUDOS

Antes de empezar a mencionártelos, necesito aclararte que las interpretaciones aquí dadas están basadas en la cultura occidental, ya que en la cultura oriental las interpretaciones pueden

ser muy distintas.

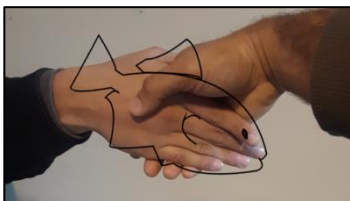


➤ SALUDO PRINCESA

Existen algunas personas que en lugar de dar la mano completa, sólo se limitan a entregar los dedos. Esto expresa distanciamiento y control que tiene el cliente en cuanto a revelar sus intimidades en el proceso de la entrevista clínica.

➤ SALUDO APRETÓN TRITURADOR DE HUESOS Y SALUDO DISLOCA DE MUÑECAS

El apretón triturador es cuando se aprieta significativamente la mano del saludado y el disloca muñecas es la realización de movimientos bruscos



Ambos saludos indica que esta frente a una cliente de carácter agresivo y dominante. Y lo más probable es que el cliente intente asumir el control de la entrevista, obligando al clínico reafirmar su postura de autoridad cuando sea necesario de forma clara sin agresividad.

➤ SALUDO PEZ MUERTO

Se trata de una mano muy floja sin ninguna tensión o firmeza y que no aprieta a la otra persona, dando la sensación que estás tomando un pez resbaladizo y muerto.

El significado de este saludo puede ser entendido como falta de compromiso, falta de firmeza y que no está a gusto en la consulta ni de comenzar a entablar una comunicación con el clínico.

➤ SALUDOS ESTILO DEL GUANTE

Se emplean ambas manos para cubrir o envolver la mano contraria. Es un saludo que denota confianza y honestidad hacia el psicoterapeuta.



POSICIÓN CORPORAL DEL CLIENTE O PACIENTE AL SENTARSE

Robert Phipps, experto en el tema de la comunicación no verbal dispuso una amplia guía basada en un estudio realizado.

Al inferencial lo expuesto por Phipps y delimitando al momento exclusivo cuando el del cliente debe tomar asiento, es recomendable para realizar una medición objetiva, tener colocada la silla donde el cliente se sentará un tanto desorientada en cuanto a la dirección de la nuestra, con el objetivo que el cliente deba reubicarle.

De esta forma apreciaremos lo siguiente:

- *Si coloca la silla en dirección frontal a la nuestra indica que tiene apertura y receptividad ante el proceso; en caso de dejar la silla en dirección no alineada delata cierta desconfianza o inseguridad ante el proceso.*
- *Si el cliente, sentado adopta una postura inclinada hacia adelante, denota buena actitud ante nosotros. Pero si está inclinado hacia atrás, indica cierta negatividad.*
- *Si el mismo se sienta en el borde de la silla con los pies y manos juntas, lo más probable es que este inseguro y/o nervioso*

POSTURAS DEL CUERPO DEL CLIENTE

La postura se caracteriza por tener un carácter estático y surgen de una actitud mental a partir de la cual, se distribuyen los puntos de tensión, su intensidad, la localización y las formas de apoyo son las claves no verbales más fáciles de observar.

Los pacientes expresan a través de su cuerpo el grado defensa o apertura a aquello que se está diciendo.

Existen diferentes clasificaciones de los distintos tipos de posturas entre las que destaca el desarrollado por Motos (1983) que atendiendo a la actitud mental reconoce que existen diferentes tipos de posturas

- **Posturas Abiertas:** se caracterizan por la apertura del cuerpo encontrándose los brazos abiertos, las rodillas hacia fuera y el pecho hacia delante. Expresan sentimientos de gozo, optimismo, etc.
- **Posturas Cerradas:** el cuerpo se encuentra encerrado en sí mismo con el mentón bajo, la espalda encorvada y los brazos y piernas hacia dentro. Expresan sensaciones de malestar, tristeza, pesimismo, dolor, etc.
- **Postura hacia delante:** se caracteriza por llevar el pecho hacia fuera y la mirada altiva. Expresan sentimientos de poder, agresividad, desafío, prepotencia, etc.
- **Postura hacia atrás:** se caracteriza por tener el pecho hundido y la mirada cabizbaja. Expresan sentimientos de miedo, inseguridad, temor, etc.

Flora Davis señala que es habitual que en terapias de grupo se les pida a los participantes que tomen una postura abierta, no cubriéndose ninguna de sus extremidades para tratar de fomentar la actitud de apertura entre todos.

En la psicoterapia individual para fines evaluativos no se le sugiere ningún tipo de postura al cliente ya que esta es una fuente de información importantísima acerca de sus resistencias, empatías, actitudes...

