**Material de apoyo**

**Actividad 4. Lenguaje no verbal**

1. **La postura del cuerpo.**

La postura es una señal en gran parte involuntaria que puede participar en el proceso de comunicación. Se entiende por postura la disposición del cuerpo, o sus partes, en relación con un sistema de referencias determinado (Corrace, 1980). Dicho sistema de referencia 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 varía con el estado emotivo especialmente a través de la dimensión relajamiento-tensión (Mehrabian, 1971). Ekman y Friesen (1969) señalan que la postura es menos controlable que el rostro o el tono de voz, por lo que puede revelar a los demás la actitud de los sujetos, así como la confianza o la imagen que tienen de sí mismos. Trower, Bryant y Argyle (1978) afirman que las posiciones de la postura corporal sirven para comunicar distintos rasgos como las actitudes y las emociones. Mehrabian (1971) apunta, también, la existencia de una relación lineal entre postura y actitud hacia el receptor. Este autor, analizando la comunicación de actitudes y estatus a través de indicios posicionales 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.

1. **La orientación del cuerpo.**

Podemos definir la orientación como el ángulo según el cual las personas se sitúan en el espacio, tanto de pie como sentadas, unas respecto a otras. 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. De tal manera que dos personas con una relación de colaboración o de amistad íntima, asumen la posición de lado a lado, mientras que si se trata de una relación jerárquica, el sujeto superior se colocará enfrente del sujeto inferior (Ricci y Cortesi, 1980). No obstante, existen variaciones culturales al respecto. Así, por ejemplo, los árabes prefieren la posición cara a cara (Watson y Graves, 1966); los suecos evitan la posición a 90º (Ingham, 1971).

1. **Gestos.**

Los gestos son uno de los aspectos más interesantes del comportamiento no verbal, y por supuesto lo más investigado dentro del 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).

Uno de los estudios pioneros y más conocidos, sobre el significado de los gestos, es el trabajo de David Efrón (1941), destinado a demostrar la falsedad de las tesis racistas sobre los judíos. Para ello analizó el comportamiento gestual de los judíos e italianos residentes en Nueva York, y observó que si bien los comportamientos verbales eran ostentosamente distintos en los emigrantes de primera generación, éstos se uniformizaban en sus descendientes, esto es, cuanto más había asimilado un individuo las pautas gestuales autóctonas, exhibía menos gestos específicos de su grupo de origen. Efrón además 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. Inspirándose en la tipología propuesta por Efrón, Ekman y Friesen (1969, 1972) han conferido un fuerte impulso a la investigación en el campo de la gestualidad. Estos autores establecieron cinco categorías de señales no verbales, que aunque se refieren a los movimientos de todas las partes del cuerpo, definen especialmente los gestos de las manos . En su tipología distinguen entre emblemas, ilustradores, reguladores, señales de afecto y adaptadores, y señalan que estas categorías no poseen un carácter de exclusividad, de tal manera que un gesto no está incluido necesariamente en una sola de las categorías, pudiendo pertenecer a más de una.

1. **Los emblemas**

Son comportamientos no vocales que pueden ser traducidos directamente a palabras, tienen un significado específico. Algunos ejemplos de emblemas son agitar la mano en señal de saludo, el acto de indicar, el "corte de mangas" etc. La traducción de un emblema es conocida por todos los miembros de determinado grupo social y pueden suplir o repetir el contenido de la comunicación verbal, pueden también dar mayor énfasis a algunos aspectos de la comunicación verbal. Según Fernández-Dols (1994) los emblemas deben entenderse como comportamientos que se encuentran en la esfera de lo verbal, aún cuando Ekman y Friesen los denominen conducta no verbal. Los gestos emblemáticos se emplean de forma intencional y consciente en aquellos contextos en los que los mensajes verbales son difíciles de emitir por alguna circunstancia.

Varios autores han tratado de elaborar repertorios de los emblemas correspondientes a determinadas culturas y/o lenguajes, así, en el nuestro podemos enumerar los trabajos de Kaulfers (1931), Green (1968), Saitz y Cervenka (1972), o Poyatos (1975, 1977).

