



UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA DOCUMENTACIÓN Y LA COMUNICACIÓN  
GRADO EN COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL  
Trabajo Fin de Grado

**INFLUENCIA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA  
COMUNICACIÓN POLÍTICA. ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL  
COMPORTAMIENTO NO VERBAL DE PABLO IGLESIAS.**

**LAURA M<sup>a</sup> CAMELO PÉREZ**

REALIZADO BAJO LA TUTELA DEL PROFESOR/A: TATIANA MILLÁN  
PAREDES

CONVOCATORIA

Julio 2015

# ÍNDICE

1. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	2
2. METODOLOGÍA.....	4
3. HIPÓTESIS.....	7
4. OBJETIVOS.....	8
5. MARCO TEÓRICO.....	8
5.1 COMUNICACIÓN NO VERBAL.....	8
5.1.1 Definición de comunicación no verbal.....	8
5.1.2 Kinesia: la importancia de la postura y los movimientos corporales... 10	
5.1.3 Paralingüística. El poder de la voz.....	16
5.1.4 Proxémica. La distancia correcta.....	17
5.1.5 Indumentaria ¿Qué refleja de nosotros mismos?.....	21
5.2 COMUNICACIÓN POLÍTICA.....	23
5.2.1 Definición de comunicación política.....	23
5.2.2 Desarrollo y evolución.....	23
5.2.3 Actores que intervienen en el proceso de comunicar.....	25
5.2.4 Modelos de comunicación política.....	26
5.3 INFLUENCIA DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN LA ACTIVIDAD POLÍTICA.....	28
5.3.1 La comunicación política y su adaptación a los actuales medios de comunicación.....	29
5.3.2 La imagen del candidato.....	31
5.3.3 Debate Nixon-Kennedy.....	34
5.3.4 Oratoria de Barack Obama.....	34
6. TRABAJO DE CAMPO.....	36
6.1 MINUTADOS.....	36
6.2 TABLAS COMPARATIVAS.....	47
6.3 OBTENCIÓN DE RESULTADOS.....	57
7. CONCLUSIONES.....	70
8. PROPUESTAS FUTURAS.....	72
9. BIBLIOGRAFÍA.....	74

# 1. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El presente proyecto de investigación pretende explorar la relación que existe entre la comunicación no verbal y la comunicación política. Se trata de dos términos muy extensos y poco definidos y, debido a la relevancia que tienen para la exposición, nos centraremos en definiciones concretas que ilustren el significado que éstos toman en las investigaciones que analizaremos posteriormente.

En este sentido podemos decir que (Canel, 2006: 27) “Comunicación Política es la actividad de determinadas personas e instituciones (políticos, comunicadores, periodistas y ciudadanos), en la que, como resultado de la interacción, se produce un intercambio de mensajes con los que se articula la toma de decisiones políticas así como la aplicación de éstas en la comunidad”.

Es decir, comunicación política es la interacción comunicativa sobre temas de interés que se someten a debate y se produce entre personas físicas o jurídicas dedicadas a la política, o entre éstas y los ciudadanos.

Por otro lado, la comunicación no verbal queda definida como (Rulicki, 2012: 13) “Los gestos, las posturas, las miradas, los tonos de voz y otros signos y señales no verbales constituyen un lenguaje complementario al de las palabras con el que nos comunicamos de forma constante. El conjunto de estos elementos recibe el nombre de comunicación no verbal”.

De la anterior definición entendemos que comunicación no verbal es toda aquella información que se expresa más allá de las palabras, y que manifiesta lo que realmente pensamos o sentimos en relación a una persona, tema o situación determinada.

El principal motivo de la elección de este tema es la importancia que tiene la comunicación no verbal en cualquier acción comunicativa, independientemente de la índole. Sin embargo, en algunas ocasiones, el comportamiento no verbal puede tener más importancia, como puede ser en

las intervenciones comunicativas de cualquier persona pública en general, y de los líderes políticos en particular.

Esta importancia viene generada por la gran cantidad de apariciones de los dirigentes políticos en el panorama audiovisual. En estas intervenciones mediáticas intentan transmitir determinadas emociones y sentimientos a través de su lenguaje no verbal, con el fin de, no solo que recibamos el mensaje, sino que lo creamos.

Es un tema que muchas personas desconocen pero, al igual que la comunicación que se efectúa a través de las palabras, la comunicación no verbal se educa, siendo los líderes políticos uno de los principales activos de este aprendizaje. Muchas de las personas que se dedican a la política, en principio desconocen cómo deben actuar, hablar o vestir para dirigirse a una audiencia por lo que asisten a academias para lograr una mayor proyección mediática.

En la actualidad, estamos viviendo un momento de grandes cambios sociales y políticos. Estos cambios incluyen la búsqueda de alternativas a los líderes políticos tradicionales y a sus habituales formas de comunicación, donde se sustituya la mera exposición del discurso, por la comunicación e intercambio de ideas. Este intercambio viene generado por la, cada vez más frecuente, participación ciudadana en asuntos políticos.