LA MIRADA

Una de las herramientas más importantes de la comunicación no verbal es la mirada, aquí inicia el punto de partida de la escucha activa. Para Davis (1976) el comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal, posee un poderoso poder comunicativo, facilita las relaciones interpersonales y tiene función reguladora en las interacciones.

“Quien no comprende una mirada, tampoco entenderá una larga explicación” (Proverbio árabe).

De acuerdo a Jiménez-Burillo (1981), la mirada cumple una importante función a la hora de comunicar actitudes interpersonales y de instaurar relaciones, el establecer o no contacto visual puede cambiar enteramente el sentido de una situación.

La mirada, aunque forma parte de la expresión facial, desempeña, por sí sola, un rol de gran importancia en la comunicación no verbal suministrando mucha información sobre del cliente.

La dirección de la mirada, el movimiento de los ojos y el parpadeo nos dan mucha información de la forma de pensar y del estado anímico del cliente.

- **Pupilas Contraídas**

Cuando el cliente amplía su campo visual observando el escenario en general y no prestando atención al clínico, denota falta de interés, desagrado o desconfianza en el proceso psicoterapéutico.

- ***Pupilas dilatadas***

Normalmente las pupilas se dilatan si nos encontramos frente a un objeto que nos resulta agradable y al que aceptamos sin reparos. Denota concentración, interés adecuado del cliente ante el proceso psicoterapéutico.

- ***Parpadeo***

Si el cliente parpadea con mucha frecuencia indica que está nervioso ante el proceso. Es decir, su nivel de adrenalina es alto provocando la resequedad en los ojos y el parpadeo es un medio de lubricación.

- ***Mirada alta***

Si el cliente mira por encima de los hombros del profesional manifiesta interés y receptividad a lo que el clínico dice.

- ***Mirada baja***

Si el cliente mira por debajo de los hombros del profesional indica poco interés y falta de atención a lo que expone el clínico. Pero si la forma de la mirada del cliente es hacia abajo denota tristeza.

- ***Mirada hacia la derecha***

Si el cliente mira hacia la derecha por lo general miente, excepto que esté realizando algún cálculo matemático o datos técnicos específicos.

- ***Mirada hacia la izquierda***

Mirada hacia la izquierda por parte del cliente, es probable que lo que dice sea cierto.

- ***Retirar la mirada***

Indica desaprobación y cierta distancia del cliente hacia el clínico, sobre cierta parte de su intimidad.

- ***Evitar la mirada***

Indica ocultación de información y no permitirá que el clínico acceda en esos momentos.

- ***Frotarse los ojos:***

Denota nervioso.

LA SONRISA

Las sonrisas son captadas con rapidez por el cerebro, atrapando la atención de los demás gestos. La velocidad con que el cerebro capta la sonrisa se debe a que para nuestros antepasados era de suma importancia detectar a los aliados antes de acercarse a estos, o sea, el vivir en grupos, garantizó nuestra supervivencia.

El humano a través de su parte consciente del cerebral puede provocar a voluntad una sonrisa, en cambio la sonrisa espontánea surge del cerebro inconsciente y es totalmente automática, se la llama sonrisa de Duchenne, en honor al especialista francés que la identificó por primera vez.

En la sonrisa de Duchenne, se contrae un número de pequeños músculos que se encuentran rodeando la cavidad orbital del ojo, lo que produce las conocidas patas de gallo, se eleva la comisura de los labios y las mejillas, algo difícil de conseguir con la sonrisa social.

Un modo de hacerlo es recordando que a través de las neuronas espejo, contagiamos emociones y que nuestra sonrisa activara en el cerebro de las otras emociones positivas.

El descubridor de estas neuronas, Giacomo Rizzolatti (1996) expresa que “la percepción de un rostro activa estructuras internas del sistema nervioso central, como las áreas somatosensoriales y motoras, modelando los músculos faciales de quien observa a otro”.

TIPOS DE SONRISA

LA SONRISA FALSA O ARTIFICIAL (sonrisa social)



En esta solo se pliegan las comisuras de la boca e indica que el cliente puede encubrir una emoción que no quiere que sea revelada.

SENCILLA (sonrisa social)



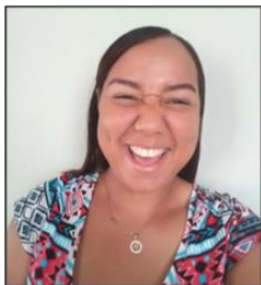
Es más abierta que la falsa, se muestran un poco los dientes, pliega las expresiones faciales pero los ojos no se arrugan. Indica inseguridad en cliente hacia los planteamientos del psicoterapeuta.

INTENSA (sonrisa verdadera)



Marca todas las expresiones faciales, plegando los ojos denota confianza, sentirse a gusto y aprobación del cliente.

