



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y DE LA
COMUNICACIÓN

Grado en Publicidad y Relaciones Públicas.

TRABAJO FIN DE GRADO

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU IMPORTANCIA EN EL DISCURSO POLÍTICO.

**Análisis del debate a cuatro para las Elecciones
Generales de 2016.**

Presentado por Julia Martín Herranz

Tutorizado por Alejandro Buitrago Alonso



RESUMEN:

El presente trabajo fin de grado nace con el propósito de investigar y analizar la relación existente entre la comunicación no verbal y el discurso político. El interés por la relación de estos dos términos se debe al desconocimiento por parte de la audiencia de la influencia que provocan los elementos no verbales en la formación de opiniones y toma de decisiones electorales. Para ello, en primer lugar, se ha realizado una revisión bibliográfica de los principales conceptos teóricos de la comunicación no verbal y la comunicación política. Y tras ello, se ha podido lograr el principal objetivo de este trabajo: La realización de una plantilla en la que se sintetizasen los principales elementos que intervienen en la comunicación no verbal, y que además sirviese para facilitar el análisis en diferentes contextos, siendo un aporte metodológico para futuros trabajos e investigaciones. Con esta plantilla se ha realizado la segunda parte del trabajo, un análisis del debate a cuatro de las Elecciones Generales de 2016, estudiando la paralingüística, kinésica, indumentaria y proxémica de cada uno de los cuatro candidatos a presidente. Y así descubrir la preparación que hay detrás del discurso político para conseguir transmitir con los elementos no verbales un mensaje con mayor credibilidad y cuáles son esos elementos.

PALABRAS CLAVE: Comunicación no verbal, Comunicación Política, debate, paralingüística, kinésica, Elecciones Generales.

ABSTRACT:

The present bachelor thesis arises from the purpose of investigate and analyze the relationship between nonverbal communication and political discourse. The interest in the relationship between these two terms is due to the ignorance on part of the audience of the influence caused by non-verbal elements when creating opinions and electoral decision-making. Firstly, a bibliographic review of the main theoretical concepts of non-verbal communication and political communication has been carried out. After that, the main point of this work was achieved: the creation of a template in which the main elements that intervene in non-verbal communication were synthesized, and that also served to facilitate the analysis of the NVC in different contexts, a methodological contribution useful for future works and research. With this template the second part of the work has been achieved, an analysis of the "debate between four" of the General Elections of 2016, studying the paralinguistics, kinesics, clothing and proxemics of each of the four candidates for president. And so, discover the preparation behind the political discourse to transmit with non-verbal elements a more credible message and which are those elements.

KEY WORDS: Non-verbal Communication, Political Communication, debate, paralinguistic, Kinesics, General Elections.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
2. JUSTIFICACIÓN	7
3. MARCO TEÓRICO	9
3.1. Definición de comunicación no verbal	9
3.1.1 Sistemas de signos no lingüísticos	11
3.1.1.1 Paralingüística	11
3.1.1.2 Kinésica	16
3.1.1.3 Proxémica	22
3.1.1.4 Cronémica.....	23
3.1.1.5 Indumentaria.....	24
3.2 Comunicación política	25
3.2.1 Contexto para la comunicación política y la influencia del entorno en la transmisión del mensaje.	27
3.2.1.1 Entrevistas	27
3.2.1.2 Debates	29
3.2.1.3 Mítines.....	30
3.2.1.4 Ruedas de prensa	31
3.3 Importancia del caso Nixon vs. Kennedy	33
4. MARCO METODOLÓGICO	34
4.1 Hipótesis y objetivos	34
4.2 Diseño de la investigación	35

4.3	Técnica de recogida de datos.	36
4.4	Caso concreto de análisis.	40
5.	ANÁLISIS DE CASO. RESULTADOS.	41
5.1	PABLO IGLESIAS	43
5.1.1	Indumentaria	43
5.1.2	Paralingüística	43
5.1.3	Kinésica	45
5.1.4	Proxémica	47
5.2	MARIANO RAJOY	48
5.2.1	Indumentaria	48
5.2.2	Paralingüística	48
5.2.3	Kinésica	50
5.2.4	Proxémica	52
5.3	ALBERT RIVERA	53
5.3.1	Indumentaria	53
5.3.2	Paralingüística	53
5.3.3	Kinésica	55
5.3.4	Proxémica	57
5.2	PEDRO SANCHEZ	58
5.2.1	Indumentaria	58
5.2.2	Paralingüística	58

5.2.3 Kinésica	60
5.2.4 Proxémica	62
6. CONCLUSIONES	63
7. FUENTES DOCUMENTALES	66
8. ANEXOS	74
ANEXO 1: Plantilla ajustada para el análisis del debate.....	74
ANEXO 2: Pablo Iglesias	76
ANEXO 3: Mariano Rajoy.....	78
ANEXO 4: Albert Rivera	80
ANEXO 5: Pedro Sánchez	82

1. INTRODUCCIÓN

Las personas vivimos en sociedad, somos inherentemente seres sociales con necesidades comunicativas. El proceso comunicativo es complejo y dinámico, puesto que intervienen diversos elementos. Para que se dé la comunicación debe existir un emisor que transmita un mensaje al receptor, a través de un canal, y empleando un código conocido por ambos.

No solo se comunica a través del mensaje verbal ya sea sonoro o escrito, sino a través de los gestos, expresiones, tono, es decir, elementos no verbales que transmiten al receptor información para la interpretación o comprensión del mensaje recibido. Esta información no verbal puede modificar el significado semántico de los mensajes y discernir entre la intención comunicativa del emisor y la interpretación que realice el receptor.

Los avances en los medios de comunicación de masas aumentan la importancia de la comunicación no verbal, puesto que a través de la imagen televisiva o digital no solo se comunica a través del discurso y la voz, sino a través de la apariencia, los gestos y los movimientos.

El presente trabajo fin de grado nace con el propósito de investigar y analizar cómo afecta la comunicación no verbal de los líderes políticos actuales del contexto español en su discurso, y la influencia que puede tener en la fiabilidad del mensaje y en su asimilación por la población. A través de este análisis podemos conocer los rasgos no verbales que están presentes en el comportamiento de liderazgo y la importancia que los medios de comunicación de masas tienen en su difusión al permitir conocer la apariencia y gesticulación de los candidatos y no solo el discurso del partido.

En este trabajo primero se realizará una revisión bibliográfica y se documentarán los conceptos teóricos de la comunicación no verbal y de la comunicación política, para su posterior análisis de caso en el debate político televisado en las elecciones del 2015-2016 al que asistieron los cuatro líderes políticos actuales y las características que ese formato televisivo presenta en comparación con otros. De esta forma se podrá analizar a los cuatro principales líderes políticos en un mismo contexto sin verse afectada su CNV por el formato.

2. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad los medios audiovisuales en general, y la televisión en particular, tienen una gran importancia como informadores políticos. Estos son la mayor fuente de información a la que pueden acceder los ciudadanos para enterarse de la situación actual, por ello existe una gran relación entre la comunicación no verbal y la comunicación política.

En cualquier acción comunicativa de cualquier ámbito la comunicación no verbal importa considerablemente, puesto que afecta a la relevancia que tienen las intervenciones de los personajes públicos y de manera especial a la de los líderes políticos. Esta importancia también se debe a la cantidad de veces que estos líderes aparecen en el panorama audiovisual con intención de transmitir mensajes creíbles.

Como señala Davis (1976:21) “Detrás de las palabras está el cimiento sobre el cual se construyen las relaciones humanas: la comunicación no verbal. Las palabras son hermosas, fascinantes e importantes, pero las hemos sobrestimado en exceso, ya que no representan la totalidad, ni siquiera la mitad del mensaje”.

La comunicación no verbal puede ayudar a mejorar la influencia del mensaje sobre el receptor. Desde la entrada de la política en los medios audiovisuales ha aumentado la importancia de la imagen de los candidatos y partidos, cobrando incluso en ocasiones más importancia que el propio discurso verbal puesto que el aspecto físico y la forma de vestir dan la primera información que recibimos al ver a una persona. Aunque hay un gran desconocimiento, la comunicación no verbal, al igual que la comunicación verbal, se puede aprender y enseñar. Los políticos son conscientes y preparan sus apariciones televisivas para ejecutar una comunicación no verbal correcta y así aumentar su proyección mediática, no solo a través de asesores de imagen, sino realizando los gestos, movimientos y entonaciones favorables a su discurso, y además adaptándose al formato televisivo en el que van a aparecer para que su mensaje sea más favorable (debate, entrevista, entretenimiento...) dependiendo de la personalidad del candidato y de la intencionalidad que tengan. La imagen que proyectan a través de los medios lo es todo puesto que dan a conocer al personaje mediático caracterizado para transmitir los valores del partido, no a la persona. Se ha producido una gran desideologización política, y con

ellos una personificación de los partidos, puesto que los votos van en muchas ocasiones enfocados a la persona y no a la ideología del partido.

En la actualidad hay un gran descontento con el mundo político por la economía, la corrupción generalizada ensuciando la imagen de la política general -no solo la del partido o político particular- y por los altos niveles de paro. La agresividad desplegada en las últimas campañas se suma al uso recurrente de mentiras para tapar la falta de cumplimiento de las promesas electorales. Todo ello ha afectado a los niveles de credibilidad de la visión popular.

Debido al descontento de la población española con los partidos políticos tradicionales, han surgido en los últimos años formaciones emergentes nacidas a partir de los movimientos ciudadanos, terminando con el bipartidismo instaurado en el panorama político español.

La especial importancia de los dos nuevos partidos emergentes se basa en el hecho de que nunca antes el tercer y el cuarto partido habían obtenido tantos votos ni tanta representación en la democracia desde 1977. Podemos, junto a sus confluencias, se postuló como la tercera fuerza política obteniendo 20,66% de los votos escrutados y con 69 diputados en el Congreso de los Diputados; mientras que Ciudadanos, en cuarta posición, contó con un 13,93% de los votos y 40 diputados. (Tirado, 2016)

El estudio de la comunicación no verbal desde el ámbito de las ciencias de la comunicación no está desarrollado en nuestro país, puesto que los principales estudios sobre el tema han sido realizados desde la visión de la psicología, encargada de los estudios del lenguaje. Aunque como cuenta Davis (1998) hay cinco ciencias que realizan estudios e investigaciones acerca de la comunicación no verbal como la antropología, la sociología, la psiquiatría, la etología y la ya mencionada psicología.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. Definición de comunicación no verbal

La primera investigación sobre la comunicación no verbal se considera que fue de Darwin en su libro “The expression of the emotions in man and animals” de 1872. Tras este estudio fueron diferentes ciencias las que se interesaron por su análisis e investigación, entre ellas la psicología, psiquiatría, las cuales enfocan sus estudios en los signos no verbales para comprender los sentimientos o personalidad del emisor. La lingüística, antropología y semiótica centran el estudio en los signos no verbales como elementos de la comunicación que intervienen en cualquier acto comunicativo y aportan información al receptor. Por lo tanto estamos delante de un objeto de estudio multidisciplinar.

Es importante comprender la importancia que tienen en un acto de habla los signos no verbales. En 1971 Merhabian puso de manifiesto este hecho, afirmando que únicamente un 7% del aporte comunicativo de un acto de habla llega a través de los signos del sistema lingüístico y que el resto, la mayoría provienen de los signos paralingüísticos utilizados (38%) y, especialmente, de los *quinésicos* [sic] (55%), lo que indica, que el código verbal es el código más común y natural, y nos servimos de él para la comunicación subjetiva y abstracta, pero no está claro que sea el más eficaz en comunicación funcional. (Cestero, 2016: 2)

Desde el punto de vista de la comunicación, resulta de mayor interés los estudios realizados desde la lingüística, y por ello se analizarán los diferentes sistemas de comunicación no verbal que intervienen en la comunicación, junto a signos verbales o de forma totalmente independiente. Pero antes de comenzar a analizar las diferentes unidades comunicativas, habrá que definir qué es exactamente la comunicación no verbal.

Corraze (1986:13) define la comunicación no verbal, como “el conjunto de medios de comunicación que existen entre individuos vivos que no utilizan el lenguaje humano o sus derivados no sonoros (escritura, lenguaje de sordomudos...)” (1986:14) “Se aplica el término de comunicaciones no verbales a gestos, posturas, orientaciones del cuerpo, singularidades somáticas naturales o artificiales, incluso a organizaciones de objetos, o a relaciones de distancia entre individuos, gracias a los cuales se emite una información” además incluye (1986:14) que “todo objeto, toda situación y consecuentemente, todo ser

vivo, emite necesariamente informaciones susceptibles de ser captadas por otro sistema. No es entonces posible admitir que un objeto pueda no emitir información, así como no es posible que ningún ser vivo pueda no comunicar”.

La comunicación no verbal es intrínseca al ser humano, y como dice Hervás (1998:37): “Los primeros mensajes de un ser humano son, de hecho, no verbales: gestos, sonrisas, miradas intercambiadas entre la madre y su hijo [...] será solo más tarde, cuando debido a la importancia que se le da a la lengua escrita y hablada, la educación hará que este medio de comunicación pase a segundo plano” La CNV es característico de cada grupo social, de la cultura en el que se nace o se educa, puesto que al igual que los idiomas, depende de dónde te encuentres los signos varían e influyen en lo que comunicas, el comportamiento verbal y no verbal van de la mano en muchos aspectos. Para un completo control de los idiomas, no solo se deben controlar los elementos lingüísticos sino los no verbales para evitar malentendidos.

Fernando Poyatos (1994) al hablar de la comunicación no verbal, manifiesta que no solo el ser humano como ser social emite signos no verbales, sino que el ambiente natural o modificado en el que se encuentra el ser humano emite significados. Pero que también se puede ver desde un punto de vista más estricto, y ver la CNV como una actividad tripartita del discurso, que se desarrolla en el espacio y en el tiempo y eso determina actitudes debido a la conceptualización y estructuración, estudiadas en la cronémica y proxémica.

Al mantener una conversación, no se es consciente de toda la comunicación no verbal que hay detrás de las palabras puesto que no se enseña o se aprende conscientemente y como dice Sergio Rulicki (2007) la primera conclusión a la que se llega cuando se comienza a estudiar las CNV es que se trata de procesos básicamente inconscientes. El conocimiento de las CNV es un camino para comprender mejor a las personas y transmitir de una forma correcta o de forma intencionada el mensaje.

Puede que la inconsciencia de realizar los signos no verbales sea debido a que hablar con palabras nos define nuestra identidad como seres humanos al diferenciarnos del resto de las especies y permitirnos operar sobre la realidad a través de conceptos y otras formas complejas de pensamiento simbólico. Nuestras propias capacidades lingüísticas nos han hecho olvidar que también hablamos con el cuerpo, como el resto de los animales. (Rulicki 2007)

Como hemos visto en las aportaciones de los autores, la comunicación no verbal consta de diferentes elementos que la forman. Esos elementos son sistemas de signos no lingüísticos. Podemos diferenciar los sistemas de signos en dos grupos, por un lado los que forman parte de la cultura, y por el otro los sistemas de comunicación no verbal básicos. Dentro de los culturales analizaremos la proxémica y cronémica, pero primero nos centraremos en la paralingüística y sistema kinésico, puesto que son parte de la estructura básica de la comunicación al formarse simultáneamente con la comunicación verbal o de forma independiente.

3.1.1 Sistemas de signos no lingüísticos

3.1.1.1 Paralingüística

El sistema paralingüístico, es definido por Poyatos (1994:28) como “las cualidades no verbales de la voz y sus modificadores, y las emisiones independientes cuasiléxicas, producidas o condicionadas en las zonas comprendidas desde los labios y *nares* [sic] hasta la faringe, en zona de pulmón y esófago hasta los músculos abdominales, así como los silencios momentáneos, que utilizamos conscientemente o inconscientemente para apoyar o contradecir los signos verbales, kinésicos, proxémicos, químicos, dérmicos y térmicos, simultáneamente o alternando con ellos, tanto en la interacción como en la no-interacción”.

Kess (1976) lo definió como calificadores vocálicos y vocalizaciones no verbales, siendo las vocalizaciones no verbales aquellos sonidos sin estructura del lenguaje, perceptible y potencialmente comunicativa. Sonidos vocálicos específicos como reír, llorar, susurrar, eructar, bostezar y también separaciones vocálicas o formantes pragmáticos, fonológicos tales como “mmm” o “aha” que pueden significar, pausa, afirmación o negación.

Para Lyons (1979) el sistema paralingüístico se pueden clasificar de dos formas, por modulación y por puntuación, siendo la modulación el compromiso del hablante con lo que está diciendo y su deseo para impresionar o convencer al oyente. Y la puntuación, la marcación de los límites del enunciado, y dentro de este para enfatizar expresiones o segmentar en unidades de información.

La importancia de la paralingüística podemos observarla en la frase popular “no es lo que dijo, sino cómo lo dijo”, puesto que como hemos visto anteriormente los signos no

verbales aportan información al enunciado, pudiendo afectar negativamente al significado si la paralingüística usada no corresponde con el mensaje. La gente da más importancia a cómo se comunican las cosas que a lo que realmente se está transmitiendo.

Poyatos (1994) basándose en su definición vista anteriormente, realiza una clasificación mantenida hasta ahora. Esta clasificación trata diferentes puntos de la paralingüística. En este trabajo solo se va a analizar las cualidades primarias, ya que son las que interesan para el análisis posterior de un discurso político puesto que son las características de la voz humana. Están condicionadas por diversos factores como el sexo o la edad que influyen para el timbre, o los fisiológicos por anomalías, por factores psicológicos como la introversión, o factores ocupacionales por el tipo de profesión.

Para la definición de las cualidades primarias en la paralingüística, vamos a seguir las definiciones de Fernando Poyatos en su libro “La comunicación no verbal II. Paralingüística, kinésica e interacción” de 1994.

Figura 3.1: Clasificación general de la Paralingüística

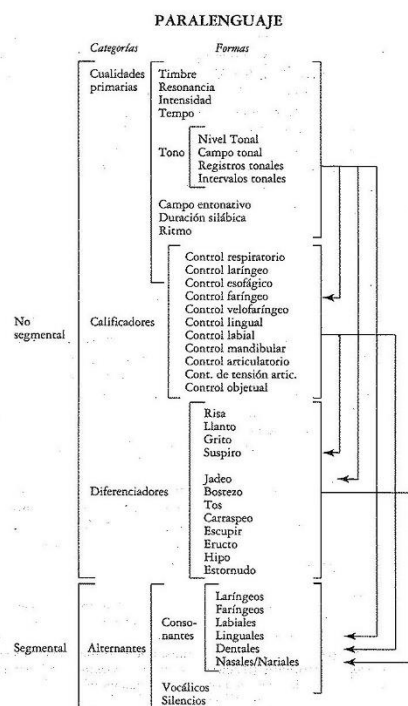


Fig. 1.1. Paralingüaje

Fuente: POYATOS, F.(1994): *La comunicación no verbal II. Paralingüaje, kinésica e interacción*, Ediciones Itsmo, Madrid. Pág. 19

- Cualidades primarias

Timbre: Innato y varía con el paso de los años. Se trata de la altura musical de la voz que nos permite diferenciar a las personas solo con escucharlas. El timbre depende de la longitud y grosor de las cuerdas vocales. Unas cuerdas vocales largas y gruesas vibran despacio y el timbre es más bajo, como el de niños o mujeres. Y si por lo tanto al contrario, cuerdas vocales cortas y finas más alto será el timbre. La percepción social es negativa si encontramos un timbre que no esperamos en una persona.