1. **Los ilustradores.**

Se trata de gestos que acompañan la comunicación verbal vocal, que ilustran el contenido del mensaje o su entonación. Al igual que los gestos emblemáticos, se trata de gestos emitidos conscientemente y en algunos casos intencionalmente. Algunos de ellos separan las partes sucesivas del discurso y podrían considerarse como un sistema de puntuación. Otros amplían el contenido de la comunicación indicando relaciones espaciales o delineando formas de objetos. Los ilustradores son el tipo de comportamiento no verbal que guarda una más estrecha relación con el lenguaje, y que han generado más investigación en psicología. De facto, son varias la clasificaciones que han surgido de los trabajos de algunos autores. Efrón (1941) distingue entre batutas que marcan características rítmicas de la expresión verbal hablada, ideógrafos que muestran gráficamente la línea argumental del hablante, deícticos los cuales señalan físicamente objetos referidos en el mensaje verbal, espaciales que acompañan a la información verbal sobre relaciones espaciales, kinetográfos acompañan a la información verbal sobre movimientos, y pictógrafos que acompañan a la información verbal sobre imágenes. Freedman (1972) distingue entre los movimientos orientados al objeto que serían movimientos de brazos y manos a cierta distancia del cuerpo, y movimientos orientados al cuerpo que implicarían una manipulación del cuerpo o del vestido. Ambos tipos de movimientos guardan relación con procesos cognitivos, de tal manera que los gestos orientados al objeto estarían conectados con el proceso de traducir a palabras las representaciones de experiencias internas u objetos externos y los gestos orientados al cuerpo dirigen la atención del hablante hacia su propia tarea (Fernández-Dols, 1994). Kendon (1983) denomina a los ilustradores gesticulación y designa con el término de gestos autónomos lo que para la taxonomía de Ekman y Friesen serían emblemas. Kendon considera que la gesticulación da lugar, en el habla, a frases de movimiento, las cuales se corresponden estrechamente tanto en su uso como en su estructura con las frases del habla. Los ilustradores no son propiamente comunicación, ya que carecen de un código establecido, se trataría, pues, de una conducta informativa, que según Kendon cumpliría dos tipos de funciones: psicológicas, destacando la expresión de representaciones mentales; comunicacionales, facilitación de la interacción entre hablante y oyente.

1. **Los reguladores.**

Son aquellos movimientos que tienen por objeto regular la sincronización de las intervenciones a lo largo del diálogo, esto es, controlar la interacción en la que se produce la comunicación verbal. Los reguladores mantienen el flujo de la conversación y puedan dar indicaciones a quien está hablando de si su interlocutor está interesado en lo que dice o no, si desea intervenir o si quiere interrumpir. Fernández-Dols (1994) señala a los reguladores como el caso más claro de conducta informativa, ya que con ellos es posible determinar un código de interpretación y predicción de la conducta del sujeto emisor sin que éste sea consciente de estar transmitiendo información mediante tal conducta.

1. **Señales de afecto.**

Aunque la principal vía de expresión de los estados de ánimo es la gestualidad facial (se tratará en otra parte de esta exposición), también hay gestos corporales que realizan una función en este sentido. Tanto la ansiedad como la tensión emotiva dan lugar a cambios reconocibles en los movimientos de los individuos (Ricci y Cortesi, 1980). Así, por ejemplo, un gesto típico que expresa rabia es agitar un puño.

1. **Los adaptadores.**

Se trata de gestos no intencionales que utilizan los sujetos con fines de autorregulación en distintas situaciones de la vida cotidiana. Los adaptadores son vestigios de ciertos patrones conductuales que tuvieron una función adaptativa en momentos tempranos de la vida, esto es, son conductas residuales del pasado ontogenético de los individuos. Ekman y Friesen distinguen tres tipos de adaptadores: Los gestos auto-adaptadores, adaptadores dirigidos a otros, y adaptadores dirigidos a objetos. Los auto-adaptadores, son aquellos movimientos de manipulación del cuerpo, sobre todo del rostro, que en última instancia estarían relacionados con el cuidado del propio cuerpo o su adaptación a determinadas condiciones ambientales. Los adaptadores dirigidos a otros son movimientos que formarían parte de estrategias de interacción prototípicas y elementales como pueden ser el cortejo o el ataque. Ejemplos de esta categoría pueden ser colocarse el cabello mostrando la palma de la mano, ajustarse el nudo de la corbata etc. Los adaptadores dirigidos a objetos, según Ekman y Friesen, serían partes de rutinas conductuales relacionadas con elementos del entorno que se repiten ocasionalmente fuera de contexto, y podrían adquirirse en momentos más tardíos de la vida de los individuos.