En este contexto, y atendiendo a esta situación de cambio, hemos elegido como sujeto de análisis al líder de Podemos, Pablo Iglesias, cuya comunicación no verbal en sus intervenciones públicas ha sido fundamental para conseguir el impacto mediático que ha generado, por poseer grandes habilidades comunicativas, convirtiéndolo en un perfecto orador.

Sin embargo, un político y una persona que no lo sea no se muestran del mismo modo ante los medios de comunicación, por ello analizaremos al líder de Podemos en dos intervenciones mediáticas diferentes. Ambas apariciones públicas se producen en el mismo espacio pero la calidad de intervención no es la misma: en la primera, aparece como profesor de Ciencias Políticas en la Universidad Complutense de Madrid, y en la segunda como político y líder de Podemos.

Tras el planteamiento de una serie de hipótesis en relación a la comunicación no verbal en el discurso político, desarrollaremos los objetivos que pretendemos alcanzar con esta investigación, que no serán otros que demostrar o desmentir las hipótesis establecidas previamente.

Asimismo y para entender este tema, posteriormente explicaremos en el marco teórico aquellos aspectos relacionados con la comunicación no verbal, el papel que ocupa en la comunicación política y los temas esenciales dentro del ámbito que nos interesa.

Seguidamente, y tras el visionado de los videos, explicaremos la metodología llevada a cabo en la realización del análisis. Posteriormente se reflejan los resultados, aplicándolos a las tablas comparativas, a los que se ha llegado durante todo el proceso.

Por último, presentaremos una serie de conclusiones, incluyendo los resultados obtenidos tras las observaciones llevadas a cabo, y en las que materializaremos los conceptos y conocimientos establecidos a lo largo de esta propuesta.

## **2. METODOLOGÍA**

En el presente apartado explicamos los aspectos metodológicos y de diseño de la investigación. Mediante bibliografía específica sobre comunicación no verbal y comunicación política, y recursos de internet como artículos y visionados, hemos recopilado todas aquellas aportaciones de expertos en la materia, para contextualizar y profundizar en el tema que nos ocupa, y para la posterior aplicación de estos contenidos en el trabajo de campo.

### **ANÁLISIS DE LOS VÍDEOS**

Para llevar a cabo este trabajo de investigación es necesario analizar dos vídeos en los que interviene Pablo Iglesias en el mismo programa televisivo y, sin embargo, en diferentes días. En el primer vídeo asiste al programa en calidad de colaborador por ser, hasta el momento, profesor

de Ciencias políticas en la Universidad Complutense de Madrid. En el segundo vídeo acude al mismo programa, para ser entrevistado por ser político y líder de Podemos.

Tras el visionado y análisis de ambos vídeos, podremos realizar una comparación de cómo actúa en ambos casos en función del rol social que desempeña.

## **ELABORACIÓN DE MINUTADO**

Para ello, realizaremos una primera tabla por cada vídeo que atiende al modelo clásico de un minutado: a tres columnas, en la que aparecerá el tiempo de intervención, la locución y los movimientos, posturas y expresiones que Pablo Iglesias realiza en cada momento. Para su elaboración debemos tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Identificar el sujeto de análisis.
- Seleccionar la muestra para el visionado.
- Diseñar las tablas
- Aplicar información

Posteriormente, crearemos una segunda tabla por cada vídeo, en la que aplicaremos los resultados obtenidos del visionado y los datos de la primera tabla, esta vez clasificándolos en los apartados correspondientes de los aspectos de la comunicación no verbal que se analizan.

## **APLICACIÓN TABLAS**

Para que el comportamiento no verbal de Pablo Iglesias quede perfectamente diferenciado en las distintas situaciones, elaboraremos dos tablas, una para cada muestra audiovisual, en lugar de una para ambas por una cuestión de espacio, mejorando así la identificación de cada situación en cada uno de los vídeos. En ellas mostraremos aquellas actuaciones destacables en ambos casos, y cómo, ante situaciones similares, muestra un comportamiento diferente en función de la situación profesional en la que se encuentra. Podemos identificar diferentes etapas para la elaboración de la tabla y por consiguiente, para llevar a cabo la investigación:

- Diseñar las tablas
- Aplicar la información obtenida del minutado anterior
- Obtención e interpretación de resultados.

Hay que tener en cuenta una serie de aspectos básicos a la hora de elaborar una tabla comparativa:

- El espacio es limitado
- La ordenación de las filas y columnas debe ser la adecuada para una correcta lectura de la misma
- Deben aparecer los apartados necesarios para identificar cada aspecto de la comunicación no verbal con su correspondiente objeto de análisis

Las tablas están ilustradas en una sola cara, y están divididas en cuatro grandes bloques para analizar: Kinesia, proxémica, paralingüística e indumentaria.

El apartado dedicado a analizar la kinesia está dividido en tres columnas, una para destacar la disciplina a que se analiza y las otras dos para diferenciar el comportamiento del sujeto en el momento en que habla y en el momento en que escucha. A su vez, las columnas se dividen en filas para concretar qué aspectos de dicha disciplina se van a analizar.

Por otra parte, los apartados dedicados a proxémica, paralingüística e indumentaria, están divididos en dos únicas columnas: una dedicada a la disciplina a analizar, y otra para anotar las observaciones. De igual manera que en el apartado de kinesia, las columnas se dividen en filas para destacar qué aspectos de estas disciplinas se observan en el sujeto de estudio.