Cinco grados de timbre: *Muy bajo – Bajo – Medio – Alto – Muy alto.*

Resonancia: Esta cualidad es determinada orgánicamente. Puede ser faríngea, oral o nasal, dependiendo de donde resuenen las cuerdas vocales, influyendo el tamaño y forma de estas cavidades.

- *Oral:* si es muy oral produce una voz sonora, clara y rotunda, se encuentra entre la nasal y la faríngea.
- *Faríngea:* se considera positivo en el hombre, y negativo en la mujer, puesto que proporciona una voz grave.
- *Nasal:* no surgen asociaciones positivas, es la comúnmente conocida como voz de pito.

Voz fina, voz oral, muy oral, faríngea, muy faríngea, voz nasal, muy nasal.

Intensidad o volumen: Esta característica depende del esfuerzo respiratorio y articulatorio. Junto con el tono es uno de los efectos comunicativos más elocuentes, pudiendo pasarse de un grado a otro gradualmente o de repente pudiendo mostrar de esta forma las emociones o intenciones.

Toda persona tiene un volumen dependiendo del aspecto biofísico - psicológico, contando con un *nivel conversacional habitual*, dependiendo de cada momento donde te encuentras. También se cuenta con un *nivel patológico*, por una enfermedad o por falta de oído.

El volumen también se ve afectado por el *nivel cultural estándar*, también por las *normas sociales situacionales estándar* dependiendo de en qué lugar te encuentres y por *funciones entonativas*.

Otros aspectos que afectan al volumen de una persona, son los aspectos personales. *Funciones gramaticales*, que incluyen los acentos, incisos, pausas, modular el volumen depende de lo que se quiera remarcar. Luego también afectan las *funciones actitudinales*, influyendo la interacción en una conversación. Y por último *la representación gráfica*.

Es importante conocer la interrelación con otras cualidades de la voz. Por ejemplo, si el volumen es suave y con un tempo lento, se expresa afecto y tristeza. Si el volumen es alto y el tiempo rápido, puede significar enfado o alegría. Y un volumen y tempo moderado, aburrimiento. Como vemos socialmente se utilizan variaciones en el volumen y de esta forma situar la posición del orador, al igual que se puede usar para sensibilizar a los receptores y persuadir a través de ello.

El uso del volumen es una práctica habitual en la exposición de creencias o mensajes, y como hemos visto esta interrelacionado con otras cualidades de la voz, pero también con características kinésicas, puesto que la subida de volumen con gestos con las manos firmes, puede ayudar a la comprensión del mensaje y enfatizar o resaltar algo, captando una mayor atención.

Muy baja/suave, baja/suave, alta/Fuerte, muy alta/fuerte. Ascendiendo o disminuyendo.

Tempo: Es la velocidad relativa a la emisión sucesiva de las palabras, frases, incluyendo las pausas. Forma parte del estilo personal la rapidez o lentitud con la que se expresa cada uno. Aunque sea característico de cada persona, se puede usar con intencionalidad en el discurso. Por ejemplo, un cambio de tempo puede marcar las diferentes partes de un discurso, o usarlo con intencionalidad, como ralentizar el tempo justo en el momento de énfasis del discurso y de esta forma resaltar el mensaje o la frase, si se usa aumenta el tiempo transmite una sensación de movimiento, usado para regular la situación, o captar la atención, incluso para quitarle importancia a lo que se está diciendo.

La escala para el tempo sería: *Muy lento – Lento – Medio – Rápido – Muy rápido*. Bien aumentando o disminuyendo el tempo normal.

Tono o registro: Es el rasgo más versátil de la voz, acompaña a todos los sonidos a través de sutiles variaciones. Se pueden distinguir dos tonos, el agudo (alto) y el grave (bajo) dependiendo de las vibraciones producidas en las cuerdas vocales, si son lentas o rápidas. Contribuye a la configuración entonativa de las palabras, pudiendo en el Español

modificar el significado, por ejemplo, podemos saber con el tono de voz de una persona al decir estoy bien, si realmente lo está.

- *Nivel tonal*: Dominante en el discurso. Más significativo y elocuente. Estilo personal o habitual: *Muy bajo, bajo, alto, muy alto*.
- *Campo tonal*: Es el registro más bajo y más alto que se puede producir y que varía mucho entre los hablantes; *Muy reducido, reducido, amplio, muy amplio*.
- *Registro tonal*: Hay una escala que marca sus registros tonales y se usan con propósitos expresivos: *Excesivamente bajo – bajo – medio – muy alto – falsete*.
- *Intervalos tonales*: Es el paso de una palabra o silaba a otra puesto que la voz pasa de un registro a otro: *Muy comprimido, comprimido, extendido, muy extendido*.

Campo entonativo: En los registros ya se trata la entonación. El campo entonativo es la cualidad personal, y cada hablante encuentra su entonación entre *monótono y melodioso*, dependiendo de los factores del tono de cada persona, como la acentuación, las pausas...

Hipermelódico – melódico – monótono – hipermonótono.

Duración silábica: Cualidad paralingüística del discurso, con posibilidad de ser permanente en cada persona. La duración silábica puede ser de *alargamiento o acortamiento*.

Por ejemplo, el alargamiento se usa cuando se consuela, asumiendo responsabilidad, negando, aprobando a un niño una actitud, o cuando se titubea. Y el acortamiento como manifestación de impaciencia, peligro, negación con irritación. Pero pudiendo usarse ambas duraciones en los gestos que lo acompañan.

Hiperacortamiento – acortamiento – alargamiento simple – doble alargamiento – hiperalargamiento – hiperalargamiento prolongado.

Ritmo: Todos los rasgos vistos anteriormente producen variaciones en la fluidez del discurso verbal y no verbal. El ritmo además se ve afectado por el alargamiento y acortamiento silábico y se distinguen entre ritmo suave y agitado.

Tomando el ritmo suave como el normal, podemos encontrar una escala de cuatro posibles ritmos: *Muy suave – Suave – Agitado – Muy agitado*.

3.1.1.2 Kinésica

El termino griego “Kinésis” significa movimiento, por ello la kinésica para Sergio Rulicki (2007) es el estudio del movimiento humano desde el punto de vista de su significado, considerando que los movimientos corporales están organizados en una estructura similar al lenguaje hablado y ese movimiento corporal se desglosa en unidades.

Para Fernando Poyatos (1994:186) la kinésica viene conformada por “los movimientos corporales y posiciones resultantes o alternantes de base psicomuscular, conscientes o inconscientes, somatogénicos o aprendidos, de percepción visual, auditiva, táctil o cenestésica (individual o colectiva) que, aislados o combinados con las estructuradas verbales y paralingüísticas y con los demás sistemas somáticos y objetuales, poseen un valor comunicativo intencionado o no”.

La definición de Poyatos es la más completa puesto que incluye los movimientos de parpados, o la dirección de las miradas y también las posturas. Los estudios kinésicos, son observables, medibles y tangibles. Junto con la definición, planteó las maneras de percibir la Kinésica de los hablantes.

- **Visualmente:** la forma genérica de percibir los movimientos, sin necesidad de otro tipo de percepción sensorial.
- **Audiblemente:** Gestos o movimientos con un contenido semántico adicional, como el chascar de dedos, el aplauso, una bofetada...
- **Táctilmente:** En un abrazo, o beso entran también los sentidos cutáneos, con características específicas de frío, calor, dolor...
- **Cinestésicamente:** No necesariamente a través del tacto por el contacto directo, como las convulsiones de ansiedad, el jugueteo con el pelo...
- El sistema kinésico puede transmitirse **a través del tiempo**, puesto que se puede recordar el discurso visualmente y reconstruir los movimientos.

Como se vio en la definición, la kinésica puede ir o no acompañada de los signos verbales, pero también puede sustituirlos. Se puede pedir a alguien que venga solo a través del movimiento de la mano colocada con la palma hacia arriba y moviendo los dedos de adelante atrás.

El uso más común de la kinésica es acompañando al discurso verbal dando énfasis a las palabras, o señalando momentos concretos. Por ejemplo sirve para señalar situaciones presentes, o pasadas, el tamaño, o volumen, dibujar en el aire el objeto, imitar movimientos...

La forma en que nos movemos, los gestos, expresiones o posturas define en gran medida lo que se percibe. Por ello la naturalidad es un factor clave para la percepción de autenticidad de un discurso. Según Barnés (2006:114), “las manos son, junto con el rostro, los elementos más visibles, más móviles y, sin duda, más expresivos que tiene el cuerpo humano”.

Ekman y Friesen desarrollaron un sistema de clasificación de los comportamientos no verbales en la Kinésica: (Knapp 1980)

Emblemas: Gestos que tienen una traducción oral directa o una definición de diccionario. Presentan una correlación entre significado y significante equivalente a la del lenguaje hablado. El significado de los emblemas es compartido por la cultura o el entorno. El gesto de “OK” o “Paz”, o el emblema de comer llevándose la mano hacia la boca, o el de dormir inclinando la cabeza con la colocación de las manos debajo de la cabeza son algunos ejemplos. Pueden darse emblemas con las manos, pero también con expresiones faciales como una sonrisa para expresar felicidad, o sorpresa abriendo la boca y los ojos.

Ilustradores: Gestos que sirven para dar forma al discurso. Estrechamente unidos al habla y lo acompañan para ilustrar lo que se dice verbalmente. Sirven para enfatizar o acentuar una palabra o frase, señalar objetos o ayudar a visualizarlos, marcar el ritmo o las dimensiones de lo descrito. Hay emblemas que también pueden servir como ilustradores. Los gestos ilustradores sirven para reforzar el significado de las ideas que se expresan verbalmente.

Muestras de afecto: Expresiones o gestos faciales que expresan estados afectivos ya que la cara es la fuente primaria del afecto, pero siempre acompañados de una postura corporal. Puesto que si se está triste, el cuerpo puede adoptar una postura lánguida.

Reguladores: Su función principal es organizar el flujo de la conversación, puesto que reclaman, entregan, o conceden el turno de palabra en el dialogo. Indican que el interlocutor debe tomar la palabra, acelerar, prestar atención, que repita lo dicho o que

continúe después de una intervención. Los reguladores más habituales son los movimientos de cabeza y miradas, como por ejemplo el asentimiento o negación, la elevación de cejas de forma desafiante esperando una respuesta.

Adaptadores: Son aquellos aprendidos desde la niñez, como esfuerzos de adaptación para cumplir reacciones, necesidades, dominar emociones, desarrollar relaciones sociales u otras funciones culturales. Son los gestos que se aprenden para adaptarse a la cultura y como experiencia biológica.

Adaptadores sociales: aquellos relacionados con los roles y protocolo de relación.

Adaptadores instrumentales: Posturas o gestos relacionados con el manejo de herramientas.

Adaptadores de subsistencia: Relacionado con la higiene, alimentación, descanso, reproducción...

Adaptadores evolutivos: Manifestaciones corporales ligadas a la fisiología (expresiones faciales de las emociones básicas).

Las manifestaciones corporales de la kinésica pueden clasificarse según el cuerpo humano en tres grandes grupos. De esta forma el análisis de la kinésica, se realizará clasificando los gestos y movimientos según los comportamientos verbales, y como cada parte del cuerpo aporta significado.

- **Gestos faciales:**

En el rostro se pueden ver las emociones que está sintiendo una persona. Las emociones básicas son iguales en todo el mundo, en todas las culturas. El triángulo ojos-nariz-boca concentra la mayor parte de la comunicación no verbal.

Paul Ekman realizó un estudio sobre las emociones básicas y sus relaciones con la expresión facial, demostrando que son universales. Estableció junto con Wallace Friesen seis emociones básicas:

- **Alegría:** Sonrisa auténtica, las mejillas suben. Los ojos también “sonríen” marcando arrugas en su lateral. Los ojos expresan la realidad de la sonrisa o si es forzada.
- **Tristeza:** Comisuras de la boca hacia abajo y las cejas hacia arriba suavemente. La frente se arruga.

- **Miedo:** Ojos abiertos debido a la situación de alerta, cejas hacia arriba, y la boca ligeramente abierta, dibuja una línea horizontal.
- **Sorpresa:** Similar al miedo. Cejas muy elevadas, boca abierta y mandíbula caída.
- **Ira:** Cejas en tensión, bajan y se acercan, mirada intensa y parpados entrecerrados. Tensión en la boca.
- **Asco:** Nariz arrugada, cejas hacia abajo, se deja ver los dientes.

Estas emociones se pueden denominar también como micro expresiones, puesto que son muy rápidas y con muchos movimientos faciales.

La expresión facial engloba la mayor parte de lo que se comunica con el cuerpo a través de la kinésica.

OJOS: Durante una conversación los ojos de una persona se mueven en muchas direcciones. La mirada es el centro de la expresión de la cara a través de los ojos se concentra la atención a las personas. Su significado varía según su dirección y duración. Cuanto más prolongada, habrá un mayor interés en la persona (sexual, agresivo o de afinidad). Las miradas pueden ser de diferentes naturalezas, las cejas subrayan y refuerzan las emociones puesto que su movimiento también da significado, si se elevan o bajan expresan emociones diferentes.

Hay diferentes tipos de mirada (García O’Kean, 2012: 95):

- *Hacia arriba:* puede implicar reflexión, pero también puede implicar la búsqueda del perdón o incluso omisión de la verdad.
- *Hacia abajo:* puede ser señal de vergüenza y, también, de omisión de la verdad.
- *Directa al interlocutor o cámara:* implica una predisposición al diálogo con el interlocutor o el público y, en ocasiones, esta predisposición se entiende positivamente como interés o inteligencia.
- *Perdida o desenfocada:* puede ser señal de cansancio o estrés, pero también de diálogo interior.
- *Lateral:* la mirada lateral puede estar motivada por el nerviosismo o la timidez del sujeto. A veces este nerviosismo puede estar provocado porque se sabe que lo que se dice no es cierto, por lo que esta mirada puede ser indicio de falsedad.
- *Esquiva:* esta mirada sucede cuando el orador evita el contacto visual con su interlocutor. Puede interpretarse como señal de vergüenza, de nerviosismo o de que no se quiere contar lo que se sabe.

BOCA: Se expresa muchos sentimientos a través de ella, la sonrisa da mucha información o expresa la mayoría de los sentimientos de la comunicación no verbal. La sonrisa es muy eficaz en el efecto espejo, creando en los espectadores una respuesta positiva y de empatía. Las personas sonrientes son consideradas como más atractivas, honestas, sociables y competentes. Genera confianza, puesto que transmite muchas emociones y significados. Existen varios tipos de sonrisa:

- *Sonrisa sencilla:* labios cerrados. Puede usarse como saludo o cortesía.
- *Sonrisa superior:* Solo se ven los dientes superiores. Puede expresar alegría, o simpatía.
- *Sonrisa amplia:* Se abre la boca y a menudo se cierran los ojos, expresa felicidad y sorpresa.
- *Sonrisa falsa:* Los labios se tuercen y la mirada se desvía hacia arriba. No se ve en la expresión facial felicidad. Usada para agradar.

El movimiento de los labios también aporta significado de las emociones o pensamientos del emisor del discurso.

- *Labios fruncidos:* señal de desacuerdo con alguien o con lo que dice.
- *Mordisquear labio inferior:* nerviosismo o control para no hacer un comentario.
- *Labios ladeados:* expresan duda de un comentario o de sí mismo.
- *Sequedad en los labios:* estrés o adrenalina.

NARIZ: Elemento más débil de la comunicación no verbal de la cara, aún así aporta información:

- *Dilatación de las aletas de la nariz con aire:* Enfado o preparación para contestar un ataque.
- *Nariz arrugada:* incomodidad, rechazo, disgusto.
- *Pellizcarse el puente y la punta de la nariz:* conflicto interno, tensión, preocupación.
- *Suspiro fuerte:* frustración y agitación.
- *Suspiros cortos y frecuentes:* rabia y preocupación.

- Gestos corporales:

Los seres humanos somos expresivos con el lenguaje corporal, consciente e inconscientemente no solo mientras se comunica verbalmente sino en todo momento. El cuerpo utiliza diferentes partes para comunicar. Principalmente se comunica a través de, la cabeza, los brazos y la manos, y las piernas.

CABEZA:

- *Asentir*: Indica interés. Afirmar, estar de acuerdo. Si es rápido y prolongado indica que está siendo repetitivo y que debe parar.
- *Negar*: Desacuerdo, desinterés o prepotencia.
- *Inclinación de la cabeza lateralmente*: condición de sumisión. Evitar conflictos.
- *Cabeza baja y hombro subidos “Cabeza de pato”*: inseguridad e inferioridad.
- *Giros de cabeza*: evitar mirar al interlocutor.

BRAZOS Y MANOS:

- *Cruzar los brazos*: defensa, rigidez, o falta de interés de comunicar.
- *Brazos en jarra*: situación de ventaja, seguridad y desafío.

Las manos expresan una gama completa de significados, si se bloquean las capacidades expresivas verbales se ven perjudicadas. Lo natural es que se hable expresando con las manos, incluso cuando se habla por teléfono y la otra persona no te está viendo.

PIERNAS Y PIES: flechas que indican la dirección de las intenciones.

- *Cruzar las piernas*: cautela, protección, desacuerdo. Actitud cerrada y defensiva.
- *Piernas separadas*: afirmación y seguridad.
- *Pies entrelazados*: defensa y cierre.
- *Movimiento del pie*: nerviosismo, amenazados.

- Postura corporal:

La postura corporal se denomina “la posición del cuerpo humano”, es decir, la forma en la que se sienta o se está de pie, puesto que esto releja diferentes actitudes, emociones e incluso sirve para acompañar el discurso dando énfasis, cambiando de tema etc. La

relajación de la postura transmite seguridad y naturalidad. La tensión inseguridad y ansiedad. Se puede clasificar las posturas corporales:

- **Acercamiento:** Inclinación del cuerpo hacia delante, con espalda recta y cabeza alta. O por desplazamiento para una aproximación al público o resto de interlocutores. Puede significar aceptación.
- **Retirada:** Postura negativa. El cuerpo retrocede, o se gira hacia los laterales. Cabeza baja, espalda doblada, hombros colgando. Puede significar rechazo o desinterés por el tema.
- **Expansión:** Postura de orgullo, estirada, o incluso algo inclinada hacia atrás. Implica orgullo, desprecio y rechazo.
- **Contracción:** Tronco inclinado hacia delante y torcido, cabeza hundida. Implica tristeza o depresión.
- **Movimientos laterales:** De forma continuada pueden reflejar nerviosismo o duda. También puede deberse por que el emisor está pensando.

3.1.1.3 Proxémica

La proxémica es el estudio del uso del espacio, su estructuración y el uso que se hace de él en la interacción social, para ver cómo se acomodan las posturas y distancias relativo al grado de intimidad, su sexo, los roles sociales... El uso del espacio interpersonal varía en la interacción social, como gestos y movimientos corporales de una cultura a otra, por ello es un sistema de comunicación no verbal cultural o secundario. Pero no solo depende de la cultura, sino también del contexto, puesto que si un autobús está lleno y alguien se coloca a nuestro lado, no lo sentimos como algo extraño o incómodo, pero si esa misma persona lo hiciese estando el autobús vacío, lo sentiríamos como una invasión del espacio personal.