1. **Otras categorías de gestos.**

Aunque nos hemos centrado en la tipología gestual elaborada por Ekman y Friesen, diferentes autores proponen otras clasificaciones que es obligado señalar. Así, Rosenlfeld (1966) divide los gestos en: Gesticulación y Manipulación de sí mismo. Freedman y Hoffman (1967) los clasifican en: Movimientos centrados en objetos y relacionados con el discurso y Movimientos centrados en el cuerpo y sin relación con el discurso. Mahl (1968): Gestos comunicativos y Gestos autistas. Argyle (1975): Gestos ilustrativos y otras señales vinculadas al lenguaje, Señales convencionales y lenguaje de signos, Movimientos que expresan estados emotivos y actitudes interpersonales, Movimientos que expresan personalidad y Movimientos utilizados en los rituales y en ceremonias.

1. **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. Así, por ejemplo, para Ricci y Cortesi (1980) la cara es una zona de comunicación especializada que utilizamos para comunicar emociones y actitudes. Por su parte Ekman y Friesen (1969) la consideran 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. Caballo (1993) afirma que existe una gran evidencia de que la cara es el principal sistema de señales para mostrar emociones, además de ser el área más importante y compleja de la comunicación no verbal y la parte del cuerpo que más cerca se observa durante la interacción. Tal como señala Argyle (1969), 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 introdujo muy tempranamente en la psicología social (Jiménez-Burillo, 1981) y tiene su origen en 1872 con la obra de Charles Darwin La expresión de las emociones en el hombre y los animales. La tesis de Darwin era que todas la expresiones humanas primarias podían remontarse hasta algún acto funcional primitivo y que existían pautas universales de la expresión emocional. Aunque la obra de Darwin, lejos de ser un tratado de psicología, era una defensa genérica de los principios evolucionistas, ha tenido una notable influencia en la psicología principalmente a través de los trabajos de Tomkins, y Ekman y Friesen.

Tomkins (1962) considera que existe una estrecha relación entre los fenómenos afectivos y los motivacionales. Afirma que los afectos son el principal sistema motivacional de los individuos y que se localizan en ciertas expresiones faciales y vocales innatas. Tomkins recupera así la idea de Darwin sobre la existencia de expresiones emocionales innatas y señala que tales expresiones son una parte misma de la emoción, de esta manera, sugiere que la emoción, como proceso psicológico, sería directamente observable, pues estaría en el rostro (Fernández-Dols, 1994).

Bajo las formulaciones teóricas de Darwin y Tomkins, se va a desarrollar uno de los aspectos más importantes en la investigación de la expresión facial, la universalidad de las expresiones emocionales. El tema subyacente a estas investigaciones es tratar de analizar si existen patrones universales de expresión de las emociones, o si por el contrario cada cultura establece sus propias pautas expresivas. La mayor parte de la investigación sobre la universalidad se ha concentrado en tres áreas de trabajo, así, se pretende observar las expresiones emocionales de individuos que no pertenecen a nuestra cultura, de personas que carecen de recursos sensoriales y de sujetos recién nacidos que no han tenido ocasión de aprender dichas expresiones. Si las expresiones que muestran estos tres grupos son comparables a las de los adultos occidentales, se estaría apoyando la idea del innatismo y universalidad de las expresiones emocionales. Diversos trabajos han demostrado que observadores de distintas culturas etiquetan determinadas expresiones faciales de la misma forma, como correspondientes a la misma emoción (p.e. Ekman y Friesen, 1971; Eibl-Eibesfeldt, 1989). También algunos estudios con invidentes señalan que estas personas pueden mostrar un repertorio expresivo cercano al de quienes no sufren dicho déficit (Fulcher, 1942; Eibl- Eibesfeldt, 1973; Ortega y cols, 1983). Por lo que respecta a los niños recién nacidos se ha encontrado que la musculatura facial y los movimientos correspondientes en niños menores de tres meses, eran prácticamente similares a los de los adultos (Oster y Ekman, 1978). Iglesias, Loeches y Serrano (1989) fueron capaces de provocar en niños de entre 2 y 9 meses, mediante varios tipos de estimulación diferentes expresiones emocionales. Estos estudios aportan un fuerte apoyo de las tesis universalistas. El autor más importante en esta línea de investigación es Ekman, cuyo modelo neocultural (Ekman, 1972, 1977) postula la existencia de seis expresiones faciales universales, que se corresponden con seis emociones innatas: Alegría, ira, miedo, tristeza, sorpresa y asco. Según Ekman, 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 ira sería una aproximación y 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 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. 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. 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 la 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, pag.34). Ekman 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.