## **OBTENCIÓN DE RESULTADOS**

Tras el visionado y la posterior aplicación a las diferentes tablas, obtendremos los datos necesarios para la interpretación de aquellos gestos destacables de la comunicación no verbal de Pablo Iglesias, así como los aspectos paralingüísticos y aquellos que atañen a su aspecto físico. Los datos recogidos serán fundamentales para determinar si existe o no una diferencia notable entre los discursos emitidos en el mismo espacio y, sin embargo, en situaciones profesionales diferentes.

### 3. HIPÓTESIS

En el presente apartado pasaremos a enumerar aquellas hipótesis extraídas del análisis del tema y en relación con aquellos aspectos que ocupa el objeto de estudio:

1. La imagen que muestra un político de sí mismo es fundamental para conseguir el éxito. Demostrar seguridad en sí mismo, otorga credibilidad al mensaje que intenta transmitir.
2. La indumentaria del candidato puede estar relacionada con su ideología política, por lo que puede utilizarse para que la audiencia empatice o no con ellos. Las diferencias en el aspecto físico con los políticos convencionales, suelen relacionarse con diferencias ideológicas.
3. El rol que desempeñe una persona en un momento determinado, le hará actuar de manera distinta en cuanto a comunicación no verbal. Los objetivos que impulsan a una persona a iniciar una acción comunicativa pueden influir en la manera de transmitir el mensaje.
4. El control y el dominio de todos los aspectos de la paralingüística (tono, volumen, y ritmo), otorgan seguridad y convicción al discurso político. Esta seguridad viene determinada por las variaciones de ritmo, las pausas, la proyección de la voz, etc.
5. Aunque un político intente dominar la comunicación no verbal, los microgestos muestran los verdaderos sentimientos, estados de ánimo u opiniones sobre un tema, una persona o una situación determinada.
6. La incongruencia entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal resta credibilidad al candidato y al discurso político. Debido a que los gestos tienen mayor carga informativa que las palabras, tendrá mayor importancia aquello que expresamos de forma no verbal.
7. El contexto social y el entorno inmediato en el que se encuentre el sujeto de la comunicación es fundamental en el modo de transmitir el discurso político, por lo que es necesario tenerlo en cuenta a la hora de interpretar todos los aspectos de la comunicación no verbal.



## **4. OBJETIVOS**

Los objetivos que planteamos tratan de confirmar o desmentir, y están directamente relacionados con las hipótesis establecidas anteriormente:

1. Analizar la comunicación no verbal durante un discurso político, obteniendo con los gestos aquello que no expresan las palabras. Analizaremos la congruencia entre comunicación verbal y no verbal.
2. Comparar la comunicación no verbal de Pablo Iglesias asumiendo distintos roles. Analizaremos la kinesia, proxémica, paralingüística e indumentaria en ambos casos, tratando de comprobar si además de haber una diferencia de situación profesional, existen diferencias y una evolución en su discurso.
3. Analizar el aspecto físico en ambos casos y comprobar si se produce un cambio tras liderar Podemos.
4. Comprobar la existencia de microgestos en ambas intervenciones, mediante el análisis y la interpretación de las expresiones faciales.
5. Demostrar la influencia del contexto social y el entorno inmediato del sujeto de la comunicación, en los aspectos de la comunicación no verbal que intervienen en el discurso.

## **5. MARCO TEÓRICO**

### **5.1 COMUNICACIÓN NO VERBAL**

#### **5.1.1 Definición de comunicación no verbal**

En el proceso de cualquier acción comunicativa intervienen el componente verbal y no verbal de la comunicación: el componente verbal se encarga de transmitir información a través de

las palabras y el componente no verbal se encarga de transmitir información mediante un proceso en el que intervienen los gestos, la postura y la voz, entre otros. De este modo, la comunicación no verbal puede definirse como (Rulicki, 2012:13) “Los gestos, las posturas, las miradas, los tonos de voz y otros signos y señales no verbales constituyen un lenguaje complementario al de las palabras con el que nos comunicamos de forma constante.

Uno de los estudios con más influencia a la hora de entender la comunicación no verbal, fue el llevado a cabo por el investigador Albert Mehrabian. En él manifiesta que la información transmitida a través de los gestos puede restar credibilidad a un discurso, aunque este posea gran cantidad de argumentos.

(Baró, 2012: 22) “Albert Mehrabian valora en un 55 % la importancia de la comunicación no verbal en la comunicación personal. Atribuye un 38 % al lenguaje paraverbal, es decir, a todo lo que transmitimos con la voz. Y afirma que la palabra solo tiene un 7 % de incidencia en la capacidad que tenemos para influir en los demás”.