Diferentes autores como Kess (1976) o Edward Hall (1989) distinguen cuatro distancias de interacción o relación social relativas al espacio en los encuentros con los demás. Estas zonas son informales, establecidas para el americano de clase media.

Zona íntima: Acciones o actividades más privadas. Estímulos sensoriales muy elevados. Es la zona que abarca de menos de 15 cm hasta los 55 cm. Tiene lugar actos amorosos, lucha, protección o afecto. Entra en contacto la piel. Y la voz es susurrante.

Los ascensores, autobuses o metro repletos de gente pueden provocar esta distancia íntima con desconocido, por ello se usan tácticas defensivas, como la mirada en el infinito, cuerpo tenso...

Zona personal: Zona empleada en relaciones con familiares, o reuniones informales con amigos o conocidos. Se establece esta zona en los 55cm y 120 cm próximos a las personas.

Zona social: Distancia entre los 120cm y los 270cm. Reuniones impersonales y sociales, gente que trabaja junta o participa en una misma reunión o comunicación de trabajo. Aquí no hay contacto, ni se espera tenerlo.

Zona pública: Usada por el hablante en lugares públicos, un sitio de conferencias, en clase. No existe ningún compromiso entre las partes. Distancia de los 370cm a los 750cm. En esta zona la voz debe proyectarse muy alto, y el discurso debe estar mejor estructurado. Se da esta distancia en los foros públicos de políticos.

3.1.1.4 Cronémica

La cronémica es la concepción que se tiene del tiempo y su estructuración y uso. El tiempo comunica información cultural, y a la vez modifica amplia o refuerza el resto de elementos de la comunicación humana.

Poyatos (1975) propone una diferenciación cronémica, por el tiempo conceptual, el tiempo social y el tiempo interactivo.

Tiempo conceptual: Son los hábitos, creencias y concepción del tiempo que tienen las diferentes culturas, es decir, la puntualidad, impuntualidad, tardanza, prontitud, un momento, mucho tiempo, siempre, son conceptos que dependiendo de la cultura significan una cosa u otra, dependiendo de la cultura tienen una mayor importancia o se valora más el tiempo.

Tiempo social: Son los signos culturales del manejo del tiempo en las relaciones sociales, es decir, la duración o tiempo dedicado a los encuentros sociales en las actividades diarias o momentos puntuales, como las bodas, funerales, entrevistas de trabajo...

Tiempo interactivo: Duración de signos de otros sistemas comunicativos con valor informativo.

3.1.1.5 Indumentaria

A pesar de la expresión común de “lo importante está en el interior”, la realidad es que la imagen exterior influye en lo que la gente percibe de una persona e influye en las respuestas de los encuentros personales.

La apariencia es importante para la persuasión, como demuestran los estudios de Mills y Aronson sobre la influencia de una mujer atractiva o no atractiva en la respuesta de estudiantes varones. Esto también se comprobó en estudios de Widgery y Webster, que obtuvieron datos probando que las personas atractivas, independientemente de su sexo, tendrán una evaluación más alta en las escalas de credibilidad.

La percepción que se tiene de una persona se ve influida también por su forma de vestir, puesto que la ropa da información, sobre nivel adquisitivo, estatus social, puesto de trabajo, etc. Información generalizada y predispone la actitud ante esa persona.

Además, la ropa contribuye a la formación de impresiones. Es importante adaptar la vestimenta al público y el contexto, además de transmitir comodidad con esa ropa, puesto que la naturaleza es un factor muy importante en la credibilidad en todos los aspectos de la comunicación. Además debe ser también coherente con la edad y estatus de la persona. Cuanto más formal sea el acto, más conservadora será la vestimenta. Hay que evitar prendas que distraigan o retiren la atención.

La ropa es vista como un reflejo de la personalidad, de su actitud y de los valores. El vestido resulta útil para que las personas lo usen para ampliar sus capacidades sociales, puesto que ir vestido de una forma u otra ofrece seguridad y por lo tanto autoestima.

Los líderes políticos junto a sus asesores de imagen deciden que vestuario les corresponde en concordancia con su ideología política y su personalidad o valores, para que vaya en concordancia con el discurso. Por ello los partidos más tradicionales llevan una vestimenta más conservadora, y los de nuevo surgimiento que nacieron de movimientos sociales un vestuario más transgresor y acorde con la moda actual.

3.2 Comunicación política

La política es un conjunto de supuestos, principios, medios y actividades con que se organiza y dirige un grupo humano para la consecución de determinados objetivos; es el actuar prudencial de quien posee dotes especiales, más naturales que adquiridas, para la dirección, gobierno o pastoreo de las personas en colectividad. (González Vila, 1997 en Canel, 1999:17)

La política no tiene unas normas o reglas fijas, se adapta a las circunstancias cambiantes de un país. Es una actividad práctica, en la que se toman decisiones flexivas y cambiantes, esas decisiones tienen unas consecuencias importantes en la población y comunidad. Es la ciencia social que estudia el poder del estado.

La comunicación es relevante en esta actividad, puesto que sirve para orientar la sociedad por medio de la definición de unos objetivos y de la identificación de los problemas, sirve para conseguir consenso, resolver problemas. La política es comunicación. (Canel, 1999)

Maria José Canel (1999:27) definió comunicación política como “la actividad de determinadas personas e instituciones (políticos, comunicadores, periodistas, ciudadanos) en las que, como resultado de la interacción, se produce un intercambio de mensajes con los que se articula la toma de decisiones políticas, así como las aplicaciones de estas en la comunidad”.

La comunicación política es un área interdisciplinar, que tiene como objeto principal de su estudio los medios de comunicación en el proceso político. Existe una cierta política en la comunicación, y una cierta comunicación en la política. La comunicación política es un proceso, no puede ser estudiado como un hecho aislado en un momento y lugar, sino que está situado dentro de una estructura democrática. (Rospir, 2003)

En la comunicación política intervienen diferentes elementos para que sea posible, se relacionan bidireccionalmente. En primer lugar, las organizaciones políticas que se refieren a los actores políticos que aspiran a influir en el proceso de toma de decisiones, desde partidos políticos a organizaciones no partidistas como sindicatos. En segundo lugar, los medios necesarios para la transmisión de comunicación política, también pueden ser emisores, puesto que crean sus propios contenidos políticos. Tienen un rol fundamental en el proceso político actual, como informadores de lo que ocurre ya que

aportan la mayoría de los conocimientos políticos a los ciudadanos y repercuten en la creación de la opinión pública. Y por último, la audiencia el objetivo final de la comunicación política, los receptores y consumidores de esta comunicación. La comunicación política implica a todos los actores de una forma activa, ya que todos influyen e interactúan en esta actividad, es un intercambio de mensajes y respuestas entre todos los implicados en el proceso.

La puesta en práctica de las técnicas de la comunicación política, a través de los medios de comunicación para mostrar el mundo político, comenzaron en el S.XX, a raíz de la masificación de la televisión como medio de información de la población. En aquel momento se vivió un desarrollo informativo de las democracias y la televisión jugó un papel muy importante en su visibilidad y como fuente principal de noticias sobre la política y el gobierno. El nacimiento de la televisión supone la aparición del instrumento más eficaz en comunicación política para hacer llegar las ideas de los políticos a los ciudadanos.

Los medios de comunicación han transformado la vida política y la manera en la que los políticos afrontan la comunicación con los ciudadanos. La televisión es importante en la adquisición de conocimientos del electorado e influye en su decisión de voto, puesto que consigue introducir en los hogares imágenes de los aspirantes junto a información política. El formato televisivo simplifica contenidos, por ello se centra la atención más en el candidato que en el partido o ideología, se personifican los partidos, se sitúa al líder en el centro de la comunicación política. (Berrocal, 2003)

Aunque la televisión sea el medio central de la comunicación política, no se debe olvidar la importancia de la acción de los medios periodísticos y radiofónicos, ni la importancia que están adquiriendo en la actualidad las redes sociales, en las que la comunicación es más diaria y más directa con el ciudadano.

Actualmente, la mayoría de los ciudadanos de las democracias occidentales se informan únicamente de la actualidad política a través de la televisión, siendo su única fuente informativa, aunque la realidad es que la información que se saca está escasamente desarrolladas, mostrando tan solo parcialmente la realidad política.

Los candidatos más celebres son aquellos con una mayor cobertura mediática, ya que los periodistas tienen un criterio de selección de noticias teniendo en cuenta la popularidad.

Las características personales o cualidades personales que más se destaca en las noticias periodísticas, son las que también citaran los electores.

El lenguaje televisivo es hablado y debe ser claro y conciso. Las noticias combinan imagen y sonido adaptando las palabras a la imagen. Se utiliza un lenguaje emocional mientras que la prensa usa uno racional. Esto ha provocado que las campañas electorales sean más de imágenes que de programas políticos, y más de rostros que de ideas. El candidato ofrece una promesa clara y sencilla para que el receptor lo asimile rápido y ganar así el voto de los ciudadanos.

“La televisión es imagen y sonido, y por lo tanto, el político que quiera estar en televisión deberá saber conjugar el discurso oral con el visual “el líder es el que presta voz y pone imagen a la información, y aparece ante millones de hogares en la pequeña pantalla, para informar, o para proporcionar significados a la información que ya ha sido difundida”.”.(Del Rey, 1989, en Berrocal, 2003)

En época de elecciones la influencia de la televisión es decisiva, puesto que como hemos mencionado antes para la mayoría de los ciudadanos es la única fuente de información. La televisión es un medio de comunicación que se ocupa de las campañas electorales a través de los programas informativos y los espacios gratuitos de publicidad. En medio de estos elementos podemos situar los formatos televisivos en los que se da la comunicación política para incentivar el voto. (Marín, 2003:207)

3.2.1 Contexto para la comunicación política y la influencia del entorno en la transmisión del mensaje.

El contexto en el que se desarrolla el discurso político influye, ya que no se actuará ni se dirá lo mismo en un programa de entretenimiento sentado que en un debate con los candidatos de los partidos políticos rivales estando de pie. Por ello es importante estudiar los diferentes formatos televisivos en los que se desarrolla la comunicación política, para posteriormente analizar la variación de su comunicación no verbal.

3.2.1.1 Entrevistas

Formato de relaciones públicas usado por los partidos políticos para dar visibilidad y publicidad a su candidato. Es una fórmula gratuita, aunque en algunas ocasiones se han

dado casos de entrevistas pagadas y por lo tanto se denominaría propaganda encubierta, puesto que se está comprando un espacio sin que los telespectadores sean conscientes.

Tiene una gran importancia en la comunicación política en plena campaña electoral, pero se realizan también durante los periodos no-electorales. Su principal objetivo es proyectar la personalidad del candidato. Y puede ayudar a la imagen en momentos de polémica o de crisis de partido.

La entrevista según Merayo (1998:314), “es uno de los géneros audiovisuales más eficaces para entretener al público, por este motivo, es un formato muy común que aparece en distintos programas, de temáticas muy variadas, diariamente y es un género periodístico con el que el espectador está muy familiarizado”.

En este formato el líder político sale de su entorno para acudir a una entrevista, muchas veces anteriormente preparada, pero que en general debería ser espontánea, y por ello la paralingüística, kinésica y proxémica tienen una gran importancia.

Paralingüística: Debe transmitir naturaleza y tranquilidad. Al igual que en otros formatos, el líder político debe saber usar las características paralingüísticas para destacar mensajes y hacer más llevadera la conversación, demostrando un gran control de la oratoria a pesar de no llevarlo preparado. Debe saber usar las pausas, ritmo o volumen en todo momento para dar énfasis y hacer llevadera la entrevista. Debe tener claro cuál es el mensaje que debe transmitir en la entrevista, y saber hacerlo en función a las preguntas que se le hagan.

Kinésica: Este formato es habitualmente que se realice sentados en sillas, con o sin mesa delante. Por lo que las cámaras se centrarán en los movimientos que realice con las manos, y las expresiones faciales. Además la posición que mantiene sentado es importante, ya que transmitirá lo abierto o entregado que está en la conversación. Debe permanecer erguido y no debe dar la sensación de desinterés estando reclinado hacia atrás, además deberá de vez en cuando inclinarse hacia delante para dar a entender que muestra atención a las preguntas. Los gestos que se realicen con las manos y brazos deben reforzar el mensaje. Las piernas y los pies si se viesen, deberían estar relajados y no con un movimiento constante dando la sensación de nerviosismo, además porque podría distraer a los telespectadores.

Proxémica: Suelen ser en un plató televisivo, con o sin público. Se encuentra el periodista y el candidato a una distancia personal generalmente, aunque depende del formato. Y a una distancia pública de los espectadores si los hubiese.

3.2.1.2 Debates

Es una de las fórmulas más importantes de comunicación política. Es usada en época electoral. A raíz de los debates clásicos Richard Nixon contra John F. Kennedy (1960) en Estados Unidos, se impone y se hace costumbre que haya un debate electoral entre los principales candidatos. Este debate cómo se analizará más adelante tuvo una gran importancia histórica porque creó la impresión de que lo que se ve del candidato puede llegar a ser más importantes que sus propuestas, y de aquí surgió la idea de que el candidato tiene que tener buena presencia en televisión.¹

Los debates son una forma de publicity, ya que ofrecen una forma de comunicación directa y amplia para trasladar las ideas y propuestas electorales sin tener un gran gasto.

Además este formato proporciona una gran cobertura, en los debates Felipe González – José María Aznar (1993) hubo 11 y 12,6 millones de espectadores, cifras que solo alcanzaban reality shows y otro tipo de programas. Eso demuestra que los debates, mediáticamente, aseguran repercusión y aportan una gran visibilidad.

Los debates marcan la “agenda setting” es decir, los temas que se tratan en el debate, marcaran las pautas de lo que se hablara en los medios el resto de la campaña electoral.

El debate suele ser el núcleo de la campaña electoral de los partidos políticos. La gente los espera y se propone verlos, siendo un gran momento para ganar votos de los indecisos, puesto que llegan a audiencias más altas que cualquier otro evento de la campaña.

Hay diferentes formatos de debate, el tradicional que parece una conferencia de prensa, el debate chat en el que mantienen los candidatos una conversación más informal, se realizan preguntas. También debate con moderador, que pregunta a los candidatos, y serán esas preguntas las que marquen la agenda temática y la dirección del debate. Otro formato es el de panel de periodistas, como en una rueda de prensa que van preguntando. Y por

¹ Obtenido de las notas en las clases magistrales del profesor Antonio Pineda, en la asignatura Comunicación Política de la Universidad de Sevilla (2017)

último el debate Town Hall, en el que los ciudadanos son los que preguntan, estas personas pueden tener diferentes sensibilidades, este formato transmite cercanía por parte del político, puesto que el candidato habla cara a cara con los ciudadanos.²

Con la gran importancia que tienen los debates, los líderes políticos deben tener en cuenta el uso de la paralingüística, kinésica y proxémica para transmitir una mejor imagen.

Paralingüística: Los debates, como ya hemos visto pueden tener diferentes modalidades, y se lleva preparado el mensaje que se quiere transmitir y los temas a los que se quieren dar más importancia, y por ello en esos momentos se usará una tonalidad, volumen, ritmo o pausas para enfatizar. Los candidatos deberán controlar sus intervenciones cuando se alteren o se enfaden con sus contrincantes, ya que generalmente los debates empiezan con un ritmo más pausado y se va acelerando a medida que van aumentando las intervenciones y los enfrentamientos. Al final de los debates, hay un punto de conclusiones, en las que los candidatos deberán controlar las pausas y los ritmos para que quede claro el mensaje y sea más eficaz, esta parte está previamente estudiada. El control de la paralingüística ayudará a determinar el ganador del debate.

Kinésica: Normalmente los debates son de pie, con lo que habrá que cuidar la postura y los movimientos de pies que implican nerviosismo. Al verse el cuerpo entero habrá que tener un mayor control del cuerpo. Aunque como en el resto de formatos el rostro y los brazos y manos cobran la mayor importancia.

Proxémica: Suelen realizarse en platós televisivos sin público, pero depende del formato. Suelen tener una mesa al lado para dejar los papeles y datos. Entre candidato y candidato suele haber una distancia social, al igual que con el moderador, aunque en algunos casos puede ser personal.

3.2.1.3 Mítines

El mitin político es el gran acto de la presentación del programa de las campañas electorales tradicional, aunque se celebran también en periodos no electorales con la

² Obtenido de las notas en las clases magistrales del profesor Antonio Pineda, en la asignatura Comunicación Política de la Universidad de Sevilla (2017)

misma estructura y aspecto. Se trata de un discurso expositivo y persuasivo, con un objetivo no tanto de ganar votos sino de reforzar la posición de sus votantes.

Gracias a la intermediación de la televisión, el mitin llega a todos los ciudadanos y no solo a los asistentes al evento, que son afiliados o simpatizantes, que tienen claro sus votos y asisten a reafirmar su decisión de votar al candidato. Es un evento que reúne a un gran número de personas y tienen una gran espectacularidad.

En la preparación de los mítines, el partido político debe tener en cuenta la paralingüística, kinésica, y proxémica.

Paralingüística: Los discursos del mitin son los más preparados y estudiados, puesto que es la presentación del candidato. En esta comunicación se resaltan los conceptos importantes a través del uso de las características paralingüísticas de la comunicación no verbal, como el volumen, el ritmo, o el control de las pausas, y los momentos efusivos, preparando así el momento de aplauso del público.

Kinésica: Generalmente este formato cuenta con un atril cubriendo el cuerpo del líder político, por lo que las cámaras y la atención del público se centrarán en sus expresiones faciales y sus movimientos de manos y brazos. La mirada es muy importante, estableciendo donde debe mirar para que tanto en casa como allí en el evento sientan que el político les habla directamente a ellos.

Proxémica: Estos actos se realizan en plazas de toros, estadios, plazas, con un escenario y por lo tanto el candidato debe tener en cuenta las distancias que mantiene con el público, por ello aunque durante el discurso mantiene una distancia social, antes y después de esto, se puede acerca a saludar al público, reduciendo la distancia a una distancia personal, transmitiendo así cercanía. En muchos casos se colocan afiliados al partido o simpatizantes tras el candidato durante el discurso para transmitir unidad y apoyo.

3.2.1.4 Ruedas de prensa

Una rueda de prensa es un acto en el que se convocan a los medios de comunicación, para informar sobre un tema o dar una información relevante. Tiene como objetivo dar a

conocer un mensaje de interés ligado a la actualidad, y además a largo plazo crear una imagen pública del partido.³

La rueda de prensa da origen a una noticia nominativa, en la que su contenido refleja solamente las opiniones expresadas en la comparecencia y que se consideran una información de interés general. En el periodismo escrito, se reproduce entre comillas lo más importante de sus manifestaciones, y sólo se añaden los antecedentes necesarios para su contextualización. Y en la radio y la televisión esta información contendrá las manifestaciones en directo más importantes de los comparecientes complementado con un texto elaborado por el periodista. (Yanes, 2006)

En las ruedas de prensa, el líder político que de la información debe tener en cuenta la paralingüística, kinésica, y proxémica.

Paralingüística: El discurso habrá sido preparado con antelación, determinando frases claves con interés mediático para que los medios puedan emitir los momentos relevantes de la información. Esas frases son resaltadas con técnicas de subida de volumen, disminución del ritmo o una buena vocalización.

Kinésica: En este tipo de formato, el discurso se suele dar sentado o de pie tras un atril. Los gestos con las manos, expresión facial o miradas a cámara o periodista influirán en la repercusión de su mensaje y se deben tener en cuenta.