Ekman y Friesen (1969) distinguieron cuatro importantes reglas de exhibición de las expresiones emocionales:

1. Desintensificar el indicio visual de una cierta emoción.

2. Aumentar la intensidad.

3. Aparentar indiferencia

4. Disimular la emoción experimentada.

Según estos autores, existen normas sociales precisas, fruto del aprendizaje y que varían con cada cultura sobre cual es la regla de ostentación apropiada para cada emoción. Debido a este posible control las expresiones faciales pueden ser de muy corta duración. Generalmente se desconoce que una expresión facial puede ser la base del presentimiento o intuición sobre alguien, es decir, podemos sentir algo sobre una persona sin ser capaces de descubrir el origen de esa impresión. Estas expresiones faciales de corta duración o microexpresiones, en la terminología de Ekman y Friesen (1975) ofrecen un cuadro completo de la emoción que se pretende ocultar.

1. **La mirada**

Davis (1976) afirma que el comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal. Los niños aprenden desde muy temprano las implicaciones del contacto visual, ya que la cultura nos programa desde pequeños enseñándonos que hacer con nuestros ojos y que esperar de los demás, es decir, las reglas del contacto ocular. 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. 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; y el impacto de la mirada en los otros. Algunos de los trabajos realizados en estos campos pueden ayudarnos a comprender algunos procesos que tienen lugar en las pruebas de reconocimiento. Así, por ejemplo, Argyle (1972a) estudió 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 esta misma línea, 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. Según 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. En las ruedas de identificación, y desde la perspectiva del sospechoso, la tensión que genera el sentirse mirado resulta más que justificada.

1. **Proxémica.**

Con el término de proxémica se denomina a todos aquellos aspectos que giran en torno a la utilización y estructuración del espacio personal y social y la percepción del mismo por parte de los individuos. Este campo de investigación surge de los trabajos de Edward Hall (1959) quien, desde la antropología, se interesa por el uso que personas de diferentes culturas hacen de su microespacio. En este campo podemos distinguir dos grandes áreas de investigación. Por una parte, los estudios sobre el espacio personal y distancias de interacción social y, por otra, las investigaciones sobre la conducta territorial humana.

El espacio personal y distancias de interacción

Hall (1966) estableció para los norteamericanos cuatro diferentes zonas o distancias de interacción:

1. Íntima, hasta 45 centímetros, es la distancia apropiada para reñir, hacer el amor o conversar íntimamente. A esta distancia la comunicación no solo es con palabras sino que entran en juego el tacto, el olor, la temperatura corporal, etc.

2. Personal, de 45 a 75 centímetros en la fase próxima, y en su fase lejana de 75 a 120 centímetros, es la distancia apropiada para discutir asuntos personales.

3. Social, la distancia social próxima es de un metro veinte a dos metros, la distancia social lejana entre tres y cuatro metros y es la que corresponde a conversaciones formales.

4. Pública, más allá de cuatro metros, es la distancia apropiada para pronunciar discursos o algunos tipos muy formales de conversación.

Las distancias de interacción parecen seguir reglas determinadas que varían en relación a la situación, al ambiente y a la cultura. Sommer (1961) y Little (1965) señalan la importancia de los factores situacionales en la adopción de diferentes distancias por parte de los individuos. Así, por ejemplo, la comunicación en un ambiente público tendrá lugar a menor distancia de la que se produce en un ambiente privado. De hecho, la menor distancia en público demuestra el énfasis de hallarse juntos (Kendon, 1973), lo cual no es necesario evidenciar, por ejemplo, en el interior de una habitación. Por lo que se refiere a las relaciones interpersonales, Jiménez-Burillo (1981) señala que está demostrado que cuanta más atracción existe entre dos personas más cerca interactúan. También existe un mayor acercamiento cuando los individuos pertenecen al grupo de pares, cuando tienen edades similares, y cuando son de la misma raza y estatus. La distancia interpersonal se caracteriza por unas claras diferencias interculturales, por ejemplo, los pueblos árabes y los latinoamericanos interactúan con una mayor proximidad física que los pueblos nórdicos (Lott, Clark y Altman, 1969).