Los gestos traducen la opinión que nos causa una persona, situación o tema de conversación en modo de aceptación o rechazo. Por ello, al igual que en determinadas ocasiones no decimos abiertamente lo que pensamos, debemos controlar nuestro comportamiento no verbal para no manifestar lo que realmente sentimos. Esto dependerá en muchas ocasiones de la situación profesional de la persona o del contexto en el que nos encontremos, por lo que es necesario aprender a gestionar y controlar el comportamiento no verbal. Sin embargo, la falta de naturalidad en los gestos puede restar credibilidad al lenguaje verbal. Para interpretar correctamente la comunicación no verbal, existen cuatro aspectos que debemos tener en cuenta:

- Debemos observar el comportamiento no verbal habitual de una persona. Conociendo su comportamiento habitual podremos interpretar correctamente un gesto o un grupo de gestos.
- Un gesto no es algo aislado, por lo que debe leerse unido a otros gestos.
- Debemos observar si existe o no coherencia entre comunicación verbal y no verbal.
- Debemos tener en cuenta el contexto en el que nos encontremos. Un gesto o una postura pueden tener un significado distinto dependiendo del lugar en el que nos encontremos.

Es una tarea compleja en la que hay que atender a todos los aspectos y desde todas las perspectivas de la comunicación no verbal, como son la kinesia, paralingüística y proxémica.

### **5.1.2 Kinesia: la importancia de la postura y de los movimientos corporales**

Kinesia es la disciplina que analiza aquellos aspectos de la comunicación no verbal relacionados con las posturas, los gestos y las expresiones faciales y corporales. (Rodríguez, 2010: 22) “La kinesia es el campo que estudia nuestro comportamiento corporal, los movimientos realizados a través del rostro, extremidades superiores e inferiores, confiriendo un significado determinado a nuestro mensaje y sirviendo como refuerzo a nuestra comunicación verbal”.

1. Postura: Se puede diferenciar principalmente entre postura abierta y cerrada. El tipo de postura determinará la predisposición, la aceptación o el rechazo hacia el interlocutor o el tema a tratar. Nos encontramos con una posición abierta cuando las extremidades del sujeto, u otro objeto no son utilizados como barrera entre los interlocutores, mostrando una predisposición a la interacción. Asimismo, nos encontramos con una postura cerrada cuando uno de los interlocutores cruza los brazos o las piernas, mostrando un rechazo al poner una barrera a su interlocutor.
2. Orientación: Establece el ángulo que forma nuestro cuerpo respecto al de nuestro interlocutor. La orientación será más directa o menos directa dependiendo del grado de implicación en la interacción. Una orientación directa, se dará cuanto más alineado se sitúe el sujeto con respecto a su interlocutor. Sin embargo, mostramos desagrado con al alejarnos o al mostrar una posición menos directa.
3. Gestos: Son aquellos movimientos, voluntarios o involuntarios, que se hacen con alguna parte del cuerpo ya sea con el rostro o con alguna articulación. Existen cinco categorías de gestos:
  - Emblemas: Son gestos producidos de manera intencionada y son conocidos por la mayoría de la gente. Pueden tener un significado diferente dependiendo del entorno cultural. Un ejemplo de gestos emblemáticos son formar con el dedo índice y corazón

una V, símbolo de victoria, o con el dedo pulgar hacia arriba, en señal de que todo está bien.

- Ilustrativos o ilustradores: de la misma forma que los emblemas, son producidos intencionadamente. Son aquellos gestos que refuerzan la comunicación verbal o que sustituyen a una palabra. Un ejemplo de gestos ilustradores es cuando al decir la palabra pequeño, ponemos los dedos índice y pulgar de forma paralela, acompañando el gesto con el significado.
  - Reguladores: Sirven para sincronizar o regular la interacción comunicativa. Un ejemplo de gestos reguladores puede ser cuando el moderador de un debate dirige la mano en dirección a uno de los participantes, dándole así el turno de palabra.
  - Gestos que expresan estados emotivos o muestras de afecto: Reflejan estados emocionales en función del mensaje. Hacer muecas de dolor, de enfado o de alegría sería un ejemplo de este tipo de gestos.
  - Adaptadores: Suelen ser gestos realizados de manera inconsciente. Reflejan aquellas emociones que no queremos expresar. Son gestos que dirigimos a nosotros mismos (pellizcarnos, tocarnos el pelo, etc.) o hacia objetos (mover un bolígrafo, tocarnos las gafas, etc.)
4. Expresión facial: Son todos aquellos gestos realizados con los ojos, las cejas, párpados, labios y boca. El psicólogo Paul Ekman, a través de sus investigaciones, llegó a la conclusión de que existen seis expresiones faciales universales, que todo el mundo conoce, independientemente del entorno cultural. Esas seis expresiones son: el enfado, el miedo, la repugnancia, la sorpresa, la alegría y la tristeza. El resto de expresiones pueden ser aprendidas y controladas.

(Ibíd. Pág. 229) “El rostro ocupa el lugar primordial en la comunicación de los estados emocionales, refleja actitudes interpersonales, proporciona retroalimentaciones no verbales sobre los comentarios de los demás, y

algunos aseguran que, junto con el habla humana, es la principal fuente de información”.

Del mismo modo, estableció que existen expresiones faciales, denominadas microgestos, que duran una fracción de segundo y muestran el verdadero sentimiento respecto al mensaje. (Davis, 2004: 70) “En realidad, pueden servir como una válvula de escape que permite a una persona expresar, aunque sea muy brevemente, sus impulsos o sentimientos considerados inaceptables”.