Proxémica: Las ruedas de prensa suelen ser organizadas en un salón amplio, y por lo tanto habrá una distancia social, aunque en ocasión los periodistas se acercan al líder político a una distancia personal en la rueda de preguntas.

³ Obtenido de las notas en las clases magistrales de la profesora Marta Pulido, en la asignatura Programación y técnicas de las Relaciones Publicas de la Universidad de Sevilla (2017)

3.3 Importancia del caso Nixon vs. Kennedy

El 26 de septiembre de 1960, Richard Nixon y John F. Kennedy protagonizaron con su primer cara a cara el primer debate político televisado de la historia. En un momento en el que no todas las familias contaban con televisor, se contó con una audiencia estimada de 70 millones. Desde este momento se empezaron a estudiar los efectos provocados por los medios de audiencia y por la influencia provocada por la imagen televisiva.

El análisis de este caso nos hace ver la importancia de la comunicación no verbal, puesto que, según cuentan, la población estadounidense que siguió el debate por la radio, pensó que Nixon era el ganador del debate por su oratoria que debió de estar mejor que la de Kennedy.

Este debate significó el comienzo de la política en el medio televisivo, y debían saber adaptarse al lenguaje y los códigos de la televisión. Kennedy le dio una mayor importancia a su imagen, mientras que Nixon menospreció su importancia, y su negación a maquillarse, y la elección del traje gris en la televisión de aquella época en blanco y negro, hizo que pasase desapercibido. El aspecto de Nixon, cansado, sin maquillar, con sudores y la boca seca, transmitió a los espectadores poca seguridad y fiabilidad.

Tras ese debate Nixon fue consciente del porqué de la pérdida de las elecciones aquel año, hizo una declaración «Confiad plenamente en vuestro productor de televisión, dejadle que os ponga maquillaje incluso si lo odiáis, que os diga cómo sentaros, cuales son vuestros mejores ángulos o qué hacer con vuestro cabello. A mí me desanima, detesto hacerlo, pero habiendo sido derrotado una vez por no hacerlo, nunca volví a cometer el mismo error».

Aparte de ser el primer debate televisado, es un gran ejemplo para observar la importancia que tiene una buena imagen, o por lo menos transmitir eso a los espectadores a través de los elementos de la comunicación no verbal. Puesto que cuanto mayor naturalidad, firmeza, y una imagen agradable, mejor será la respuesta de la audiencia.

Desde aquel momento, se comenzó a dar importancia a los asesores de imagen políticos, puesto que empezaban a tener una gran relevancia y muchos líderes políticos reciben clases sobre oratoria y expresión en público para hacer una comunicación no verbal más eficaz y creíble.

4. MARCO METODOLÓGICO.

A continuación, pasaremos a la descripción de la metodología que se va a emplear en este trabajo. Pero antes de comenzar con la investigación, lo primero es establecer una hipótesis y objetivos para posteriormente pasar al caso concreto que se va a analizar en este trabajo fin de grado.

4.1 Hipótesis y objetivos

Con este trabajo se pretende buscar la relación existente entre la eficacia comunicativa de los líderes políticos y la comunicación no verbal. Para ello, se ha planteado una hipótesis que se contrastará a lo largo del análisis con el fin de comprobar su cumplimiento.

La hipótesis se basa en la dificultad a la hora de identificar la comunicación no verbal intencionada, y la influencia que tiene esto en la audiencia, al no ser conscientes de los efectos tanto positivos como negativos que provoca la comunicación no verbal. Por ello se plantean las siguientes afirmaciones:

- La comunicación no verbal (CNV) de los líderes políticos se prepara con anterioridad para transmitir un mensaje a través de ella no perceptible de manera consciente para el público. El dominio y control de la CNV da seguridad en el discurso al controlar las pausas, tonos o los movimientos corporales.
- Podemos encontrarnos CNV intencionada y otra no intencionada intrínseca a la persona puesto que un gran porcentaje de nuestra CNV es involuntaria y por lo tanto incontrolable.
- La audiencia no es consciente de la importancia que tiene en su percepción del discurso el lenguaje no verbal de los personajes públicos.
- La imagen que muestra un político (indumentaria, colores, etc.) tiene relevancia en relación al éxito electoral.

Los objetivos planteados por un lado pretenden afirmar o desmentir las hipótesis planteadas a través de análisis e investigación y por otro reflejar los diferentes propósitos específicos de este trabajo.

- Dar una visión de la comunicación no verbal desde el ámbito de las Ciencias de la Comunicación y no únicamente desde la Psicología como en la mayoría de los estudios hasta la fecha.
- Aportar una base teórica sobre los elementos que intervienen para su posterior comprensión en el análisis de caso.
- Creación de una plantilla para el análisis de la CNV, que sintetice la paralingüística, kinésica, proxémica, indumentaria y contexto de los diferentes sujetos de estudio, que pueda ser empleada en posteriores trabajos de investigación.
- Analizar la CNV de los líderes políticos y cómo influye en la percepción de la audiencia.
- Ver la influencia del contexto en el que se realiza la comunicación y su vestimenta, y analizar si se ajusta a la personalidad e ideología del candidato.

4.2 Diseño de la investigación.

El diseño metodológico se presenta tras concluir el marco teórico, en el cual se ha realizado una revisión bibliográfica de los principales autores que han abordado el tema de la comunicación no verbal desde diferentes perspectivas. Esto ha permitido la creación de una clasificación personal abordando los conceptos que mejor se adaptan a la investigación, estructura que servirá como guión para la realización de la plantilla de análisis.

La metodología seleccionada para el análisis del caso es de fundamentalmente cualitativa -fruto de la observación de un espacio televisivo grabado-, aunque de alguna manera se usarán datos cuantitativos extraídos a partir del propio visionado. La metodología cuantitativa se caracteriza por el uso de procedimientos deductivos, la captación información de manera flexible, el uso del lenguaje conceptual y una orientación holística, que englobe y concrete al mismo tiempo. (Ruiz, 2007)

Resulta de especial relevancia en esta investigación la observación no participativa, siendo la principal técnica de recogida de datos empleada, ya que se trata de un estudio de caso. Para la interpretación de los datos, se realizará una técnica de análisis de contenido, estableciendo como criterio los conceptos explicados en el marco teórico ya que es necesario disponer de una concepción en profundidad de los aspectos gestuales. Esta observación y análisis se realizará a partir de cada rasgo significativo de la comunicación no verbal de los sujetos estudiados.

Por ello, para facilitar el análisis se va a crear una plantilla que sirva para el estudio de los cuatro principales líderes políticos en el debate a cuatro para las Elecciones Generales de 2016, pero también nace con el objeto de que pueda ser empleada en posteriores investigaciones o trabajos sobre la comunicación no verbal en diferentes contextos, ya que es un instrumento que puede ser útil para el mundo de la comunicación.

4.3 Técnica de recogida de datos.

Se ha diseñado *ad hoc* una plantilla de análisis de la comunicación no verbal en base a las cinco categorías explicadas en el marco teórico y la clasificación de cada una de estas. La plantilla contiene una clasificación propia, elaborada tras haber consultado las definiciones de muchos autores. Los conceptos, categorías y características que aparecen en la plantilla vienen anteriormente explicados en el marco teórico. Esta plantilla será el guión para facilitar el visionado y la recopilación de datos.

Esta plantilla de análisis ha sido dividida en cuatro columnas. En la primera encontramos el nombre de la característica principal, y en las tres columnas siguientes una clasificación detallada de cada una de ellas para la comprensión y análisis del caso.

En primer lugar encontramos la sección de “contexto”. Al tratarse de comunicación política, y como ya hemos abordado en el marco teórico, el contexto supone un apartado fundamental que puede variar según el estilo de realización. Y es que poseen características diferentes un mitin, una rueda de prensa, una entrevista, o un debate, como es el caso que se analiza en el presente trabajo.

A continuación, encontraríamos la “indumentaria”, en la que podemos estudiar el color o la forma de la vestimenta elegida (traje, corbata, zapatos, maquillaje, peinado, etc.).

El siguiente punto principal a analizar es la “paralingüística”, característica que estudia lo que dice la voz en términos no verbales, en la que encontramos 8 rasgos y sus respectivas particularidades dentro de cada uno de ellos.

La siguiente característica es la “kinésica”, la cual conforma el mayor objeto de estudio en este trabajo. Dentro del ámbito kinésico encontramos toda una gran variedad de movimientos y gestos que tienen en cuenta no solo la localización de estos en el cuerpo, sino también el tipo de gesto que se está realizando según la clasificación de Ekman.

Y por último la “proxémica”, es decir, la distancia que mantiene el sujeto estudiado respecto a los demás sujetos. En los formatos televisivos, la percepción de estas distancias viene dada por la propia realización audiovisual, y pueden variar en la entrada o salida o si el sujeto decide acercarse al público.

Esta tabla puede ser adaptada posteriormente a las diferentes características que se quieran analizar, es decir, no tiene por qué siempre usarse la tabla entera, sino modificarla con los elementos válidos para cada análisis.

Tabla 6.1: Ficha de análisis de la CNV.

CONTEXTO	Formatos TV	Entrevistas	
		Debates	
		Mítines	
		Ruedas de prensa	
INDUMENTARIA	Traje Corbata Maquillaje Zapatos	Color	
		Forma	
PARALINGÜÍSTICA	Timbre	Muy bajo Bajo Medio Alto Muy alto	
		Resonancia	Oral Faríngea Nasal
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave Bajo/Suave Alto/Fuerte Muy alto/fuerte	Ascendente o Descendente
			Pausas Acentos Incisos
Tempo	Muy lento		

		Lento Medio Rápido Muy rápido	
	Tono o registro	Nivel tonal	Muy bajo/agudo Bajo Alto Muy alto
		Campo tonal	Muy reducido Reducido Amplio Muy amplio
		Registro tonal	Excesivamente bajo Bajo Medio Muy alto Falsete
		Intervalos	Muy comprimido Comprimido Extendido Muy extendido
	Campo entonativo	Hipermelódico Melódico Monótono Hipermonótono	
	Duración silábica	Hiperacortamiento Acortamiento Alargamiento simple Doble alargamiento Hiperlargo prolongado	
	Ritmo	Muy suave Suave Agitado Muy agitado	
KINÉSICA	Gestos según Ekman	Emblemas Ilustradores Muestras de afecto Reguladores Adaptadores	
	Gestos faciales	Emociones básicas	Alegría Tristeza Miedo Sorpresa Ira Asco
		Ojos – Mirada	Hacia arriba Hacia abajo Directa Desenfocada

			Lateral Esquiva	
		Boca - Sonrisa	Sencilla Superior Amplia Falsa	
		Boca - Labios	Fruncidos Mordisquear Ladeados Sequedad	
		Nariz	Dilatación de aletas Arrugada Pellizcarse Suspiro fuerte Suspiro suave	
	Gestos corporales	Cabeza	Asentir Negar Inclinación lateral Cabeza pato Giros de cabeza	
		Brazos y manos	Cruzar los brazos Brazos en jarra	
		Piernas y pies	Cruzar piernas Separación Entrelazados Movimiento	
	Postura corporal	Acercamiento Retirada Expansión Contracción Movimiento lateral		
	PROXÉMICA	Distancia íntima	15 cm a 55 cm	
		Distancia personal	55 cm a 120 cm	
Distancia social		120 cm a 270 cm		
Distancia pública		370 cm a 750 cm		

Fuente: Elaboración propia.

4.4 Caso concreto de análisis.

En esta investigación sobre la comunicación no verbal en política, vamos a tomar como objeto de estudio el debate a cuatro realizado para las Elecciones Generales del 13 de junio de 2016 y producido por la Academia Española de Televisión. Tomaremos como sujeto de estudio a los cuatro líderes políticos que participaron, analizando por separado su comunicación no verbal en el desarrollo de dicho debate.

Este fue el primer debate durante el periodo de elecciones que contó con los cuatro candidatos a presidente del Gobierno de los cuatro partidos políticos que encabezaban las encuestas: PP, PSOE, Unidos Podemos y Ciudadanos.

Este debate se realizó tras unas primeras elecciones en diciembre de 2015 que no derivaron en la formación de un gobierno debido a la dispersión de votos entre los cuatro partidos principales, que por primera vez quebraban el tradicional bipartidismo al que la política española estaba acostumbrada. Al no formarse gobierno tras la votación del 20 de diciembre de 2015 puesto que no hubo un claro ganador, se convocó una segunda votación para el 26 de junio de 2016.

Durante el periodo de campaña electoral que vivió España entre el 2015-2016, se celebraron diferentes debates políticos televisados. Se va a analizar el único al que acudió Mariano Rajoy –líder del Partido Popular- en el que estaban convocados los cuatro candidatos a presidente de los principales partidos políticos, se celebró en las vísperas de las segundas votaciones de dicho periodo.

El debate a cuatro del 13 de junio finalmente contó con los cuatro candidatos a presidente del Gobierno. Fue celebrado en directo en el Palacio de Congresos de Madrid y emitido tanto por La1 de RTVE, Antena 3 y Telecinco. Fue realizado por un consorcio técnico formado por TVE, Atresmedia y Mediaset, encargándose conjuntamente las tres grandes corporaciones televisivas de su realización y moderación para garantizar un debate sin sesgos ideológicos. Los periodistas encargados de la moderación fueron Ana Blanco (TVE), Pedro Piqueras (Mediaset) y Vicente Vallés (Atresmedia).

5. ANÁLISIS DE CASO. RESULTADOS.

El análisis de la comunicación no verbal de los cuatro líderes políticos principales. Se ha realizado a través de la grabación del único debate a cuatro en el que acudieron los cuatro candidatos a la presidencia en las Elecciones Generales de 2016.

Este debate ha sido recuperado a través de la página web de RTVE, en la cual cuentan con una videoteca con archivos de programas ya emitidos, que ha permitido la recuperación y visualización del vídeo sobre el que se ha realizado el estudio.

Los formatos televisivos tienen detrás un trabajo de realización, puesto que se cuenta con diferentes cámaras, micrófonos, luces... entre otros dispositivos. Los realizadores deciden quiénes aparecen en cada encuadre y el tipo de plano. La realización limita el análisis de la comunicación no verbal a lo que se muestra en pantalla.

El debate que se ha analizado se realizó en un plató semicircular en el que los diferentes líderes políticos se encontraban en la parte curva y manteniendo de izquierda a derecha la siguiente disposición: Mariano Rajoy, Pedro Sánchez, Albert Rivera y Pablo Iglesias. Frente a los políticos se encontraban centrados los moderadores del debate, que contralaron el tiempo, las preguntas y los bloques temáticos. Cada participante estaba situado tras un atril y se encontraba de pie.

En esta investigación la tabla realizada para el análisis de caso ha sido modificada⁴, apareciendo únicamente los elementos que el formato televisivo y político ha permitido que sean analizados. Cabe reseñar que debido a la realización hay movimientos, gestos o características no visibles; además de que, al ser un debate, la postura de los políticos se mantiene erguida y recta pues permanecen estáticos tras un atril que no permite un movimiento postural, además de tapar piernas y pies.

Tras el análisis se ha observado que los planos elegidos en realización eran los que marcaban los movimientos o partes del cuerpo que podían analizarse en cada momento. En este sentido, se han utilizado tanto planos generales del plató en los que aparecen también los moderadores desde detrás, como plano general únicamente de los políticos, bien de todos o de dos de ellos. También se usa el plano americano, el plano medio que

⁴ Se puede consultar en anexos la tabla modificada para este análisis, estando únicamente indicados los elementos analizados.

permitió la observación de los gestos faciales y de brazos y manos, y también plano medio corto, que solo permitía la observación de los movimientos o gestos faciales.

La principal comunicación verbal que se puede observar es la paralingüística y kinésica. Dentro de la kinésica lo más destacable y relevante serían los movimientos de brazos y manos, que se engloban dentro de los gestos -según Ekman- para darles un significado y comprender la intención. También pertenecería a esta categoría la dirección de las miradas, los tipos de sonrisas y los movimientos de cabeza.

Dentro de la paralingüística hay muchas cualidades principales que son innatas a la persona, mientras que hay otras que se pueden regular con intencionalidad. Éste es el caso de la intensidad, con las pausas, acentos e incisos; la duración silábica, con los alargamientos o acortamientos de las palabras para darle intencionalidad y movimiento al discurso; el ritmo, es decir, la fluidez con la que se realiza; el tono o registro, incluyendo: el nivel tonal que implica un estilo personal; el campo tonal que señala el mayor y menor registro; el registro tonal que señala el propósito expresivo; y los intervalos, es decir, cómo cambia la voz al pasar de palabra.

Por otro lado, el timbre, la resonancia, el tono o el campo entonativo, que aunque la entonación ya se ve en el registro, aquí se observa la cualidad personal entre la entonación monótona o melódica. Estas características o cualidades de la voz son innatas a cada persona y cada una lo desarrolla de formas diferentes, por lo tanto se trata de rasgos observables durante el debate pero que no podemos analizar como modificables o aprendidos para el discurso.

Por otro lado la proxémica ha sido establecida por el plató y la distribución de los elementos. De este modo, todos ellos mantienen la misma proxémica a lo largo del debate, modificada al finalizarse para el saludo de despedida. Los políticos entre ellos mantienen una distancia social al igual que con los moderadores. Sin embargo, los moderadores entre ellos mantienen una distancia personal.

Cabe reseñar que lógicamente no se han podido señalar todos y cada uno de los microgestos y movimientos que se realizan, sino que se han seleccionado para el análisis los más relevantes y significativos.

A continuación se exponen los resultados obtenidos del uso de la tabla en la observación de cada uno de los diferentes líderes políticos. Las tablas han sido pasadas a limpio e

incluidas en los anexos del trabajo. La disposición en la que se presentan los resultados viene dada por el orden alfabético de los candidatos según sus apellidos.

5.1 PABLO IGLESIAS⁵

Pablo Iglesias es el líder del partido Podemos, que se fundó en el 2014. En las elecciones generales del 20 de diciembre Podemos consiguió 44 escaños en el congreso, y formó grupo parlamentario con En Comú Podem y En Marea. Siendo el tercer grupo parlamentario con mayor representación. En febrero del 2016 Podemos intento hacer una coalición con el PSOE, pero no llegaron a un acuerdo y desaparecen las negociaciones.

Tras no conformarse gobierno y convocarse las nuevas elecciones para el 26 de junio, Izquierda Unida se unió a la coalición electoral Unidos Podemos, a la que Pablo Iglesias fue a representar al debate. Esta coalición tendría 71 escaños tras solo dos años desde la fundación del partido político, colocándose como tercera fuerza política en España.

5.1.1 Indumentaria

Pablo Iglesias acudió al debate sin traje, con un pantalón vaquero, una camisa blanca remangada y unos zapatos de cordones de traje. Rompe con el habitual vestuario político, siendo trasgresor en cuanto a la indumentaria, puesto que para un debate televisado se trataba de una vestimenta muy informal. La camisa es ancha e incluso un poco arrugada, el vaquero de color oscuro y recto en la pierna. Además acudió con una coleta baja, ya que tiene el pelo largo, también iba maquillado. No lleva ningún color que le posicione en una ideología o en otra.

5.1.2 Paralingüística

En relación a la paralingüística, Pablo Iglesias tiene un **timbre** alto, puesto que tiene una voz grave, y sonora, que corresponde con cuerdas vocales cortas y finas. El timbre es una cualidad innata, es la altura musical de la voz que permite diferenciar las diferentes voces.