1. **Conducta territorial humana**

El concepto de territorialidad fue acuñado para describir el comportamiento de algunos animales que se instalan en un territorio fijo y la defensa que de él realizan frente a los intrusos. Según Hediger (1955) el término territorio indica un área que es defendida y representada por su propietario; el término espacio personal informa sobre la zona que rodea de manera inmediata al individuo y es considerada proyección del yo. De esta forma, se identifica como territorio, la cueva, el nido, y en general el área dentro del cual el animal limita sus movimientos habituales, y que a su vez se diversifica en lugares especializados, para las crías, para beber, etc. (Ricci y Cortesi, 1980). Hediger (1955) señala la importancia de la territorialidad porque asegura la propagación de la especie regulando su densidad, y mantiene a los animales a una distancia de comunicación justa para que puedan advertirse de la presencia de comida o de enemigos. Los trabajos empíricos que han estudiado la utilización del espacio por parte de sujetos humanos, indican que el comportamiento espacial está condicionado por factores culturales, socioemocionales y por la estructura física del ambiente. Así, por ejemplo en algunas investigaciones realizadas en situación de aislamiento se han indagado las relaciones existentes entre territorialidad y dominación (De Rosa, 1974) comparando el comportamiento espacial de parejas de marineros aisladas durante 10 días, con parejas no aisladas. Observándose que las parejas mantenidas en aislamiento mostraron inmediatamente una preferencia por la elección de camas con menos intrusión en el espacio-noche del compañero. Entre el cuarto y sexto día los sujetos evidenciaban una preferencia por un determinado extremo de la mesa, que terminaban por ocupar de forma estable, al igual que sucedía posteriormente con las sillas. Los grupos control no aislados exhibían un creciente comportamiento territorial respecto a las camas, y también hacia la mesa y las sillas, que fue disminuyendo significativamente con el paso de los días. Por lo que se refiere a las características de personalidad, los niveles más altos de territorialidad eran alcanzados por parejas con un elevado grado de homogeneidad (consideradas por tanto hipotéticamente competitivas e incompatibles) o con escaso nivel de asociación y de dominación. Sin embargo, la territorialidad resultó menos evidente en parejas compatibles, entre las se podía desarrollar una relación cooperativa.

1. **Paralingüística**

La paralingüística se ocupa del estudio de aquellos aspectos no lingüísticos del comportamiento verbal como pueden ser el tono de voz, el ritmo, el acento, los tartamudeos, etc. Desde un punto de vista estrictamente lingüístico, cuando dos interlocutores se comunican, el comportamiento verbal está determinado por dos factores: el código común empleado, y la intención de comunicar un mensaje concreto mediante ese código. No obstante, estos factores lingüísticos no delimitan totalmente el comportamiento verbal de los interlocutores (Ricci y Cortesi, 1980), ya que existen en el lenguaje unas variaciones lingüísticas como la elección de la lengua, las formas de los tiempos, y unas variaciones no lingüísticas, que pueden transmitir diferentes estados de ánimo o distintos significados en la emisión de un mensaje. Las variaciones no lingüísticas del lenguaje han sido analizadas y definidas de diversas maneras por los investigadores. Trager (1958) fue el primero en interesarse por este tipo de fenómenos clasificándolos como sigue:

• A.- Tipo de voz: depende del sexo, edad o lugar de origen.

• B.- Paralenguaje:

1.- Cualidad de voz: tono, resonancia, tiempo, etc.

2.- Vocalizaciones:

1. Caracterizadores vocales: risa, llanto, bostezo.

2. Cualificadores vocales: intensidad, tono, extensión.

3.Segregados vocales: sonidos de acompañamiento,gruñidos, pausas de silencio, etc.

Otros autores han propuesto diferentes clasificaciones de los aspectos no estrictamente lingüísticos del discurso. Mahl y Schulze (1964) los incluyen en la zona extralingüística. Lyons (1972) critica la imprecisión del término paralingüística y opta por distinguir entre comunicación vocal y no vocal.