Debido a la gran carga comunicativa que poseen las partes del rostro, las clasificamos y analizamos según sus movimientos:

- a) Cejas: Tienen una gran variedad de movimientos, por lo que muestran información constantemente.
  - Cuando una persona tiene las cejas levantadas muestran incredulidad hacia lo que está escuchando.
  - Medio levantadas muestran sorpresa. Cuando alguien se sorprende por conocer algo por primera vez. En este caso las cejas acompañan al movimiento de los ojos.
  - Medio fruncidas muestran confusión o duda respecto a lo que le estén diciendo, lo que el mismo dice o lo que ve.
  - Completamente fruncidas muestran enfado e ira.
- b) Párpados: Tienen un alto valor comunicativo, pues acompañan los gestos y movimientos que realizan los ojos:
  - Muy abiertos indican sorpresa o sugestión.
  - En posición normal muestra actitud de disposición.
  - Bajados indica que el sujeto presta atención.
  - Parpadeo frecuente muestra nerviosismo.
  - Parpadear lentamente, de manera que los ojos permanecen cerrados durante un segundo, muestra desaprobación.

- c) Mirada: Tiene una gran importancia a nivel comunicativo, por la gran cantidad de información que proporciona.

(Ibíd. Pág.80) “Jean Paul Sartre sugirió una vez que el contacto visual es lo que nos hace real y directamente conscientes de la presencia de otra persona como ser humano, que tiene conciencia e intenciones propias. Cuando los ojos se encuentran se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano”.

Mirar a alguien durante una conversación es una muestra de interés hacia lo que la otra persona dice, además con los movimientos de los ojos se emplean una serie de señales que indican el turno de palabra. Por otro lado, la falta de contacto visual puede ser interpretada como nerviosismo, timidez, e incluso, desinterés por lo dice la otra persona.

- Variación del tamaño de las pupilas: Las pupilas dilatadas indican interés, la persona está viendo algo que le gusta. Sin embargo, las pupilas contraídas muestran todo lo contrario.
- La frecuencia con que pestañeamos: Un pestañeo repetitivo indica nerviosismo o rechazo hacia la otra persona, intentando bloquear la visión de tu interlocutor. Por otra parte, pestañear lentamente manteniendo los ojos cerrados durante unos segundos muestra rechazo y arrogancia.
- El contacto ocular: mantener el contacto visual muestra agrado por parte de los interlocutores. Sin embargo, es una tarea que resulta más difícil para el emisor que para el receptor.  
Aunque desviar la mirada puede ser un signo de desinterés, las personas mantenemos menos contacto ocular cuando el tema a tratar es muy personal.
- La forma de mirar: Se puede adivinar la relación que existe entre dos persona por la forma de mirarse.
- Bajar la cabeza y levantar la mirada, no significa lo mismo para hombres que para mujeres. Para las mujeres es una postura que indica sumisión y atracción. Sin embargo, para los hombres esta postura les hace parecer dominantes.

- Mirar de reojo, dependerá de la posición de las cejas: si las cejas están hacia arriba indican interés, si por el contrario están fruncidas muestran desconfianza.

En este sentido el antropólogo Edward T. Hall observó que la aceptación de ciertas aptitudes a la hora de mirar, depende en muchas ocasiones del entorno cultural. (Ibíd. pág. 81) “Las diferencias interculturales relativas al comportamiento visual son considerables y algunas veces importantes”.

Para los árabes mirar fijamente y desde muy cerca es algo normal, mientras que para los norteamericanos o algunas sociedades del Lejano Oriente puede resultar irritante. Para los americanos lo común es dirigir la mirada hacia varias direcciones durante una conversación y en el Lejano Oriente evitan el contacto ocular. Sin embargo, en Francia, observar y sentirse observado, es algo normal y resulta de mala educación no mirar a alguien que vaya andando por la calle, porque dicen, sentirse invisibles si no lo hacen.

A través de la mirada se pueden establecer relaciones de poder, como por ejemplo la relación de un jefe y sus empleados. La persona dominante tiene dos tipos de comportamiento visual:

- La persona dominante, el jefe en este caso, no mira en exceso a sus empleados, ya que al mirar se establece una vía de comunicación y el jefe determina cuando se dirige a ellos.
  - Mirar fijamente manifiesta la influencia que tiene la persona dominante sobre el subordinado, llegando incluso a enviar órdenes con la mirada.
- d) Boca: La boca indica el estado de ánimo de una persona mediante la comisura de los labios, si están hacia arriba muestra agrado, si están hacia abajo desagrado.

Además hablar gesticulando excesivamente con la mandíbula, muestra la expresividad de una persona, acompañando estos movimientos con la gesticulación de las manos, de otras partes del cuerpo o del rostro.

- e) **Sonrisa:** posee un alto valor comunicativo, siendo una fuente inagotable de significados y emociones. Además su utilización frecuente genera confianza y empatía.

La sonrisa se puede aprender e imitar, y la utilizaremos de diferentes maneras en función de los roles sociales que desempeñemos. Además, existe diferencia entre la sonrisa de hombres y mujeres, sonriendo en momentos distintos y cantidades distintas.