La **resonancia** es una cualidad determinada orgánicamente, Iglesias tiene una voz faríngea, puesto que tiene una voz grave aunque podría ser oral ya que es sonora, clara y rotunda. Es principalmente grave, que cuenta con una connotación positiva.

⁵ Anexo 2

La característica que depende del esfuerzo respiratorio y articulatorio es la **intensidad o el volumen**. Junto con el tono es de las características más elocuentes, ya que es graduable y permite pasar de una intensidad baja a una alta, o al revés, para dar significado o intención a los mensajes. Pablo Iglesias no presenta dificultades al respirar, controla el aire para llegar a todo el mensaje con intensidad para que se entienda correctamente, pero se le puede escuchar una respiración intensa en su discurso, sobre todo cuando esta alterado. Cuando quiere remarcar o dar énfasis a una parte de su mensaje asciende el volumen, pero también lo disminuye para dar por finalizado el mensaje.

El **tempo** es la velocidad relativa a la emisión sucesiva de las palabras, frases, incluyendo las pausas. Pablo Iglesias usa un tempo generalmente rápido pero lo va modulando dependiendo de su mensaje, puesto que lo modifica según su intencionalidad: aumentando la velocidad para enfatizar o mostrar emoción o enfado, o ralentizándolo para dejar más claro el concepto y así captar la atención. Un buen uso del tempo da movimiento al discurso y lo hace más llamativo y entendible. Pablo Iglesias utiliza una modulación reducida, pareciendo a veces un poco monótono en cuanto a su **campo entonativo** ya que es bastante escueto en los cambios de velocidad, manteniendo durante bastante parte del discurso la misma, tiende más a la aceleración que a ralentizar el discurso.

El **tono** es el rasgo más versátil de la voz, es la cualidad que da la entonación al mensaje, pudiendo modificar su significado dependiendo de cómo se diga. Pablo Iglesias tiene un nivel tonal bajo, puesto que tiene una voz grave, su campo tonal no es muy amplio, ya que no hay mucha diferencia entre el registro más alto y el más bajo, siendo un poco monótono, al tener una entonación más plana.

La **duración silábica** es la cualidad paralingüística del discurso, puede ser por alargamiento o acortamiento. Pablo Iglesias tiende al acortamiento en su discurso, pero utiliza el alargamiento en los momentos en los que reduce la velocidad, o cuando quiere dejar algo claro y que sea más entendible.

El **ritmo** es la fluidez del discurso, y todos los rasgos anteriores producen variaciones. El ritmo normal de Iglesias está influido por las pausas, acentos e incisos. En los momentos de enfado, de ataque o de respuesta Iglesias tiene un ritmo agitado, pero en algunas ocasiones como el minuto de oro final su ritmo es más suave y tranquilo.

En distintos momentos fuerza una mayor pronunciación, vocalizando las palabras para aclarar el mensaje, produciéndose un alargamiento de la palabra.

5.1.3 Kinésica

Como se menciona al principio, la realización televisiva reduce las zonas de estudio y los movimientos y gestos. Centrándose el análisis en manos y brazos, cabeza, sonrisa y mirada.

En primer lugar, cabe mencionar que los movimientos realizados de manos y brazos han sido agrupados dentro de la clasificación que realiza Ekman, dando un significado e intencionalidad a dichos gestos y movimientos.

Pablo Iglesias a lo largo de sus intervenciones realiza 10 gestos o movimientos que se pueden agrupar dentro de los gestos Ilustradores, y 2 que se pueden asociar con los gestos Emblemas ambos de Ekman.

Los gestos emblemas son aquellos que tienen una traducción oral directa o una definición de diccionario. Iglesias introduce dos de ellos dentro de su discurso, por un lado manda un saludo en lenguaje de signos mandando un beso con las manos en la boca, y en otra de sus intervenciones hace con las manos el símbolo del dinero, de riqueza, juntando los dedos hacia arriba, formando una bolsa con la mano, y moviendo los dedos.

Dentro de los ilustradores, que son los gestos que sirven para dar forma al discurso, unidos con el habla, son utilizados para enfatizar, visualizar o marcar el ritmo del mensaje. El más utilizado por Iglesias, es un movimiento de ambas manos de arriba abajo que se mueve de lado a lado como en pequeños salto marcando el tiempo, espacio y la continuidad del discurso, lo usa hasta en 22 ocasiones, guiando al espectador por su mensaje visualmente.

El siguiente movimiento más empleado es con la mano izquierda en un movimiento de arriba abajo, mientras sostiene un bolígrafo con la mano derecha. Con este movimiento pretende marcar el ritmo del mensaje y enfatizarlo en momentos clave.

Once veces a lo largo del discurso cuenta con los dedos, haciendo a la vez de ilustrador y emblema, puesto que ayuda a visualizar los diferentes números y el proceso de aumento

o reducción, mientras se hace un gesto que es identificado como “contar” o “sumar” por un gran número de personas.

También realiza varias veces un movimiento en el que mantiene las manos bajas, casi apoyadas en el atril, con las palmas enfrentadas y desde ese punto las mueve ligeramente hacia arriba y abajo y a los lados. Este movimiento sirve para marcar el ritmo del mensaje de una forma más sutil puesto que las manos no tendrían protagonismo en su comunicación.

Al igual que con la mano izquierda, con la mano derecha marca el ritmo agitándola de arriba abajo y usándola para enfatizar los mensajes y darle movimiento al discurso, la mano derecha la usa menos para esto, pues lo hace alrededor de 8 veces, mientras que con la izquierda 16.

A lo largo de su discurso señala con un dedo hacia al frente o a sus compañeros, culpabilizando con una connotación negativa y agresiva, también realiza un gesto enfrentando los dedos índices como señalándose a sí mismo con las dos manos. Iglesias repite también un movimiento juntando las palmas al medio.

Otro de los movimientos que realiza en el debate consiste en agitar alternativamente la mano izquierda y la derecha, al igual que cuando lo hace por separado, para marcar el ritmo, o acentuar, como si pusiese unas exclamaciones con las manos.

Sus movimientos durante sus intervenciones son bastante escaso, discretos y nunca muy exagerados, mantiene durante un largo rato el mismo movimiento.

Durante sus intervenciones mantiene la mirada directa a los moderadores o a sus compañeros cuando les contesta o menciona en su discurso y en escasas ocasiones fija la mirada hacia abajo para leer sus apuntes. Durante las intervenciones de sus compañeros mantiene la mirada fija en sus papeles o directamente a ellos, nunca perdida.

No se pueden observar muchas sonrisas, y las que muestra son sencillas sin mucho entusiasmo, un poco forzadas como si fuesen falsas.

La cabeza la mantiene durante todo su discurso con un ligero movimiento de afirmación, dando seguridad de sus palabras y acompañando el mensaje dándole movimiento y continuidad. En diversas ocasiones inclina la cabeza hacia un lado, como señalando, o

alternando el movimiento de cabeza de lado a lado, en este caso para diferenciar entre dos casos, o para mostrar un avance. También realiza varias veces la denominada “cabeza de pato” es decir, subir los hombros y bajar la cabeza como indicando o señalando.

En las intervenciones de sus compañeros cuando le mencionan a él o a su discurso niega con la cabeza en señal de desacuerdo a la vez que sube los hombros, esto lo repite en diversas ocasiones. Y además hay momentos en los que levanta la mirada de sus papeles y tiene gestos faciales de incomprensión y de desacuerdo acompañado con el ceño fruncido.

Su postura durante las intervenciones de sus compañeros es apoyada en el atril, y con la pierna izquierda cruzada por delante de la izquierda y el cuerpo inclinado hacia delante pero recto. En sus propias intervenciones se pone recto y erguido, descruzando las piernas.

5.1.4 Proxémica

La proxémica está definida por el formato televisivo ya que como se ha mencionado antes, es la producción quien marca las distancias con la colocación de los atriles. Con el resto de políticos mantiene una distancia personal, y con los moderadores una distancia social. Esta distancia se acorta en el momento de fin de debate cuando se saludan todos, los políticos y moderadores, y se encuentran en una distancia íntima, al darse la mano y hablar al final.

5.2 MARIANO RAJOY⁶

Mariano Rajoy era el candidato del Partido Popular (PP) en dichas elecciones, presentándose para su reelección, puesto que era presidente del gobierno desde 2011, además ejercía como presidente en funciones en ese momento.

Era el primer debate de los cuatro principales partidos al que acudía, puesto que en el celebrado en diciembre del 2015 en su lugar acudió Soraya Saénzde Santamaría. Había una gran expectación puesto que solo se le había visto en dichas elecciones en un cara a cara con Pedro Sánchez en televisión.

5.2.1 Indumentaria

Rajoy acudió con un traje azul oscuro, una camisa blanca y una corbata de un azul más claro que el traje. Los zapatos negros se pueden observar en momentos puntuales del debate pero no claramente, solo se aprecia que no cuentan con cordones, siendo estilo mocasín. Su vestimenta es conservadora y en tonos fríos que se asocian a los partidos de derecha. No se observa una gran cantidad de maquillaje, y el pelo y la barba arreglados. Manteniendo una imagen sencilla y sobria.

5.2.2 Paralingüística

En cuanto a la paralingüística, Mariano Rajoy cuenta con un **timbre** bastante característico, se podría considerar alto, pero con una voz rugosa y cerrada. El timbre es innato al ser la altura musical de la voz, que permite diferenciar las voces de las personas.

La cualidad **resonancia** es determinada orgánicamente, y Rajoy cuenta con una resonancia aparentemente faríngea, puesto que proporciona una voz grave, pero podría ser oral puesto que es rotunda.

El líder del Partido Popular cuenta con una cualidad personal del **campo entonativa** melódica, puesto que juega con la acentuación o las pausas de una forma que evita la monotonía favoreciendo la comprensión del mensaje.

La **intensidad o volumen** depende del esfuerzo respiratorio y articulatorio, como se puede observar, Rajoy presenta dificultades respiratorias que se perciben principalmente

⁶ Anexo 3

en los finales de las frases, puesto que termina en reiteradas ocasiones con el aire casi agotado y por lo tanto con una baja intensidad, afectando a que las palabras finales se perciban peor. Pero también podemos observar como en los momentos en los que se agita, se siente atacado o quiere destacar una información, su intensidad es ascendente.

El **tempo** usado por Rajoy en sus intervenciones, varía según el tema, si es en respuesta de un ataque y a quién o qué contesta. Por lo tanto podríamos decir que durante su exposición de propuestas tendría un tempo lento-medio, y en las respuestas en las que se encuentra más agitado, sería rápido. Además también juega con el tempo a lo largo del discurso para dar énfasis a ciertas frases o palabras.

En cuanto al **tono o registro**, el más agradable es el grave. Es un rasgo versátil de la voz, y permite la configuración entonativa de las palabras a lo largo del discurso, pudiendo entender la intencionalidad del mensaje según su tono. Mariano Rajoy tiene un nivel tonal bajo, ya que es grave siendo lo que domina el discurso. Su campo tonal es amplio y emplea una gran variedad tonal, jugando con el contraste acústico y semántico de la información.

En los discursos públicos se debe utilizar la **duración silábica** correctamente, ni alargando excesivamente las palabras constantemente, ni usando la reducción constantemente. Lo recomendable es presentar un discurso pausado sin alcanzar la extrema lentitud con silencios variando las duraciones y dependiendo de la relevancia del contenido, usando el acortamiento de las palabras para dar movimiento al discurso. En este caso Mariano Rajoy realiza un discurso adecuado, sabiendo utilizar las pausas, los acortamientos o los alargamientos, y cómo podemos observar en el debate emplea los acortamientos cuando cita una lista de elementos, y los alarga cuando quiere remarcar una palabra o frase concreta.

El **ritmo** normal de su discurso es suave, pero en ocasiones podemos encontrar intervenciones agitadas, como al ser interrumpido o atacado.

También cabe destacar la pronunciación de Rajoy, en la que se puede observar que no pronuncia correctamente todos los sonidos del enunciado. Pero lo que es más evidente es que el líder del PP no articula correctamente la –s-, lo que produce un sonido silbante en el timbre de su voz.

5.2.3 Kinésica

Como se menciona al principio, la realización televisiva reduce las zonas de estudio y los movimientos y gestos. Centrándose el análisis en manos y brazos, cabeza, sonrisa y mirada.

En primer lugar, cabe mencionar que los movimientos realizados de manos y brazos han sido agrupados dentro de la clasificación que realiza Ekman, dando un significado e intencionalidad a dichos gestos y movimientos.

Mariano Rajoy realiza un total de nueve gestos ilustradores, los cuales sirven para dar forma al discurso, están unidos con el habla y acompañan e ilustran lo que se dice verbalmente. En este caso podemos observar ilustradores que enfatizan o acentúan palabras y frases, otros que ayudan a visualizar lo que se dice, y sobre todo aquellos que marcan el ritmo del discurso.

Todos los gestos que realiza los repite constantemente durante el discurso, alternándolos. Principalmente el movimiento que más realiza es el de mover la mano derecha hacia arriba y hacia abajo, marcando el ritmo del discurso, este movimiento lo realiza un total de 28 veces a lo largo de su discurso aproximadamente.

El siguiente movimiento que más realiza lo efectúa 15 veces a lo largo de todo el debate y es con el dedo índice, ya sea el de la mano derecha o la izquierda, señalando o apuntando, o bien a uno de los líderes políticos, a los gráficos que muestra, o a los moderadores. Este gesto tiene una connotación negativa, puesto que se identifica con gestos agresivos, de culpar u obligar y parece violento.

Otro movimiento que realiza habitualmente es alternar las manos, movimiento primero la derecha de arriba abajo y a continuación la izquierda de arriba abajo. Durante todo el debate sostiene un bolígrafo con la mano, y en este movimiento se lo va pasando de una mano a otra, dependiendo de con cual está efectuando el movimiento. Este gesto marca el ritmo del discurso y además transmite movimiento, opciones diferentes.

Los siguientes movimientos que más realiza son, mover las dos manos a la vez hacia arriba y abajo en el mismo lugar, y en ocasiones lo combina con movimientos laterales, marcando el espacio, el paso o el tiempo. También realiza un movimiento solo de la mano izquierda, que al igual que con la mano derecha marca el ritmo del discurso. Y el gesto

de contar con los dedos, marcando o bien el número, o haciendo el gesto de contar, para así hacer de una forma visual el número que está diciendo verbalmente y transmitir más claramente el mensaje. Estos tres movimientos los realiza un total de 8 veces cada uno.

Abre las manos de dentro afuera a lo largo del discurso 5 veces, mostrando las palmas de la mano, transmitiendo claridad y transparencia. Siete veces a lo largo de sus intervenciones señala a sus compañeros con la mano y brazo extendido para referirse a ellos en el discurso o a algo que han mencionado.

Su mirada a lo largo del debate, es directa, o bien a los moderadores o a sus compañeros en diferentes situaciones. En muchas ocasiones ha cambiado la dirección de la mirada hacia abajo para leer el papel, y en una ocasión lateralmente hacia detrás de los moderadores donde se sitúa el temporizador del tiempo.

En los momentos que contesta a las alusiones intercambia la mirada directa a las personas que le han mencionado y con los moderadores, en esos momentos la voz se muestra más alterada y rápida subiendo el volumen.

En mucha ocasiones sigue un mismo esquema de movimiento de ojos en sus intervenciones, mira al papel, seguidamente al moderador y después al resto de compañeros, y se vuelve a repetir la secuencia.

Con la cabeza no hace habitualmente muchos movimientos más allá de girarla para cambiar la dirección de la mirada, pero en ocasiones se le puede ver afirmando con la cabeza durante su discurso, e incluso inclinarla hacia los lados, en señal de movimiento o de paso de tema o tiempo, acompañando lo que dice.

En cuanto a los labios se puede observar que tiene sequedad, puesto que se pueden visualizar tres veces en los que se los humedece con la lengua, pudiéndose corresponder más a la adrenalina que al estrés, por los momentos en los que ocurre.

En dos ocasiones se le observa una sonrisa sencilla sin abrir la boca, y que en alguna ocasión parece falsa puesto que los ojos no “sonríen”. Pero una vez se puede observar una sonrisa amplia, riéndose con los moderadores.

En los momentos en los que no interviene se mantiene apoyado con las dos manos en el atril con una postura recta y mira los folios y gráficos que tiene que en ocasiones saca

para mostrarlos, se le ve más relajado aunque erguido. Y durante sus intervenciones mantiene una postura completamente recta sin apoyarse y más tensa.

Generalmente la mayoría de los movimientos que realiza son ilustradores, y principalmente los usa para marcar el ritmo o como para remarcar lo que dice, como si le pusiese exclamaciones a la frase. Además acompaña el discurso con los ojos y los abre mucho, en ocasiones excesivamente dando una sensación de ira.

Frunce el ceño cuando se dice algo que no le gusta o que le implica a él, o se encoge de hombros dando a entender que no entienden lo que le están diciendo.

Es bastante expresivo y generalmente tiene una expresión calmada y sus movimientos son repetitivos.

5.2.4 Proxémica

La proxémica está definida por el formato televisivo ya que como se ha mencionado antes, es la producción quien marca las distancias con la colocación de los atriles. Con el resto de políticos mantiene una distancia personal, y con los moderadores una distancia social. Esta distancia se acorta en el momento de fin de debate cuando se saludan todos, los políticos y moderadores, y se encuentran en una distancia íntima, al darse la mano y hablar al final.

5.3 ALBERT RIVERA ⁷

Albert Rivera presidente de Ciudadanos desde su fundación en 2006 en Cataluña. Defendiendo tras la primeras elecciones que los votantes de Ciudadanos “desean un Gobierno nuevo” y que ellos en ningún caso firmarían un pacto con Rajoy ya que defendían que era imprescindible regenerar la política.

El debate se realizó tras las primeras elecciones, y tras su acuerdo con el PSOE para hacerse cargo de la presidencia del Gobierno, puesto que el PSOE fue la segunda coalición con 90 escaños en el congreso, y Ciudadanos obtuvo 40. Aún así la propuesta fue rechazada, puesto que había una mayoría de votos en contra.

5.3.1 Indumentaria

Albert Rivera se presentó en el debate con un traje azul oscuro estilizado, con camisa blanca y sin corbata, dándole un aspecto más joven y transgresor, rompiendo con el tradicional traje y corbata del color del partido. Los zapatos por lo que se puede observar parecen zapatos negros de cordones. Se puede apreciar que va maquillado y peinado, puesto que a pesar de los focos que puede tener el plató no se aprecia ni sudores ni brillos. Lleva colores neutrales, ningún color que marque su ideología, aunque su traje es azul, color frío asociado con los partidos de derecha.

5.3.2 Paralingüística

La paralingüística de Albert Rivera es considerada unas de las mejores dentro del ámbito político. Cuenta con un **timbre** alto, con una voz clara y sonora, esta cualidad es innata puesto que es la altura musical de la voz, depende de la longitud y anchura de las cuerdas vocales, permite diferenciar las voces de las personas.

En relación a la **resonancia**, cualidad determinada orgánicamente, Albert Rivera tiene una voz oral, puesto que cómo decíamos anteriormente, es sonora, clara y además rotunda, pero no especialmente grave como es la faríngea.