MUY INTENSA (sonrisa social)



Es una sonrisa exagerada, no es natural. Indica desconfianza y desaprobación por parte del cliente.

POSTURAS DE LAS MANOS DEL CLIENTE

Acción	Indicador
– Invertidas con las palmas hacia arriba	Hostilidad
– Cruzar los brazos – Palmas sobre vice – Palmas abajo	Barrera de distancia no tan importante sobre lo que el especialista plantea.
– Palma de la mano abierta	Sinceridad, inocencia y franqueza
– Ensanchar el cuello e la camisa – Frotarse las manos – Comerse las uñas	Estrés

– Mano en la frente – Mano en las cienes – Masajeo de la parte superior de la nariz – Acariciarse la barbilla	Reflexión, toma de decisiones.
– Mano en la cadera	Expectativa, alerta.
– Quitarse la pelusa de la ropa – Jugar con objetos (móvil, lapicero...)	A la defensiva a lo que plantea el especialista
– Dar un tirón al oído – Jugar con el cabello	Inseguridad
– Entrelazar los dedos de ambas manos	Transmite una actitud reprimida, ansiosa o negativa.
– Puntas de los dedos unidas:	Expresa confianza y seguridad, pero puede llegar a confundirse con arrogancia.

POSTURA DE LA CABEZA DEL CLIENTE

- ***Inclinada:*** indica atención y relajado
- ***Asentimiento:*** comunica interés y acuerdo,
- ***Recta:*** es un signo de estar atento y que pretende comunicar poder.
- ***Cabizbajo:*** indica disforia

OTRAS CONSIDERACIONES:

- Si cuando habla levanta las manos y el cuello, denota desafío. Si baja el cuello, significa sumisión.
- Si presenta los brazos caídos relajadamente a ambos lados del cuerpo, Significa franqueza, accesibilidad y buena disposición a comunicarse con nosotros.
- Cejas completamente levantadas: Incredulidad.
- Cejas medio levantadas: Sorpresa.
- Cejas medio fruncidas: Confusión.
- Cejas completamente fruncidas: Enfado.
- Si da golpecitos con los pies o le tiemblan, está intentando ocultar cierta información.

- Unir los tobillos: indica temor, no al psicoterapeuta en sí, sino al tratamiento psicológico. Si esto ocurre es recomendable explicarle con detalles en qué consistirá el proceso de intervención.
- Si presenta robotización indica que está nervioso porque a lo mejor hay algo que teme compartir con el terapeuta.
- Si el cliente cruza las piernas, balanceando ligeramente el pie denota aburrimiento.
- Cuando se lleva la mano a la boca o se muerde el labio después de contestar a una pregunta, es muy probable que esté mintiendo.
- Si al saludarnos observamos un fugaz movimiento de subida y bajada de las cejas junto a una sonrisa, significa que se encuentra satisfecho por visitarnos.

Estos actos de comunicación no verbal son de gran utilidad en el proceso de psicoterapéutico, aunque se requiere de entrenamiento serio especialmente por la latencia frecuente de microgestos. Por otra parte, el uso de las piernas es la parte del cuerpo del cliente que es menos perceptible en el proceso psicoterapéutico, por eso no fue desarrollado como un sub capítulo aparte, sino que sus elementos evaluativos se distribuyeron de manera general en el contenido.

BIBLIOGRAFÍAS

- Argyle, M. (1972). Psicología del comportamiento interpersonal. Madrid: Alianza.
- Bauman, R. (2000). Contextualization, tradition, and the dialogue of genres: Icelandic legends of the kraftaskald. Cambridge: Cambridge University Press.
- Benjamins, J. (1993). Paralanguage: Interdisciplinary Approach to Interactive Speech and Sound. Philadelphia: Amsterdam.
- Birdwhistell, R. 1970. Kinesics and Context. Barcelona: Editorial Gustavo Gili SA.
- Bolinger, D. (1985) Intonation and its parts. Michigan: Edward Arnold.
- Brown, G. (1977). Listening to spoken English. Hong Kong: Wing Tai Cheung Printing Co Ltd.
- Caballo, V. (1993). Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Madrid: Siglo Veintiuno de España Editores.
- Cherry, C. (1977). On human communication. Massachusetts: MIT Press.
- Chomsky, N. (1965). Aspects of the theory of syntax. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Condillac, E. (1973). Essai sur l'origine des connaissances humaines. Paris: Galilée.
- Cook, G. (1989). Discourse. Oxford: Oxford University Press.
- Cook, M. (1971). Interpersonal perception. Harmondsworth: Penguin.
- Corrace, J. (1980). Les communications non-verbales. Paris: PUF.
- Darwin, C. (1872). The expression of the emotions in man and animals. Londres: Murray.
- Darwin, C. (1984). La expresión de las emociones en los animales y en el hombre. Madrid, Alianza Editorial
- Darwin, C. (1871). The descent of man and selection in relation to sex. New York: D. Appleton and Company.
- Davis, F. (1976). La comunicación no verbal. Madrid: Alianza.
- Delacroix, H. (1930). Le langage et la pensée. Paris: Librairie Félix Alcan.
- Diges, M., y Alonso-Quecuty, M. L. (1993). Psicología forense experimental. Valencia: Promolibro.
- Duranti, A. (2000). Antropología Lingüística. Cambridge: Cambridge University Press.
- Edwards, D. y. Potter (1992). Discursive Psychology. London: Sage.