Existe un tipo de neuronas que nos permiten tener un comportamiento social empático e incluso imitativo, en el que reflejamos la acción que estamos observando. (Iacoboni, 2009: 14) “Existe cierto grupo de células especiales en el cerebro denominadas neuronas espejo que nos permite lograr entender a los demás”.

Por ello, la sonrisa social beneficia la relación con los demás, debido a que si sonreímos, las neuronas espejo de nuestro interlocutor se activarán y nos responderá con una sonrisa. Existen varios tipos de sonrisa:

- **Sonrisa sincera:** Las comisuras de los labios hacia arriba, mostrando los dientes, las cejas levantadas, se elevan las mejillas y los ojos se cierran levemente.
- **Sonrisa triste:** los labios permanecen cerrados, las comisuras de los labios hacia abajo y los ojos tristes.
- **Sonrisa falsa:** los labios permanecen cerrados y apretados. En este caso, la parte superior del rostro (cejas, ojos y pómulos) no se corresponden con la parte inferior.

f) **Labios:** Al igual que la mirada y la sonrisa, los labios tienen un alto valor comunicativo por ser una de las partes más comunicativas del rostro. Aunque de otras formas intentemos disimular en determinados momentos nuestros verdaderos sentimientos, los movimientos de son difícilmente controlables, ya que estos movimientos son, en la mayoría de las ocasiones involuntarios.

- **Morderse los labios o apretarlos:** muestra inquietud ante alguna situación.



- Desplazar los labios hacia un lado: expresa duda hacia la otra persona o hacia nosotros mismos.
- Fruncir los labios (“morritos”): sirven para reforzar una afirmación o una negación.

### **5.1.3 Paralingüística. El poder de la voz.**

La paralingüística analiza las variaciones no lingüísticas de la comunicación oral. En este sentido se puede definir como (Fonseca, 2010: 50) “La disciplina auxiliar de la comunicación no verbal que estudia los elementos vocales, y su notable influencia en el desarrollo de la habilidades de la voz en la comunicación oral”.

Características de la voz:

- La voz denota nuestra personalidad: Cada persona posee una voz única que nos distingue de los demás. Forma parte de nuestra personalidad y la presenta ante los demás.
- Comunica nuestras emociones: A través de la voz, los demás pueden percibir nuestro estado anímico y nuestras emociones en relación a un tema o una situación determinada. Esto está estrechamente relacionado con la siguiente función:
- Conocer más a la persona a la que escuchamos: mediante las variaciones de voz, las pausas y la modulación podemos conocer más de la persona, independientemente de lo que digan las palabras.
- Transporta el mensaje: Lleva nuestro mensaje a través de un canal hasta nuestros receptores.
- Genera imágenes: Quienes nos escuchas pueden visualizar en su mente aquello que nosotros describimos con la voz.
- Hace más interesante la comunicación: Mediante la expresividad y el entusiasmo que imprimimos a través de la voz podemos captar, con mayor eficacia, la atención de nuestros receptores.
- Hablar no es comunicar: Dependerá de la habilidad que mostremos a la hora de expresar con la voz.

Funciones de la voz:

- Volumen: La potencia con la que percibimos un sonido. Puede variar desde muy bajo hasta muy alto.
- Velocidad: Viene fijada por la cantidad de palabras que se dice en un tiempo determinado. Se asocia al estado de ánimo, si estamos tristes hablaremos más despacio que si estamos alegres.
- Tono: Puede variar entre un tono muy grave o un tono muy agudo. El tono se puede modular para expresar diferentes estados de ánimo: alegría, tristeza, ira, etc.
- Ritmo: es la agilidad que se lo otorga al discurso, incluyendo pausas y golpes de voz.
- Pausas: Se incluirán en puntos convenientes del discurso, agrupando las palabras en bloques para facilitar la comprensión del discurso.
- Énfasis: Golpes de voz en determinadas palabras que sirven para subrayar ideas y conceptos.

#### **5.1.4 Proxémica. La distancia correcta.**

La proxémica es la disciplina que se ocupa de analizar la distribución del entorno inmediato que envuelve a los sujetos de una interacción comunicativa, así como la disposición de los elementos dentro de este espacio.

(Rodríguez, 2010: 17) “Es la percepción del individuo del espacio social, y dentro de la misma, encaja el estudio de la ecología del pequeño grupo, disciplina que se encarga de analizar la forma en que la gente responde y usa las relaciones espaciales a la hora de configurar grupos formales e informales. [...] Las multitudes y la influencia de las estructuras arquitectónicas han sido y son objetos de estudio de la proxémica”.

Además de ser una disciplina que se encarga de estudiar la distribución de los espacios, también se encarga de analizar la distancia conversacional que mantiene una persona durante la interacción comunicativa, y el concepto de territorialidad.

El término “territorialidad” puede definirse como (Knapp, 1982: 114) “la conducta cuya característica es un tipo de identificación con un área determinada que indique la propiedad y la defensa de este territorio antes quienes puedan invadirlo”.