La **intensidad o volumen** es la característica de la voz que depende del esfuerzo respiratorio y articular. Es de los efectos comunicativos más elocuentes, junto al tono, ya

⁷ Anexo 4

que se puede graduar para mostrar las emociones o intenciones. Albert Rivera no presenta complicaciones respiratorias, y controla el aire y la respiración en la exposición de sus mensajes. En momentos que quiere remarcar su postura, una frase, o acentuar un concepto, gradúa su volumen ascendiéndolo para enfatizar, pero también usa el volumen en disminución para marcar el final de su intervención. El uso del volumen lo relaciona con la kinésica y los movimientos que realiza para captar una mayor atención y se comprenda mejor el mensaje.

El **tempo** usado por Rivera durante el discurso lo va modulando dependiendo de su intención comunicativa. Su estilo personal es rápido, pero lo cambia intencionalmente variando la velocidad según las palabras, frases, y pausas que realice. Ralentiza el tempo justo en el momento de mayor énfasis, para resaltar dicho mensaje. El uso de la variación de velocidades da movimiento al discurso y regula la situación para captar atención. Es el candidato con una mayor modulación, haciendo más melódico el discurso. Es decir, su **campo entonativo** es melódico, ya que utiliza correctamente las pausas e incisos para romper con la monotonía.

El **tono** es el rasgo más versátil de la voz, contribuye a la configuración entonativa de las palabras, dando significado al mensaje o modificándolo. Hay dos tonos principalmente el agudo y el grave. El nivel tonal es el dominante y Rivera tiene un tono bajo, puesto que su voz es grave, además cuenta con un amplio campo tonal, puesto que hay mucha diferencia entre el registro más bajo y más alto que produce, produciendo una gran onda melódica. Su gran variedad tonal le permite jugar con el significado semántico de las palabras y el acústico.

La **duración silábica** es una de las cualidades del discurso, Rivera en su discurso realiza alargamientos en los momentos en los que su velocidad es más lenta, para remarcar un concepto y realiza acortamientos cuando se agita y aumenta la velocidad, o cuando quiere quitarle importancia a algo.

El **ritmo** normal de fluidez del discurso es normal, pero usando pausas, acentos e incisos para hacerlo más llevadero. En momentos de tensión, de enfado o de respuesta a sus compañeros presenta un ritmo más agitado, y por ejemplo en su primera intervención o el minuto de oro final, presenta un ritmo suave para que sea comprendido más fácil.

5.3.3 Kinésica

Como se menciona al principio, la realización televisiva reduce las zonas de estudio y los movimientos y gestos. Centrándose el análisis en manos y brazos, cabeza, sonrisa y mirada.

Albert Rivera presenta una gestualidad muy amplia y elegante. La mayoría de sus gestos son expansivos puesto que son de dentro a fuera, y de esa forma comunica su mensaje. Realiza un total de dieciséis movimientos y gestos de manos y brazos que han sido agrupados dentro de los gestos Ilustradores -de Ekman- que sirven para dar forma al discurso, van unidos al habla y acompañan e ilustran lo que se dice verbalmente. Ayudan a dar énfasis al mensaje, visualizar lo que se menciona y sobre todo a marcar el ritmo del discurso.

Asimismo realiza un gesto Regulador -de Ekman- que sirve para organizar el flujo de la conversación, ya que reclaman, entregan, o conceden el turno de palabra en el diálogo. En este caso con las manos con las palmas hacia delante se las muestra al moderador para poder seguir con su discurso.

Dentro de los ilustradores, el que más realiza es con las palmas de las dos manos enfrentadas, las agita de arriba y abajo, este movimiento se puede ver aproximadamente unas 25 veces a lo largo del debate, marcando de esta forma el ritmo de su discurso.

El siguiente movimiento más usado lo hace unas 21 veces, y se trata de agitar la mano derecha de arriba y abajo, este movimiento al igual que el anterior sirve para marcar el ritmo del mensaje y enfatizar lo que se dice.

Realiza 20 veces aproximadamente un movimiento con la palma de la mano hacia fuera y el brazo estirado para señalar a uno de sus compañeros, para aludirle o para contestar una alusión, lo hace de forma que no tenga que mencionarle y la gente vea visualmente a quién se refiere.

El siguiente movimiento o gesto más usado es marcar el lugar o tiempo con ambas manos, es decir, con las manos agitándolas de arriba y abajo moviéndolas lateralmente marcando, un tiempo o espacio, para hacer visible lo que dice, y llevar al receptor por el recorrido marcado. Además de esta forma señala, pero de una forma más correcta que no sea acusando o de una forma agresiva.

También realiza un movimiento con las manos intermitentes, es decir, primero agita la mano derecha de arriba abajo y a continuación la izquierda, de esta forma marca el ritmo con mayor movimiento y énfasis. Y el mismo número de veces que realiza este movimiento, junta las palmas al medio, dando un mensaje de unión, conexión, o de final de mensaje.

El resto de movimientos los efectúa entre 2 y 5 veces, y son movimientos como:

- Reafirmación del mensaje con las manos. Dando un golpe fuerte y firma hacia abajo.
- Manos en forma de triángulo y abertura de dentro a fuera, dando amplitud al mensaje.
- Negación del mensaje con las manos, abriendo del centro las manos hacia fuera de manera recta y firma.
- Movimiento de las manos en forma de triángulo de arriba abajo.
- Dedo pulgar hacia arriba, para numerar o contar.
- Mano izquierda agitándola de arriba abajo, al igual que con la derecha, para marcar el ritmo y enfatizar el mensaje.
- Señalar con el dedo, de forma acusatoria.
- Dedos contando, este gesto puede ser además un emblema.
- Señalarse así mismo, cuando habla de algo que va a hacer él o su partido, algo que le involucra personalmente.

Todos estos movimientos dan una gran expresividad al discurso de Rivera, puesto que no mantiene monótonamente un movimiento y gesto, sino que constantemente realiza movimientos diferentes dándole forma a su discurso y llevando al espectador gráficamente a lo que está diciendo. Durante su discurso intercala tres movimientos principalmente, primero agitar la mano derecha arriba y abajo, luego con las dos manos a la vez de arriba abajo y por último junta las palmas de la mano al medio.

Su mirada es principalmente directa y de frente a sus compañeros o a los moderadores, dependiendo de a quién se esté dirigiendo o contestando, hacia abajo se le puede observar alguna vez que lee sus papeles o gráficos, pero no es algo habitual. Y se le observan dos veces mirando lateralmente al cronometro o incluso perdida.

Los labios se aprecian en algún momento algo fruncidos y secos, puesto que tiene que humedecérselos con la lengua, seguramente por la adrenalina o por el estrés del momento.

Se le puede observar muy pocas veces sonriendo, pero cuando muestra una sonrisa suele ser sencilla o superior. Mostrando un sentimiento verdadero de alegría, y no forzado o falso.

Durante su discurso asiente con la cabeza, dándole credibilidad a lo que dice, y acompañando su mensaje a la afirmación, no realiza muchos movimientos de cabeza ni muy bruscos, son naturales, como si fuesen por inercia del mensaje.

Frunce las cejas durante las intervenciones de sus compañeros de debate, en símbolo de desacuerdo a la vez que niega con la cabeza.

Su postura es recta y relajada durante las intervenciones de sus compañeros que o bien mira sus papeles o a ellos mientras se mantiene apoyado en el atril, durante sus propias intervenciones su postura es recta y erguida, pero de forma natural.

5.3.4 Proxémica

La proxémica está definida por el formato televisivo ya que como se ha mencionado antes, es la producción quien marca las distancias con la colocación de los atriles. Con el resto de políticos mantiene una distancia personal, y con los moderadores una distancia social. Esta distancia se acorta en el momento de fin de debate cuando se saludan todos, los políticos y moderadores, y se encuentran en una distancia íntima, al darse la mano y hablar al final.

5.2 PEDRO SANCHEZ⁸

Pedro Sánchez era el candidato a presidente por el Partido Socialista Obrero Español (PSOE). En este periodo comenzaba su andadura política como líder del partido y para darse a conocer participó en numerosos programas televisivos tales como Sálvame, El Hormiguero, Viajando con Chester y muchos más.

El debate era realizado tras las votaciones del 20 de diciembre del 2015, en las que el PSOE consiguió en el congreso de los diputados 90 escaños. Firmo un acuerdo con Ciudadanos para ser investido presidente del gobierno, pero fue rechazada por el Congreso con 219 votos en contra, no consiguiendo la confianza del congreso.

5.2.1 Indumentaria

Pedro Sánchez acudió al debate con un traje oscuro entallado a su cuerpo, dando una sensación de juventud y estilizando su figura. El traje estuvo combinado con una camisa blanca y una corbata roja mucho más estrecha que la del líder del Partido Popular, más adaptada a la moda actual. Los zapatos oscuros que se pueden observar en contadas ocasiones, son de cordones aparentemente. En cuanto a su maquillaje, si es apreciable que cuenta con una base, quitando demasiada luminosidad y brillos a los gestos faciales. Los colores elegidos son en sintonía a los del partido, decantándose por el color rojo, un color cálido y asociado con la izquierda.

5.2.2 Paralingüística

En cuanto a la paralingüística, el **timbre** es una cualidad innata puesto que es la altura musical de la voz, dependiendo de la altura y grosor de las cuerdas vocales. El timbre de Sánchez es alto, con una voz contundente muy grave, bastante masculina.

Otra de las cualidades de la voz es la **resonancia**, determinada orgánicamente. El líder socialista se podría considerar que tendría una voz oral, puesto que tiene una voz sonora, clara y rotunda. Aunque también grave, algo positivo en el hombre.

La cualidad que depende del esfuerzo respiratorio y articulatorio es la **intensidad o volumen**, que ayuda a la intencionalidad de transmitir emociones o intenciones siendo

⁸ Anexo 5

una cualidad graduable. No se observa ninguna complicación respiratoria, sino todo lo contrario, controla correctamente el aire y la respiración mientras habla, aunque en algunas ocasiones se puede escuchar una respiración fuerte similar a un suspiro. Se puede observar que tiende a ascender la intensidad en momentos puntuales para remarcar situaciones, o cuando quiere reivindicar una postura y dejarla clara. Y descendente cuando va a terminar su discurso para marcar el fin.

El **tempo** que utiliza Sánchez en su discurso lo va modulando a lo largo de sus intervenciones para marcar su intencionalidad, dar énfasis, movimiento o captar la atención. Podemos observar una correcta utilización de las pausas y de la velocidad en cada momento dando ritmo al discurso para no hacerlo monótono. Por lo tanto, **el campo entonativo** de Sánchez sería melódico, puesto que sabe utilizar correctamente los acentos y pausas.

El rasgo más versátil de la voz es el **tono o registro**, puesto que cambia en casi todos los sonidos que se producen. Dependiendo de las vibraciones que haga puede contribuir a la entonación de las palabras dependiendo lo que se quiera transmitir, modificando el significado y la intención. Por lo tanto se produce una onda melódica diferente. Pedro Sánchez tiene un rango tonal medio, es decir, hay escasa diferencia entre el tono mínimo y máximo. Pero su nivel tonal predominante es el grave, y cuenta con variedad amplia jugando con lo acústico y lo semántico de las palabras.

Durante su discurso Sánchez varía las **duraciones silábicas**, produciendo alargamientos cuando quiere asumir una responsabilidad, o dejar claro una información, y acortándolo cuando se agita, quiere decir muchas cosas o enumera una lista de cosas. Presenta habitualmente un discurso pausado y a un ritmo medio, sabiendo usar los tiempos correctamente.

El **ritmo** de Sánchez es el normal, porque aunque usa las pausas, incisos y la velocidad, mantiene un ritmo normal para facilitar su comprensión. Es más agitado en los momentos de tensión, cuando contesta alguna alusión o ataca a uno de sus compañeros de debate. Pero normalmente es lento y suave, jugando con los tiempos para hacer discursos más a menos y llevaderos para el público.

5.2.3 Kinésica

Como se menciona al principio, la realización televisiva reduce las zonas de estudio y los movimientos y gestos. Centrándose el análisis en manos y brazos, cabeza, sonrisa y mirada.

En primer lugar, cabe mencionar que los movimientos realizados de manos y brazos han sido agrupados dentro de la clasificación que realiza Ekman, dando un significado e intencionalidad a dichos gestos y movimientos.

Pedro Sánchez realiza un total de nueve movimientos de manos y brazos que hemos agrupado dentro de los gestos ilustradores de Ekman, puesto que van unidos al habla y acompañan lo que va diciendo en su discurso. En repetidas veces esos movimientos enfatizan y acentúan, pero también ayudan a visualizar lo mencionado y sobretodo marcan el ritmo del discurso.

El movimiento más realizado es con la mano derecha agitándola de arriba y abajo, la velocidad de esto varia depende de lo que esté diciendo o de su velocidad verbal. Lo realiza un total de 24 veces, acompañando el ritmo y muchas ocasiones enfatizando lo que dice.

Juntar las manos en el centro de su cuerpo es el siguiente movimiento más realizado, lo usa normalmente cuando quiere concluir una afirmación o propuesta, o quiere representar la unión, siendo en este sentido un emblema -según Ekman- puesto que el gesto tendría una traducción oral.

Otro de los gestos más realizados es con las dos manos con las palmas hacia arriba y las mueve de arriba y abajo, este movimiento lo repite lo repite alrededor de 10 veces, esto suele hacerlo a una velocidad más lenta como aclarando o explicando, al mostrar las palmas de la mano muestra que no tiene nada que ocultar y que está siendo transparente.

También a lo largo del discurso señala con una mano y el brazo extendido lateralmente a alguno de sus compañeros o a todos en general, en muchas ocasiones para no necesitar referirse a ellos en lo que está contando, y en otras para hacer una acusación o replicarles algo.

Otro de los movimientos repetidos es la abertura de las manos de dentro a fuera, es decir, como si abriese su muro al exterior, abriendo sus ideas o dando a entender que está abierto a negociar. Este gesto al igual que el anterior lo realiza unas 9 veces.

Alrededor de 8 veces hace dos movimientos, en primer lugar, cuenta con los dedos, o bien poniendo el número directamente, o bien haciendo el gesto de contar que como mencionábamos antes podría interpretarse como un emblema de Ekman, puesto que todo el mundo entiende ese gesto con su significado. De esta forma hace visualizar a la audiencia lo que está diciendo verbalmente. Y en segundo lugar, con la mano izquierda agitándola de arriba y abajo, como hemos visto, su movimiento más habitual es este pero con la mano derecha, y cumpliría el mismo objetivo, enfatizar o marcar el ritmo.

También realiza un movimiento con las manos marcando el tiempo y el espacio, es decir, con las dos manos paralelas las mueve de arriba abajo mientras las mueve lateralmente, marcando diferentes lugares, dando a entender una progresión o separación del tema en diferentes lugares.

Y por último realiza otro movimiento que consiste en agitar ambas manos de arriba y abajo con los dedos al medio y las palmas hacia a él mismo, mostrando como un muro y así dando a entender que no va a cambiar de postura o de pensamiento sobre el tema tratado.

Durante su discurso en algunas ocasiones apoya las manos en el atril durante pocos segundos y a continuación vuelve a realizar movimientos con manos y brazos.

Es muy monótono en cuanto a sus movimientos con las manos y brazos, puesto que aunque realiza diferentes, suele mantener uno de ellos durante bastante rato, pero en ocasiones cambia las posturas de los dedos.

Cuando se le ataca o le hacen alusión, se encoge de hombros, se ríe o niega con la cabeza, dando a entender que no entiende lo que le están diciendo o que no está de acuerdo.

Durante el tema de los refugiados muestra las características faciales que se traducen en tristeza según las emociones básicas definidas por Paul Ekman junto con Wallace Friesen, mostrando ligeramente las comisuras de la boca hacia abajo y las cejas hacia arriba suavemente con la frente arrugada.

Pedro Sánchez en pocas ocasiones baja la mirada hacia abajo, tan solo cuando va a leer algo, pero es en reducidas ocasiones. Mantiene la mirada directa tanto a los moderadores, como a sus compañeros cuando les contesta acerca de un tema o se dirige a ellos, muchas veces intercala la mirada a los compañeros y a los moderadores. También podemos ver una mirada lateral, hacia el cronometro que está situado detrás de los moderadores.

Podemos verle sonreír en diferentes momentos del debate, realizando sonrisas sencillas, superiores y amplias, buscando la simpatía de los espectadores, puesto que es consciente de que las personas sonrientes son consideradas como más atractivas, honestas, sociables y competentes. No se pueden apreciar rasgos de que sean falsas o forzadas.

Durante el trascurso de su discurso mueve la cabeza afirmando en bastantes ocasiones acompañando lo que va diciendo, dando sensación de credibilidad a lo que dice, y además usa la inclinación lateral de la cabeza para marcar una temporalidad (antes y después) en relación al avance o bien para distinguir entre dos cosas que está diciendo, inclinando para cada una de ellas la cabeza hacia un lado.

Su postura es durante todo el debate recta, mientras no habla se mantiene apoyado en el atril, con la pierna derecha adelantada. Mientras sus intervenciones si se dirige hacia alguno de sus compañeros, ladea su postura hacia ellos

5.2.4 Proxémica

La proxémica está definida por el formato televisivo ya que como se ha mencionado antes, es la producción quien marca las distancias con la colocación de los atriles. Con el resto de políticos mantiene una distancia personal, y con los moderadores una distancia social. Esta distancia se acorta en el momento de fin de debate cuando se saludan todos, los políticos y moderadores, y se encuentran en una distancia íntima, al darse la mano y hablar al final.

6. CONCLUSIONES

Este trabajo ha consistido por una parte en una revisión bibliográfica de la comunicación no verbal y la comunicación política, dos conceptos que conforman el sustrato teórico sobre el que se basa la segunda parte del trabajo, el análisis de caso.

La comunicación no verbal es muy amplia y todo ser humano la realiza en su vida cotidiana. La elección de su estudio en el discurso político se debe al interés inicial que se planteó en la hipótesis de descubrir la preparación y estudio de la CNV en los líderes políticos y el desconocimiento general que hay sobre la influencia que posee en la percepción e interiorización de un mensaje.

Por lo tanto, una vez realizado el trabajo, se puede afirmar que la hipótesis planteada queda verificada gracias a la comprobación de los resultados obtenidos. Dicha hipótesis planteaba la dificultad de identificar cuándo la CNV es intencionada y abordaba el estudio de la importancia que ésta tiene en la audiencia.

Además se verifican también ciertas afirmaciones planteadas a raíz de la hipótesis. Por ejemplo se ratifica el hecho de que en los discursos de cada líder político se puede observar la preparación de los movimientos o gestos que deben realizar para guiar al público y hacer un discurso más llevadero en cada momento de su discurso. No solo la kinésica está previamente planificada, sino que se decide en qué frases o momentos del mensaje deben hacer las pausas o los incisos. Todo esto se puede observar más claramente en los momentos en que los candidatos se alteran y sale a la luz su naturaleza paralingüística o kinésica fuera de todo control previo. Aunque se pueda apreciar la planificación de los candidatos en esta materia, es complicado darse cuenta de ello sin un conocimiento previo sobre el tema y, lógicamente, se requiere una gran atención para observar la mecanicidad de los movimientos. El hecho de que pase desapercibido se debe a su seguridad y control, principalmente en la voz, que hacen que los respectivos movimientos con la cabeza, cara o brazos, transcurran de manera fluida.