- Eibl-Eibesfeldt, I. (1989). Human ethology. Nueva York: Aldine de Gruyter.
- Ekman, P. (1973). Darwin and facial expression: A century of research in review. New York: Academic Press.
- Ekman, P., (1991) Cómo detectar mentiras. Barcelona, Paidós.
- Ekman, P., y Friesen, W. V. (1975). Unmasking the face. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Escandell, M. V. (1993). Introducción a la Pragmática. Barcelona: Anthropos.
- Gabarrt, J. (2000). El Rostro y la Personalidad. España: Ediciones Fkime.
- Ginneken, J. v. (1939) La reconstruction typologique des langues archaïques de l'humanité. Amsterdam: Bulletin de la Société de Linguistique de Paris.
- Givón, T. (1989). Mind, Code and Context: Essays in Pragmatics. Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Goffman, E. (1981). Forms of Talk. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Goodwin (2000). Rethinking context: language as an interactive phenomenon. Cambridge: Cambridge University Press.
- Green, J. R. (1968). A gesture inventory for the teaching spanish. Filadelfia: Chilton Books.
- Green, J. R. (1968). A gesture inventory for the teaching spanish. Filadelfia: Chilton Books.
- Gumperz, John J. (1982). Discourse Strategies. Cambridge: Cambridge University Press.
- H. L. Smith (1951). An Outline of English Structure. Norman, Oklahoma: Battenburg.
- Hall, E. T. (1959). El lenguaje silencioso. Madrid, Alianza Editorial.
- Hall. E. T. (1959). The silent language: Greenwich, Conn.: Fawcett.
- Halliday, M. A. K. (1985). An introduction to functional grammar. London: Edward Arnold.
- Huddleston, R. (1984) Introduction to the Grammar of English. London: Cambridge University Press.
- Jaworski, A. (1993). The Power of Silence: Social and Pragmatic Perspectives. California: Sage Publications.
- Jespersen, O. (1969). Language, its nature, development and origin. London: George Allen & Unwin.
- Jones, D. (1967) An Outline of English Phonetics. Cambridge: W. Heffer & Sons Ltd.
- Kendon, A. (1983). Gesture and speech: How they interact. Beverly Hills: Sage.

- Key, M. R. (1982). *Nonverbal Communication Today: Current Research*. The Hague: Mouton.
- Knapp, M. L. (1980). *Essentials of Nonverbal Communication*. Chicago: Holt, Rinehart and Winston.
- Laver, J. y R. Hanson (1981). *Describing the normal voice*. New York: Grune & Stratton.
- Leibniz, G. W. (1981). *Nuevo tratado sobre el entendimiento humano*. Buenos Aires: Aguilar.
- Levinson, S. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lieberman, (1984) *The biology and evolution of language*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Miller, G. A. (1963). *Language and Communication*. Nueva York: McGraw-Hill Paperbacks.
- Osgood, C. y T. Sebeok. (1974). *Psicolingüística: Problemas teóricos y de investigación*, Barcelona: Editorial Planeta S. A.
- Petisco Rodríguez, J., & Nahikari Sánchez, H. (2016). *Expresión corporal. Movimientos corporales, posturas, orientación corporal y gestos*. Madrid: Pirámide.
- Poyatos, F. (1983) *New Perspectives in Nonverbal Communication: Studies Cultural Anthropology, Social*.
- Psychology, Linguistics, Literature and Semiotics. Oxford: Pergamon Press.
- Saitz, R. L., & Cervenka, E. J. (1972). *Handbook of gestures: Colombia and Unites States*. La Haya: Mouton Publishers.
- Saussure, F. (1965). *Cours de la linguistique générale*. Paris: Payot.
- Smith, H. L. (1953). *The Communication Situation*. Washington, D. C.: US Department of State, Foreign Service Institute.
- Spencer, H. (1887–1891). *Principes de Sociologie*. Paris: Félix Alcan.
- Trudgill, P. (1995). *Sociolinguistics: An Introduction to Language and Society*. London: Penguin Books.
- Weitz, S. (1974) *Nonverbal Communication*. Oxford: Oxford University Press.