Por lo que respecta a la investigación en este campo, en los primeros momentos, el interés se centró en el estudio de las relaciones entre los fenómenos no lingüísticos y características de los sujetos estudiados (diagnosis de personalidad, etc), para pasar, posteriormente, al estudio de la relación funcional existente entre estados emocionales transitorios y la aparición de los fenómenos paralingüísticos. Ricci y Cortesi (1980) señalan que el conjunto de estos estudios evidencian una estrecha relación entre el estado emocional del locutor y manifestaciones paralingüísticas, así, por ejemplo, una persona ansiosa tiende a hablar más de prisa y con un tono de voz más elevado. Las variables tradicionalmente empleadas por los psicolingüístas en sus experimentos (frecuencias de palabras, número de pausas, tono de voz, etc.) se han tomado en cuenta para desarrollar la técnica conocida como Estilometría (Diges y Alonso-Quecuty, 1993). Esta técnica se utiliza para la evaluación de la exactitud, fiabilidad y veracidad de las declaraciones. La metodología de los análisis estilométricos consiste en localizar las variables psicolingüísticas a estudiar en la declaración que se está evaluando, tanto verbal como escrita. Posteriormente, y tras el análisis cuantitativo de su contenido y del tratamiento estadístico de la información obtenida se llega a la evaluación de la declaración. Algunas de las aplicaciones de la estilometría son la identificación del autor de la declaración y la evaluación de su estado mental en el momento en que la realizó (Gudjonsson, 1992). Pero, sin duda, la aplicación más interesante de la estilometría, para la psicología del testimonio, es la capacidad para discriminar el grado de veracidad de una declaración.

Aspectos olfativos y cutáneos de la interacción social

Davis (1976) señala que aunque los humanos también nos comunicamos a través del tacto y del olfato, y que estos sentidos forman parte importante del mensaje total, sin embargo, es bien poco lo que se conoce acerca de ellos. El hombre no tiene el sentido del olfato tan desarrollado como otros animales, quienes se sirven de él para identificar enemigos, delimitar territorio o como parte integrante de la excitación sexual. Wiener (1966) ha enunciado la teoría de que los hombres percibimos más olores de los que tenemos conciencia de percibir. A estos olores Wiener los denomina mensajeros químicos externos (MQE), también llamados Feromonas , y ahí se incluirían aminoácidos y hormonas esteroides; se trata de sustancias en las que habitualmente no detectamos aroma, y que segregadas por el cuerpo humano, se transmiten por el aire. Wiener señala que el hombre posee por toda su piel gran profusión de glándulas odoríferas, y que pese a que los MQE se excretan en la orina, heces, saliva, lágrimas y aliento, el grueso de ellos está en la transpiración, la cual está estrechamente relacionada con la tensión emocional, por lo que de esta manera se constituyen en un excelente sistema de señales. Diversas investigaciones han sugerido, por lo menos entre los animales, que las secreciones externas de un individuo, pueden actuar directamente sobre la química del organismo de otros (Davis, 1976). McClintock (cifr. Davis, 1976) encontró, al estudiar los ciclos menstruales de estudiantes universitarias, que los ciclos de aquellas que eran muy amigas estaban sincronizados. La clave parecía ser la proximidad física, y no otras variables como sugestión o similitud en los hábitos de vida. Según esta autora se producía la misma clase de transmisión química que había sido observada entre ratas. Wiener (1966) menciona, como apoyo a la hipótesis de que los humanos emitimos y recibimos MQE, experimentos en los que los sujetos eran expuestos a determinados productos químicos, y pese a no percibir su olor, se notaron cambios en la reacción galvánica de la piel, la presión sanguínea, la respiración y el ritmo cardíaco. Según Davis (1976) la teoría de los MQE podría explicar, entre otras cosas, el contagio de las emociones entre las multitudes.

Por lo que se refiere al tacto, éste, al igual que el olfato es un sentido de proximidad y también ha sido escasamente estudiado. La mayoría de las investigaciones se limitan a comparaciones interculturales, señalando la falta de actividad táctil entre los anglosajones, en comparación con los latinos. Un ejemplo es el trabajo de Jourard (1967), quien interesado en la cuestión de quien toca a quien y dónde, presentó a estudiantes universitarios, del estado de Florida, un mapa del cuerpo humano con veintidós zonas numeradas y les pidió que señalaran que zona de su cuerpo había sido tocada con más frecuencia por parte de su padre, madre, y amigos de uno y otro sexo, también les pidió que informaran que zonas de esas personas habían tocado ellos. Encontró que tanto hombres como mujeres habían tenido poco contacto con sus padres y amigos del mismo sexo, pero sin embargo, con los amigos del sexo opuesto se disparó el número de contactos.