Por otro lado, se puede afirmar que existe CNV intrínseca a las personas que no se puede modificar o que se realiza de forma inconsciente, puesto que el cuerpo humano realiza microgestos involuntariamente. Estos microgestos no han sido estudiados en este trabajo, puesto que es imposible captar todos los que realiza una persona. Pero aun así se puede

dar por verdadera dicha afirmación puesto que hay ciertas cualidades de la paralingüística intrínsecas a las personas que vienen dadas por la propia anatomía del cuerpo humano.

Se puede ratificar que el éxito de los políticos puede verse afectado por su indumentaria y en qué contexto se realiza el discurso. Por un lado, un vestuario transgresor en un programa de entretenimiento puede verse de manera más positiva que en una entrega de premios o un acto oficial. Por lo tanto, el hecho de saber elegir correctamente el vestuario para cada contexto influye en la percepción de las personas. Por ello, en este caso, el vestuario puede influir en la identificación según las ideologías políticas, mostrando conforme a la indumentaria de los líderes de los partidos si se trata de un partido más conservador o progresista, y por lo tanto, la población observando solo el vestuario y sin necesidad de escuchar el discurso puede asociarse inconscientemente a un líder político.

Esta hipótesis se puede confirmar debido al objeto de estudio de este trabajo, pero en posteriores investigaciones se podría analizar más detenidamente la influencia en la población tanto positiva como negativamente de la imperceptibilidad de la preparación de la CNV, y cómo afecta o afectaría a la audiencia ser consciente de ello.

Los objetivos principales del trabajo han sido alcanzados en base a los resultados obtenidos. En primer lugar, se ha dado una visión de la comunicación no verbal desde la perspectiva de las Ciencias de la Comunicación desmarcándose en cierta medida de los tradicionales estudios provenientes del campo de la Psicología.

Además se ha conseguido alcanzar uno de los objetivos más importantes del trabajo, la realización de una plantilla de análisis de la comunicación no verbal que sirviese tanto para sintetizar los conceptos analizados, como para ser utilizada en futuras investigaciones por su amplio contenido.

Este objetivo se ha cumplido gracias a la investigación y aporte teórico de los elementos que intervienen de la comunicación no verbal, investigando a diversos autores y creando una clasificación propia de la CNV, a través de aportaciones de cada uno de ellos, utilizando solo aquellos conceptos que no fuesen puramente psicológicos. Gracias a esta investigación se ha podido realizar una interpretación de los resultados del análisis tras el visionado del debate a cuatro de las elecciones generales de 2016.

Uno de los objetivos planteados era “analizar la CNV de los líderes políticos y cómo influye en la percepción de la audiencia.”. Este objetivo no ha sido alcanzado puesto que finalmente en este trabajo no nos hemos introducido en la investigación de la influencia en la audiencia y en los resultados. Además se planteó otro objetivo: “ver la influencia del contexto en el que se realiza la comunicación y su vestimenta, y analizar si se ajusta a la personalidad e ideología del candidato”. Este objetivo no ha sido alcanzado en su integridad, puesto que en el marco teórico se hace una aproximación a cada contexto pero en el análisis de caso únicamente se ha analizado el formato debate. Pero al igual que el objetivo anterior, no se ha realizado una investigación propiamente dicha de la percepción de la audiencia.

Las limitaciones de este trabajo han sido reducidas, puesto que existe una gran bibliografía tanto de la comunicación no verbal, como de la comunicación política, permitiendo una gran investigación y conocimiento de la materia. Si bien, en cuanto al análisis de caso, la elección de un formato televisivo se ve limitada por la propia realización audiovisual, puesto que si se analiza la CNV de una persona que tienes enfrente, se puede observar el total de sus movimientos y gestos. En el formato televisivo únicamente se puede analizar lo que te muestran las cámaras, siendo en algunos momentos imposible la observación de la kinésica.

Este trabajo podría ser ampliado en futuras investigaciones y trabajos para ser más completo, puesto que se han dejado líneas de estudio sin analizar, como por ejemplo la relación que tiene la comunicación no verbal con la comunicación verbal, y por lo tanto la detección de mentiras según este parámetro.

Además en futuros trabajos se podría analizar la influencia de la CNV en la audiencia, y cómo influye en su voto y en el éxito electoral, para detectar tanto cualitativamente como cuantitativamente cómo contribuye en la elección de un partido político, así como en la percepción de cada líder político de manera aislada.

Este campo es muy amplio y con una gran variedad de posibilidades para continuar con su estudio, aunque actualmente se necesitan métodos con lo que se pueda cuantificar los aspectos no verbales. En este trabajo la realización de la plantilla se ha realizado como un acercamiento para poder relacionar los datos cualitativos y cuantitativos y de esa forma realizar un análisis más completo y realista del estudio.

7. FUENTES DOCUMENTALES

20MINUTOS.ES / EFE. (2016) Cronología: ¿Qué ha pasado en España desde las elecciones generales del 20-D? *20minutos.es*. Recuperado de: <https://www.20minutos.es/noticia/2825230/0/cronologia-que-ha-pasado-desde-elecciones-diciembre/#xtor=AD-15&xts=467263>

Almeida, M.R., Ortiz, E. (2016) *Desarrollo de habilidades para la comunicación no verbal en el formación inicial del comunicador social*. Revista Electrónica Formación y calidad educativa (REFcalE) (Nº2 Vol. 4)

Barnés, J.S. (2006) *Gestos políticos presidenciales: asesoría de imagen*. Madrid: Fragua.

Bengoa, A. (2016) Ocho de cada diez españoles estaban descontentos con la política en vísperas del 26-J. *Politica.elpais.es* Recuperado de: https://politica.elpais.com/politica/2016/07/06/actualidad/1467791614_122443.html

Berenguer, M. (2015) Comunicar con la mirada y los gestos. *Elmundo.es*. Recuperado de: <http://www.elmundo.es/baleares/2015/12/19/56752d2dca4741717c8b4582.html>

Berrocal, S. (2003) *Comunicación política en televisión y nuevos medios*. Doxa Comunicación (nº2)

Berrocal, S. (2003). La campaña electoral televisada: posibles influencias en el electorado. En Berrocal, S. & al., *Comunicación política en televisión y nuevos medios*. (Cap. 5) Barcelona: Editorial Ariel.

Berrocal, S. (2003). La personalización en la política. En Berrocal, S. & al., *Comunicación política en televisión y nuevos medios*. (Cap. 2) Barcelona: Editorial Ariel.

Berrocal, S., Abad, L., Cebrián, E., Dader, J.L., Galindo, F., Marín, B., Pedreira, E., Pintos, J.L., Rospir, J.I., Sádaba, T. & Sanmartí, J.M. (2003). *Comunicación política en televisión y nuevos medios*. Barcelona: Editorial Ariel S.A.

Blanco Espiñeira, A. (2013) *Comunicación no verbal en el liderazgo*. (Trabajo fin de Grado) Universidad de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela.

https://minerva.usc.es/xmlui/bitstream/handle/10347/12501/Blanco_Espi%C3%B1eira_Antia_Comicaci%C3%B3n_no_verbal_en_el_liderazgo.pdf?sequence=1

Botelho, G. (2016) The day politics and TV changed forever. *CNN poitics*. Recuperado de: <https://edition.cnn.com/2016/02/29/politics/jfk-nixon-debate/index.html>

Buitrago Alonso, A. (2016) Los profesionales de la comunicación ante la competencia mediática (Tesis doctoral) Universidad de Valladolid, Segovia. <http://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/16807/1/Tesis1001-160421.pdf>

Canel, M.J. (1999) *Comunicación política. Una guía para su estudio y práctica*. Madrid: Editorial Tecnos.

Capdevilla Domínguez, D. (2009) *Democracia 2.0: La política se introduce en las redes sociales*. Pensar en publicidad. (Vol. III, N°2)

Carmelo Pérez, L. (2015) Influencia de la comunicación no verbal en la comunicación política. Análisis y evolución del comportamiento no verbal de Pablo Iglesias. (Trabajo fin de Grado) Universidad de Extremadura, Badajoz. http://dehesa.unex.es/bitstream/handle/10662/3295/TFGUEX_2015_Caramelo_Perez.pdf?sequence=1

Carpio, J.A. (2016) Elecciones generales 2016 Rajoy repele las críticas en un debate que no aclara cómo evitar unas terceras elecciones. *Rtve.es*. Recuperado de: <http://www.rtve.es/noticias/20160614/elecciones-generales-26j-debate-cuatro/1358113.shtml>

Casablanca, L., y Chacón, P. (2014) *La moda como lenguaje. Una comunicación no verbal*. Asociación Aragonesa de Críticos de Arte. (Revista digital n°29)

Cestero Mancera, A.M. (2015) *La comunicación no verbal: propuestas metodológicas para su estudio*. Revista Linred. Lingüística en la red (N°13).

Corraze, J. (1986): *Las comunicaciones no verbales*. Madrid: G Nuñez Editor.

Cruz, M. (2016) Debate a 4: Mariano Rajoy resiste mientras Pedro Sánchez desaprovecha su gran oportunidad. *Elmundo.es*. Recuperado de: <http://www.elmundo.es/espana/2016/06/13/575efa20e5fdea18798b464a.html>

Davis, F. (1998). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza

Espizua, I., Padilla Castillo, G. (2016) *La imagen y el estilo de la mujer política española como elementos básicos de su comunicación*. Revista de comunicación de la SEECI (nº42)

Galiano Pérez, J. y Feliz Murias, T. (2016) *La comunicación no verbal entre instrumentistas. Descripción y registro de elementos kinésicos*. Jornadas de redes de investigación en docencia universitaria. Universidad de alicante.

García Bordeaux, V., et al. (2005) *Comunicación política y campañas electorales*. Barcelona: Gedisa.

García Fernández, J.L. (2000) *Comunicación no verbal. Periodismo y medio audiovisuales*. Madrid: Editorial Universitas.

García O’Kean, Á. (2012) *Contradicciones entre el lenguaje verbal y no verbal del discurso político: aproximación teórica para analizar la comunicación no verbal de un personaje en distintos contextos*. (Trabajo fin de Máster) Universidad de Sevilla, Sevilla. <https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/26895/tmaster35.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

García Rubio, C.I. (2009) *Reforma electoral y televisión. Los formatos de los mensajes políticos después de la reforma electoral*. El cotidiano (nº155) Universidad autónoma metropolitana Unidad Azcapotzalco, México.

García, M.E. (1985) *Tipos de comunicación no verbal*. Documentos Lingüísticos y Literarios 11:23-28 Recuperado de: www.humanidades.uach.cl/documentos_linguisticos/document.php?id=289

Gauthier, G., Gosselin, A., y Mouchon, J. (1998) *Comunicación política*. Barcelona: Gedisa.

Goman, C. K. (2015). *A linguagem corporal dos líderes*. Petropolis: Editorial Vozes.

González, A. (2002). *Análisis semiótico de las campañas electorales*. Razón y palabra (Nº25) Atizapan de Zaragoza, México.

- González, O y Cubiella, S. (2016) La población muestra su descontento con los políticos corruptos. *Estudiantes.elpais.com* Recuperado de: <https://estudiantes.elpais.com/EPE2015/periodico-digital/ver/equipo/3159/articulo/la-poblacion-muestra-su-descontento-con-los-politicos-corrutos>
- Hall, E. T. (1989) *El lenguaje silencioso*. Madrid: Alianza editorial.
- Herrero, J.C., y Römer, M. (2014) *Comunicación en campaña. Dirección de campañas electorales y marketing político*. Madrid: PEARSON.
- Hervás, G. (1998) *Cómo dominar la comunicación n verbal y no verbal*. Madrid: Playor.
- Importancia.de. (2015) Importancia de la Comunicación. Recuperado de: <http://importancia.de/comunicacion/>
- Infobae Política. (2015) Kennedy-Nixon: detalles de un debate histórico que torció una elección. *Infobae.com*. Recuperado de: <https://www.infobae.com/2015/11/15/1769249-kennedy-nixon-detalles-un-debate-historico-que-torcio-una-eleccion/>
- Intermedio. (2017) Fallos de sonido, técnicos, los post-it de Rajoy, la pulsera de Sánchez... lo que no se vio del debate del 13J. *Lasexta.com*. Recuperado de: http://www.lasexta.com/programas/el-intermedio/imbatible-dani-mateo/fallos-de-sonido-tecnicos-los-post-it-de-rajoy-la-pulsera-de-sanchez-el-debate-del-13j-desde-otro-punto-de-vista_20160614576071586584a81dafab9a0d.html
- James, J. (2008) *La biblia del lenguaje corporal: guía práctica para interpretar los gestos y las expresiones de las persona*. Madrid: Paidós Comunicación.
- Knapp, M.L. (1980) *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós Comunicación.
- La Vanguardia. (2016) El debate ‘a cuatro’ se celebrará el 13 de junio. *Lavanguardia.com*. Recuperado de: <http://www.lavanguardia.com/politica/20160603/402255983005/el-debate-a-cuatro-del-13-de-junio-sera-en-el-palacio-municipal-de-congresos.html>
- Lirio, P. (2016). Cualidades del sonido (I): timbre y cualidad de *Sottovoce* voz.. Recuperado de: <https://sottovoce.hypotheses.org/610>

- Maarek, P.J. (2009) *Marketing político y comunicación. Claves para una buena información política*. Barcelona: Paidós Comunicación.
- Marín, B. (2003). Debates electorales por televisión. En Berrocal, S. & al., *Comunicación política en televisión y nuevos medios*. (Cap. 7) Barcelona: Editorial Ariel S.A.
- Martinez Selva, J.M. (2002) *Aprender a comunicarse en público: guía práctica*. Barcelona: Paidós Comunicación.
- Merayo, A. (1998) *Curso práctico de técnicas de comunicación oral*. Madrid: Tecnos.
- Muñoz-Alonso, A. & Rospir, J.I. (1995) *Comunicación política*. Madrid: Editorial Universitas.
- Paniagua Rojano, F.J. (2004) *La nueva comunicación electoral en España*. Revista Latina de Comunicación Social (Vol. 7, nº58) Canarias, España.
- Patterson, M.L. (2011). *Más que palabras. El poder de la comunicación no verbal*. UOC, Aresta.
- Pérez Curiel, C. (2008) *Comunicación política: un reto para la especialización de periodistas y fuentes*. Ambitos. Revista andaluza de comunicación (nº17) Universidad de Sevilla, Sevilla.
- Pineda, A. (2018) Apuntes de la asignatura “Comunicación política”. Grado de Publicidad y Relaciones Públicas. Universidad de Sevilla, Sevilla.
- Polo, N. (2016) Dime qué voz tienes y te diré si ganarás las elecciones. *Sottovoce*. Recuperado de: <https://sottovoce.hypotheses.org/530>
- Pons, C. (2015) *Comunicación no verbal*. Barcelona: Kairos.
- Poyatos, F. (1994) *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid: Ediciones Itsmo.
- Poyatos, F. (1994) *La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Madrid: Ediciones Itsmo.

PRESUM. (2010) La comunicación no verbal. *Psicologosoviedo.com*. Recuperado de: <http://psicologosoviedo.com/problemas-que-tratamos/ansiedad/comunicacion>

Protocolo y etiqueta. (2003) Comunicación no verbal. La importancia de los gestos. *Protocolo.org* Recuperado de: <https://www.protocolo.org/social/conversar-hablar/comunicacion-no-verbal-la-importancia-de-los-gestos-i.html>

Pulido, M. (2018) Apuntes de la asignatura “Programación y técnicas de las relaciones publicas”. Grado de Publicidad y Relaciones Publicas. Universidad de Sevilla, Sevilla.

Redacción Barcelona. (2016) Así será el único debate a cuatro de toda la campaña.

Lavanguardia.com. Recuperado de: <http://www.lavanguardia.com/politica/elecciones/20160612/402457745454/como-sera-debate-a-cuatro-13j.html>

Redacción/Agencias. (2016) El debate electoral 'a cuatro' se celebrará el 13 de junio.

Lavanguardia.com. Recuperado de: <http://www.lavanguardia.com/politica/20160531/402181904072/el-debate-electoral-a-cuatro-se-celebrara-el-13-de-junio.html>

Rodero, E. (2004). Las voces de los políticos: Análisis comparativo entre la expresión de José Luis Rodríguez Zapatero y la de Mariano Rajoy. *Ehu.eus*. Recuperado de: <http://www.ehu.eus/ojs/index.php/Zer/article/viewFile/3922/3536>

Rospir, J.I. (2003). Introducción a la comunicación política. En Berrocal, S. & al., *Comunicación política en televisión y nuevos medios*. (Cap. 1) Barcelona: Editorial Ariel S.A.

RTVE. (2016) Video debate 2016- debate a cuatro. *Rtve.es*. Recuperado de: <http://www.rtve.es/alacharta/videos/especiales-informativos/debate-2016-debate-cuatro/3633158/>

Rubio, D. (2015) Mítines Políticos. *Politicayprotocolo*. Recuperado de: <https://politicayprotocolo.wordpress.com/2015/05/20/mitines-politicos/>

Rulicki, S. (2011) *Comunicación no verbal. Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos*. España: Ediciones Granica S.A.

Significados.com (2016) El hombre es un ser social por naturaleza. Recuperado de: <https://www.significados.com/el-hombre-es-un-ser-social-por-naturaleza>

Sinnaps. (2017) Método de investigación cualitativa. *Sinaps.com*. Recuperado por: <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/metodologia-cualitativa>

Sonia. (2015) Pedro Sánchez, el más alto. *Codigonoverbal.com*. Recuperado de: <http://www.codigonoverbal.com/comunicacion-no-verbal-cientifica-pedro-sanchez-el-mas-alto/>

Sonia. (2016) La comunicación no verbal de Pedro Sánchez. *Codigonoverbal.com*. Recuperado de: <http://www.codigonoverbal.com/la-comunicacion-no-verbal-pedro-sanchez/>

Tirado Castro, A. (2016) Declive del bipartidismo y emergencia de los nuevos partidos. *Fes-sociologia.com* <http://fes-sociologia.com/files/congress/12/papers/3367.pdf>

Topmente. (2015) Señalar o apuntar con el dedo. Algo irritante. *Topmente.com*. Recuperado de: <http://www.topmente.com/?p=1082>

Tuozzo, V. (2014) *La moda en las sociedades modernas*. Centro de estudios de Diseño y Comunicación. (Nº57)

Uprimny, L. (2016) Debate Nixon vs Kennedy 1960 (Versión Corta). *Youtube.com*. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=FgfwRd1evRc>

Val, N. (2016) El debate ‘a cuatro’ se celebrará el 13 de junio. *Okdiario.com*. Recuperado de: <https://okdiario.com/espana/2016/05/31/debate-cuatro-celebrara-13-junio-178110>

Viana, I. (2012) Nixon vs. Kennedy: el día que cambio la televisión y la política. *Abc.es*. Recuperado de: <http://www.abc.es/20121004/elecciones-estados-unidos/abci-kennedy-nixon-debate-201210041220.html>

Wikipedia. (2018) Albert Rivera. *Wikipedia.org*. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Albert_Rivera

Wikipedia. (2018) Elecciones presidenciales de Estados Unidos de 1960. *Wikipedia.org*
Recuperado de:

[https://es.wikipedia.org/wiki/Elecciones presidenciales de Estados Unidos de 1960#Debates](https://es.wikipedia.org/wiki/Elecciones_presidenciales_de_Estados_Unidos_de_1960#Debates)

Wikipedia. (2018) Mariano Rajoy. *Wikipedia.org*. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Mariano_Rajoy

Wikipedia. (2018) Mitin. *Wikipedia.org*. Recuperado de: <https://es.wikipedia.org/wiki/Mitin>

Wikipedia. (2018) Pedro Sánchez. *Wikipedia.org*. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Pedro_S%C3%A1nchez

Wikipedia. (2018) Política. *Wikipedia.org*. Recuperado de: <https://es.wikipedia.org/wiki/Pol%C3%ADtica>

Wikipedia. (2018) Rueda de prensa. *Wikipedia.org*. Recuperado de: [https://es.wikipedia.org/wiki/Rueda de prensa](https://es.wikipedia.org/wiki/Rueda_de_prensa)

Yanes Mesa, R. (2006) La rueda de prensa como género de la comunicación política. *UCM*. Recuperado de: <https://webs.ucm.es/info/especulo/numero33/ruedapre.html>

8. ANEXOS

ANEXO 1: Plantilla ajustada para el análisis del debate.