En relación con este tema, y para que pueda entenderse mejor surge el concepto de “espacio defendible”, entendiéndose como el espacio que cada uno de nosotros necesitamos para desarrollar ciertas actividades y que defendemos en una interacción comunicativa. La distancia de este espacio variará en función de la relación que tengamos con nuestro interlocutor. También influye el contexto social y cultural en el que nos encontremos. Por ejemplo, en la cultura occidental existe una “medida” fijada para cada interacción: en una conversación con un desconocido la distancia será similar a la extensión de un brazo. Por el contrario, si la conversación es con un familiar o amigo, la distancia será similar a al espacio entre el hombro y el codo.

Cuando la ordenación espacial nos obliga a permanecer en lugares cerrados, como un ascensor con personas desconocidas, hacemos un esfuerzo por mantener la distancia entre nosotros, realizando movimientos corporales rígidos y evitando el contacto visual.

De tal forma, la distancia personal tiene un papel muy importante en la vida cotidiana del ser humano: el lugar de trabajo, el lugar de ocio o las tiendas donde hacer la compra. En este sentido, el espacio no solo sirve para intercambiar mensajes verbales sino también para seleccionar el contacto visual, auditivo o táctil y relacionarlos con lo que Edward T. Hall denominó “espacios fijo, semifijo e informal”.

1. Espacio fijo: Este espacio constituye aquellos elementos inamovibles como edificios o las paredes dentro de estos. También es la ordenación de las ciudades, de los edificios y de los comportamientos que se deben tener en cada uno de ellos, como hospitales, tiendas o colegios. Además se refiere a la distribución de las habitaciones de un hogar, actuando de una manera determinada, dependiendo de la zona de la casa en la que te encuentres. <sup>1</sup> “Es una de las formas básicas de organizar las actividades de los

---

<sup>1</sup> <https://composicionarqudatos.files.wordpress.com/2008/09/edward-t-white-la-antropologia-del-espacio.pdf> Pág. 2

individuos y grupos, incluye manifestaciones materiales y proyectos ocultos, internalizados, que gobiernan la conducta mientras el hombre se mueve por la tierra”.

2. Espacio semifijo: Este espacio tiene barreras que se mueven o tiene la posibilidad de hacerlo. Un ejemplo de ello sería la colocación del mobiliario dentro de la casa. De la ordenación de éste dependerá la fluidez o la incomodidad de una interacción comunicativa.

(Ibíd. pág. 8) “Ello no sorprenderá a las amas de casa que constantemente tratan de equilibrar la relación de los espacios cerrados de carácter fijo con su mobiliario semifijo. Muchos han pasado por la experiencia de encontrar un cuarto bellamente ordenado, sólo para descubrir que si se dejaba a las sillas bellamente ordenadas la conversación resultaba imposible”.

3. Espacio informal: Es el espacio en el que buscamos la distancia “cómoda” que adoptamos mientras mantenemos una conversación, según la situación o tema que estemos tratando.

(Ibíd. Pág. 9) “Incluye las distancias mantenidas en encuentros con otros. En su mayor parte, estas distancias se mantienen fuera de la conciencia [...] Las pautas espaciales informales tienen fronteras características y una significación tan profunda, aunque táctica, como para constituir una parte esencial de la cultura”.

Además de los diferentes espacios, existen distintos tipos de distancias en el hombre a las que Hall clasificó como: íntima, social, personal y pública, cada una con su fase cercana y lejana.

1. Distancia íntima: En ella, se tiene un total conocimiento de la presencia de la otra persona. Va desde el contacto físico hasta los 45 cm. Se distinguen dos fases:

Fase cercana: A esta distancia, se mantiene contacto físico, se ve un gran número de detalles, aunque la visión en muchas ocasiones puede ser borrosa y la voz se emplea susurrando.

Fase lejana: Va desde 15 a 45 cm. A diferencia de la fase anterior, solo pueden entrar en contacto a través de las manos. La visión en esta fase sigue siendo distorsionada.

2. Distancia personal: Este término fue el que utilizó el zoólogo suizo Heini Hediger para definir la distancia que mantiene una persona entre sí mismo y los demás. Se pueden distinguir dos fases:

Fase cercana: Va desde 45 a 75 cm. A esta distancia aún es posible tocar a la otra persona, y ya no existe distorsión de sus rasgos, pudiendo observar con claridad los detalles.

Fase lejana: Oscila entre los 75 y 120 cm. A esta distancia se sitúan las personas cuando tratan un tema personal. La distancia es similar a la longitud de un brazo estirado. No existe contacto físico, solo si los dos interlocutores estirasen los brazos, podrían llegar a tocarse con la punta de los dedos. A esta distancia se siguen observando los rasgos de la persona que está situada en frente.

3. Distancia social: Es la línea que separa la fase lejana de la distancia personal y la fase cercana de la distancia social. En esta fase ya no se distinguen los detalles mínimos del rostro de la otra persona, y no existe contacto físico ni se espera que pueda haberlo. El tono de voz es el normal, y puede escucharse a una distancia de 6 metros.

Fase cercana: Va desde los 120 a los 210 cm. A esta distancia se tiene una visión focal, y cuanto mayor sea la distancia la visión se amplía, por lo que los rasgos de la persona no se ven distorsionados. También se aprecian los detalles como la textura de la piel o el pelo. En esta fase se tratan los temas impersonales, como los tratados en una reunión social casual.