CONTEXTO	Formatos TV	Entrevistas	
		Debates	
		Mítines	
		Ruedas de prensa	
INDUMENTARIA	Traje Corbata Maquillaje Zapatos	Color	
		Forma	
PARALINGÜÍSTICA	Timbre	Muy bajo Bajo Medio Alto Muy alto	
		Resonancia	Oral Faríngea Nasal
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave Bajo/Suave Alto/Fuerte Muy alto/fuerte	Ascendente o Descendente
			Pausas Acentos Incisos
	Tempo	Muy lento Lento Medio Rápido Muy rápido	
	Tono o registro	Nivel tonal	Muy bajo/agudo Bajo Alto Muy alto
		Campo tonal	Muy reducido Reducido Amplio Muy amplio
		Registro tonal	Excesivamente bajo Bajo Medio Muy alto Falsete
		Intervalos	Muy comprimido Comprimido Extendido

			Muy extendido
	Campo entonativo	Hipermelódico Melódico Monótono Hipermonótono	
	Duración silábica	Hiperacortamiento Acortamiento Alargamiento simple Doble alargamiento Hiperlargo prolongado	
	Ritmo	Muy suave Suave Agitado Muy agitado	
KINÉSICA	Gestos según Ekman	Emblemas Ilustradores Muestras de afecto Reguladores Adaptadores	
	Gestos faciales	Ojos – Mirada	Hacia arriba Hacia abajo Directa Desenfocada Lateral Esquiva
		Boca - Sonrisa	Sencilla Superior Amplia Falsa
		Boca - Labios	Fruncidos Mordisquear Ladeados Sequedad
Gestos corporales	Cabeza	Asentir Negar Inclinación lateral Cabeza pato Giros de cabeza	
PROXÉMICA	Distancia íntima	15 cm a 55 cm	
	Distancia personal	55 cm a 120 cm	
	Distancia social	120 cm a 270 cm	
	Distancia pública	370 cm a 750 cm	

ANEXO 2: Pablo Iglesias

CONTEXTO	Formatos TV	Debates		
INDUMENTARIA	Traje Corbata Maquillaje Zapatos	Color	Sin traje. Vaqueros oscuros. Camisa remangada blanca. Coleta baja y maquillaje poco. Zapatos de traje marrón con cordones.	
		Forma		
PARALINGÜÍSTICA	Timbre	Alto		
	Resonancia	Faríngea		
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave	Ascendente	
		Bajo/Suave	o	
	Alto/Fuerte	Descendente		
	Muy alto/fuerte	Pausas		
		Acentos		
		Incisos		
	Tempo	Medio Rápido		
	Tono o registro	Nivel tonal	Muy bajo/agudo Bajo Alto Muy alto	
Campo tonal		Muy reducido Reducido Amplio Muy amplio		
Registro tonal		Excesivamente bajo Bajo Medio Muy alto Falsete		
Intervalos		Muy comprimido Comprimido Extendido Muy extendido		
Campo entonativo	Monótono			
Duración silábica	Acortamiento Alargamiento simple			
Ritmo	Agitado			
KINÉSICA	Gestos según Ekman	Emblemas: - Saludo lenguaje de sordomudos. 6:09 - Gasto de dinero: 16:44		

		<p>Ilustradores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manos bajas palmas al medio mueve: 6:15/ 7:01/ 14:26/ 22:12/ 44:48/ 59:23/ 1:12:34/ 1:28:36/ 1:43:40/ 2:00:20 - Mano izquierda palmas arriba agita: 6:25/ 6:36/ 6:46/ 14:40/ 16:00/ 17:04/ 22:40/ 28:27/ 43:44/ 1:08:04/ 1:16:10/ 1:16:20/ 1:38:38/ 1:43:50/ 2:00:45/2:01:20 - Manos mueve hacia lado: señala: 6:30/ 6:39/ 15:02/ 15:18/ 15:50/ 22:34/ 22:59/ 28:20/ 28:44/ 44:00/ 44:20/ 56:47/ 1:07:44/ 1:12:41/ 1:12:15/ 1:16:01/ 1:29:01/ 1:29:40/ 1:39:30/ 1:44:03/ 2:00:39/2:12:30 - Cuenta con dedos: 7:13/ 14:47/ 15:09/ 15:22/ 29:06/ 44:03/ 1:8:39/ 1:29:10/ 1:29:40/1:39:30/1:44:03/2:00:39 /2:12:30 - Mano derecha agita: 53:20/ 59:58/ 1:08:16/ 1:17:51/ 1:28:22/ 1:39:50/ 2:11:50/ 2:12:05 - Palmas juntas: 22:48 - Señala con los dedos: 23:13/ 29:16/ 1:08:25/ 1:13:25 - Manos agita alternas: 45:08/ 1:07:53/ 1:44:36 - Palmas arriba: 45:08// 1:07:53/ 1:44:36 - Palmas arriba: 45:20/ 1:13:01/ 1:13:18/ 1:15:45 - Dedos enfrentados: 53:41/ 1:00:08/ 1:08:47/ 1:29:53 						
	Gestos faciales	<table border="1"> <tr> <td>Ojos – Mirada</td> <td>Hacia abajo: leer Directa: moderadores, compañeros y cámara.</td> </tr> <tr> <td>Boca - Sonrisa</td> <td>Sencilla</td> </tr> <tr> <td>Boca - Labios</td> <td></td> </tr> </table>	Ojos – Mirada	Hacia abajo: leer Directa: moderadores, compañeros y cámara.	Boca - Sonrisa	Sencilla	Boca - Labios	
Ojos – Mirada	Hacia abajo: leer Directa: moderadores, compañeros y cámara.							
Boca - Sonrisa	Sencilla							
Boca - Labios								
	Gestos corporales	<table border="1"> <tr> <td>Cabeza: <i>mueve durante todo el discurso la cabeza acompañando a los gestos ilustradores.</i></td> <td>Asentir Negar Inclinación lateral Cabeza pato</td> </tr> </table>	Cabeza: <i>mueve durante todo el discurso la cabeza acompañando a los gestos ilustradores.</i>	Asentir Negar Inclinación lateral Cabeza pato				
Cabeza: <i>mueve durante todo el discurso la cabeza acompañando a los gestos ilustradores.</i>	Asentir Negar Inclinación lateral Cabeza pato							
PROXÉMICA: <i>establecido por producción.</i>	Distancia personal	55 cm a 120 cm	Al final cuando saludan					
	Distancia social	120 cm a 270 cm	Durante el debate, entre los políticos.					
	Distancia pública	370 cm a 750 cm	Los políticos con los moderadores.					

ANEXO 3: Mariano Rajoy

CONTEXTO	Formatos TV	Debates		
INDUMENTARIA	Traje Corbata Maquillaje Zapatos	Color	Traje azul oscuro, corbata azul, zapatos negros estilo mocasín. Poco maquillaje	
		Forma		
PARALINGÜÍSTICA	Timbre	Alto		
	Resonancia	Faríngea		
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave Bajo/Suave Alto/Fuerte Muy alto/fuerte	Ascendente o Descendente	
			Pausas Acentos Incisos	
	Tempo	Lento Medio		
	Tono o registro	Nivel tonal	Muy bajo/agudo Bajo Alto Muy alto	
		Campo tonal	Muy reducido Reducido Amplio Muy amplio	
		Registro tonal	Excesivamente bajo Bajo Medio Muy alto Falsete	
		Intervalos	Muy comprimido Comprimido Extendido Muy extendido	
	Campo entonativo	Melódico		
	Duración silábica	Acortamiento Alargamiento simple		
Ritmo	Suave			
KINÉSICA	Gestos según Ekman	Ilustradores: - Mueve ambas manos hacia dentro: 3:33 - Mueve de arriba abajo la mano dcha: 10:00/ 11:19/ 19:00/ 19:06/ 19:19/ 20:10/ 20:17/ 20:41/ 31:36/ 32:27/ 46:12/ 46:46/ 47:36/ 54:03/ 54:40/ 1:06:27/ 1:07:03/ 1:12:03/ 1:20:34/ 1:21:13/ 1:22:05/		

		<p>1:33:20/ 1:42:21/ 1:43:02/ 1:58:54/ 1:59:20/ 2:06:11/ 2:09:25/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mueve ambas manos arriba abajo: 10:20/ 11:48/ 12:01/ 46:05/ 46:30/ 1:06:04/ 1:12:12/ 1:27:24 - Dedo: 3:15/ 10:21/ 20:52/ 21:20/ 33:29/ 46:37/ 47:00/ 47:43/ 48:42/ 54:15/ 1:05:28/ 1:27:50/ 1:35:50/ 1:42:29/ 1:59:35/ - Mano izquierda de arriba abajo: 18:36/ 54:54/ 1:04:58/ 1:06:11/ 1:07:09/ 1:19:05/1:26:14/ 1:35:30 - Dedos contando: 11:52/ 19:47/ 21:11/ 46:54/ 48:00/ 54:24/ 1:05:46/ 1:21:48 - Apertura de manos: 19:03/ 20:00/ 21:05/ 1:05:14/ 1:32:50/ - Señalando: 19:40/ 20:16/ 47:20/ 54:37/ 1:05:23/ 1:20:10 - Manos alternas: 55:13/ 1:06:41/ 1:11:37/ 1:26:24/ 1:26:51/ 1:33:05/ 1:33:30/ 1:43:05/ 1:59:10/ 2:06:30/ 2:10:02 	
	Gestos faciales	<p>Ojos – Mirada</p> <p>Hacia abajo: leer, mirar gráficos, y mientras espera Directa: a los moderadores, cámara y sus compañeros. Lateral: cronometro.</p> <p>Boca - Sonrisa</p> <p>Sencilla Amplia</p> <p>Boca - Labios</p> <p>Sequedad</p>	
	Gestos corporales	<p>Cabeza: <i>muy discreto mientras habla.</i></p> <p>Asentir Negar</p>	
PROXÉMICA: <i>establecida por producción.</i>	Distancia personal	55 cm a 120 cm	Al final cuando saludan
	Distancia social	120 cm a 270 cm	Durante el debate, entre políticos.
	Distancia pública	370 cm a 750 cm	Políticos con los moderadores.

ANEXO 4: Albert Rivera

CONTEXTO	Formatos TV	Debates		
INDUMENTARIA	Traje Corbata Maquillaje Zapatos	Color	Traje azul oscuro, camisa blanca y sin corbata. Zapatos de cordones. Maquillaje.	
		Forma		
PARALINGÜÍSTICA	Timbre	Alto		
	Resonancia	Oral		
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave Bajo/Suave Alto/Fuerte Muy alto/fuerte	Ascendente o Descendente	
			Pausas Acentos Incisos	
	Tempo	Medio Rápido		
	Tono o registro	Nivel tonal	Muy bajo/agudo Bajo Alto Muy alto	
		Campo tonal	Muy reducido Reducido Amplio Muy amplio	
		Registro tonal	Excesivamente bajo Bajo Medio Muy alto Falsete	
		Intervalos	Muy comprimido Comprimido Extendido Muy extendido	
	Campo entonativo	Hipermelódico Melódico	De los cuatro es el más melódico.	
	Duración silábica	Acortamiento Alargamiento simple		
Ritmo	Suave Agitado	Su ritmo normal está situado entre suave y agitado.		
KINÉSICA	Gestos según Ekman	Ilustradores: - Reafirmación manos. Dedos golpe abajo firme: 5:02/ 11:32/ - Manos de dentro a fuera (triangulo): 4:53/ 24:07/ - Palmas juntas: 4:45/13:02/ 13:40/ 24:20/ 30:17/ 50:03/ 1:23:50/ 1:35:09/ 2:11:10		

		<ul style="list-style-type: none"> - Negación con las manos; abre rectas y golpe firme: 4:36/ 12:49/ 13:30/ 49:08/ 57:17/ - Manos triángulo arriba y abajo: 2:58/ 4:06/ 4:47/ 29:50/ - Abre las manos: 2:59 - Agita las manos palmas enfrentadas: 2:59/ 4:21/ 4:33/ 5:08/ 5:36/ 12:25/ 13:06/ 25:29/ 30:00/ 49:08/ 55:28/ 56:44/ 56:58/ 1:01:02/ 1:01:49/ 1:09:43/ 1:23:05/ 1:25:57/ 1:30:21/ 1:34:27/ 1:45:12/ 1:45:40/ 2:01:45/ 2:05:20/ 2:10:26/ - Marcas lugar, tiempo, posición de manos: 4:10/ 4:56/ 12:17/ 13:31/ 24:23/ 30:08/ 49:20/ 50:35/ 1:01:07/ 1:12:11/ 1:24:10/ 2:05:50/ 2:18:50/ - Dedo pulgar hacia arriba: 4:25/ 4:57/ 50:08/ - Mano palma abierta señala compañero: 4:28/ 4:34/ 5:15/ 12:20/ 12:52/ 13:22/ 25:00/ 30:24/ 49:01/ 19:44/ 55:35/ 55:56/ 1:00:52/ 1:09:51/ 1:27:13/ 1:32:02/ 1:45:24/ 2:02:32/ 2:05:35/ 2:11:02/ - Mano derecha de arriba abajo: 4:31/ 4:35/ 12:30/ 12:50/ 12:59/ 13:24/ 14:00/ 14:12/ 24:27/ 25:03/ 29:34/ 49:33/ 56:06/ 1:01:25/ 1:02:22/ 1:09:09/ 1:09:28/ 1:25:37/ 30:02/ 31:32/ 2:02:07/ - Mano izquierda arriba abajo: 4:33/ 4:43/ 1:02:42/ - Dedo señalando: 24:15/ - Dedos contando: 30:10/ 1:01:58/ 1:23:20/ 2:11:10/ - Señala a él mismo: 49:20/ 56:31/ - Manos intermitentes: 50:20/ 50:45/ 56:19/ 57:07:23:30/ 30:13/ 34:40/ 2:02:45/ <p>Reguladores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abre palmas hacia arriba: 4:21/ 	
	Gestos faciales	<p>Ojos – Mirada</p> <p>Hacia abajo: leer Directa: moderadores, cámara y compañeros Desenfocada: 10:23 Lateral: cronometro.</p> <p>Boca - Sonrisa</p> <p>Superior</p> <p>Boca - Labios</p> <p>Fruncidos: 3:08 Sequedad: 9:43</p>	
	Gestos corporales	<p>Cabeza:</p> <p><i>acompaña el discurso verbal</i></p> <p>Asentir Negar</p>	
PROXÉMICA: <i>establecida por producción</i>	Distancia personal	55 cm a 120 cm	Al final cuando saludan
	Distancia social	120 cm a 270 cm	Durante el debate, entre políticos.
	Distancia pública	370 cm a 750 cm	Políticos con los moderadores.

ANEXO 5: Pedro Sánchez

CONTEXTO	Formatos TV	Debates	
INDUMENTARIA	Traje Corbata Maquillaje Zapatos	Color	Traje oscuro entallado Corbata estrecha roja Zapato de cordones. Maquillaje.
		Forma	
PARALINGÜÍSTICA	Timbre	Alto	
	Resonancia	Oral	
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave Bajo/Suave Alto/Fuerte Muy alto/fuerte	Ascendente o Descendente
			Pausas Acentos Incisos
	Tempo	Lento Medio	
	Tono o registro	Nivel tonal	Muy bajo/agudo Bajo Alto Muy alto
		Campo tonal	Muy reducido Reducido Amplio Muy amplio
		Registro tonal	Excesivamente bajo Bajo Medio Muy alto Falsete
		Intervalos	Muy comprimido Comprimido Extendido Muy extendido
	Campo entonativo	Melódico	
	Duración silábica	Acortamiento Alargamiento	
Ritmo	Suave		
KINÉSICA	Gestos según Ekman	Ilustradores: - Agita las dos manos hacia arriba y abajo: 3:18/ 8:10/ 8:36/ 8:50 16:39/ 26:00/ 30:41/ 57:48/ 1:04:06/	

		<ul style="list-style-type: none"> - Palmas hacia arriba y agita: 3:18/7:50/ 27:40/ 57:41/ 1:03:16/ 1:10:54/ 1:13:35/ 1:17:46/ 1:36:36/ 1:52:20/ - Mano derecha agita: 3:15/ 7:52/ 17:04/ 17:16/ 17:40/ 26:10/ 30:40/ 31:18/ 51:17/ 51:53/ 52:03/ 52:40/ 57:41/ 58:40/ 1:03:56/ 1:10:41/ 1:14:01/ 1:19:34/ 1:22:30/ 1:32:38/ 1:41:27/ 1:57:08/ 1:57:40/ 2:07:50/ - Mano izquierda agita: 7:59/ 8:18/ 9:14/ 26:20/ 26:30/ 1:03:09/ 1:18:56/ 1:40:50/ - Abre manos hacia fuera: 7:34/ 7:39/ 26:23/ 27:53/ 52:06/ 1:17:57/ 1:18:40/ 1:37:50/ 1:41:05/ - Señala con la mano lateral: 8:03/ 8:20/ 16:56/ 18:30/ 27:01/ 51:37/ 58:16/ 1:14:11/ 1:17:37/ - manos juntas al medio: 26:21/ 27:09/ 1:04:26/ 1:10:31/ 1:14:23/ 1: 18:04/ 1:18:23/ 1:19:04/ 1:38:03/ 1:58:03/ 2:04:05/ 2:08:05/ 2:08:30/ - Dedos contando: 26:47/ 26:53/ 58:03/ 58:26/ 1:18:19/ 1:38:02/ 2:07:31/ 2:08:40/ - Manos de dentro a fuera: 52:02/ 2:03:50/ - Señala con las manos: 52:20/ 1:03:37/ 1:19:11/ 1:32:20/ 1:41:44/ 2:04:20 	
	Gestos faciales	Ojos – Mirada	Hacia abajo: leer Directa: moderador, compañeros y cámara Lateral: cronometro
		Boca – Sonrisa: <i>usa la sonrisa, buscando la simpatía de los espectadores. Sonreír hace más atractivas, honestas, sociables y competentes</i>	Sencilla Superior Amplia
		Boca - Labios	
	Gestos corporales	Cabeza: <i>dar movimiento al discurso y guiar.</i>	Asentir Negar
PROXÉMICA: <i>establecida por producción.</i>	Distancia personal	55 cm a 120 cm	Al final cuando saludan
	Distancia social	120 cm a 270 cm	Durante el debate, entre políticos.
	Distancia pública	370 cm a 750 cm	Políticos con los moderadores.