Fase lejana: Va desde 210 a 360 cm. Se perciben los detalles de la piel, de los dientes y de la ropa. A esta distancia se eleva el volumen de la voz, pero si se eleva demasiado o se emplea el grito, puede reducir la distancia social. Esta distancia es la que se utiliza a la hora de organizar el mobiliario de un despacho: la silla de la persona visitante estará situada a 2,40 o 2,70 metros de la persona que esté sentada detrás de la mesa.

4. Distancia pública: En el trayecto de la distancia personal y social a la distancia pública existen algunas variaciones sensoriales significativas.

Fase cercana: Oscila entre los 3,60 y los 7,50 metros. A esta distancia se sube el volumen de la voz, pero no en su totalidad. La elección de las palabras es muy cuidada a esta distancia, y el cuerpo empieza a perder su volumen, llegando a parecer plano.

Fase lejana: Desde 7, 50 metros en adelante. Es la distancia que se utiliza para separar a las personas públicas del resto de ciudadanos. Pero no solo en ese caso, sino que es la utilizada para cualquier persona en una intervención pública en general. A esta distancia muchos matices de la voz y del movimiento facial son imperceptibles por lo que ambos deben acentuarse mucho más. A esta distancia las personas parecen más pequeñas, y todas las partes del cuerpo quedan incluidas dentro de la visión nítida.

### **5.1.5 Indumentaria ¿qué refleja de nosotros mismos?**

La manera en que nos vestimos transmite a los demás información acerca de nosotros mismos, ya que se nos percibe antes por la imagen que por las palabras. Muchos aspectos de la ropa y complementos que usamos pueden influir sobre cómo los demás nos perciben. (Knapp, 1982: 169) “Para comprender la relación entre vestimenta y comunicación deberíamos familiarizarnos con las diversas funciones que la vestimenta puede cumplir: decoración, protección, identificación grupal y exhibición de estatus o rol”.

- Ropa: La manera de vestir de una persona dice mucho de sí misma. Tiene un alto valor comunicativo dando a conocer a quienes nos observan la edad, el sexo, el estatus económico, la personalidad o nuestros intereses.

Además de comunicar aspectos de nosotros mismos, la ropa puede tener efectos en las personas que la usan. Un vestido nuevo puede hacernos sentir bien o una traje que no siente bien puede hacernos sentir incómodos e inseguros. Incluso el color de la ropa puede tener importancia comunicativa: en los entierros, está socialmente aceptado ir vestido con un color oscuro, aunque tradicionalmente solo se usaba el negro. En este sentido, las personas que están de luto dicen sentirse mejor, vestidas con este color, porque el negro representa su tristeza.

- Complementos: Pero no solo hay que tener en cuenta la ropa, sino también los complementos que usamos en determinadas ocasiones.

(Ibíd. Pág. 172) “Aparte de la vestimenta, toda persona se adorna con una cantidad de objetos y cosméticos, tales como insignias, tatuajes, máscaras, joyas, etc. A todo esto lo hemos llamado artefactos. Cualquier análisis de la ropa tiene que tener en consideración estos artefactos, pues también ellos son estímulos comunicativos potenciales”.

Los complementos pueden transmitir nuestros gustos, nuestra personalidad e incluso estados personales. Un ejemplo de ello es el anillo de compromiso. En ocasiones en las que una persona se siente atraída por otra basta con fijarse si lleva o no anillo de compromiso para conocer su situación sentimental.

- Peinado: El modo de llevar el pelo tiene un gran valor comunicativo. Que una chica lleve el pelo tapado muestra información acerca de su religión. Sin embargo, si un chico lleva el pelo muy largo, una cresta o rastas puede dar información sobre sus gustos, el tipo de música que escucha e incluso, sus preferencias políticas.

## **5.2 COMUNICACIÓN POLÍTICA**

### **5.2.1 Definición de comunicación política**

Aunque la sociología y el derecho son disciplinas que intervienen en el concepto de comunicación política, esta se refiere a toda comunicación que tiene por objeto asuntos políticos. Dominique Wolton investigador y especialista en medios de comunicación, comunicación política y el espacio público, define la comunicación política como <sup>2</sup>“el espacio en el que se intercambian los discursos contradictorios de los tres actores que tienen legitimidad para expresarse públicamente sobre política, y que son los políticos, los periodistas y la opinión pública a través de los sondeos”.

### **5.2.2 Desarrollo y evolución**

Los primeros estudios sobre la comunicación política se realizaron tras conocer la influencia que tenían los medios de comunicación en la formación de la opinión pública.

Tras la Primera Guerra Mundial, la comunicación política experimentó un gran desarrollo debido a la importancia que alcanzaron los medios de comunicación como medio de propaganda política.

En los años cuarenta, comenzaron a incluir herramientas más eficaces para medir la influencia de los medios en la creación de la opinión pública. (Ibíd. Pág.88) “En esta época, la publicidad, la propaganda, las relaciones públicas y la comunicación política necesitaban recursos persuasivos para conquistar a los consumidores y cautivar a los electores”.

Desde los años cuarenta hasta mediados de los sesenta se tuvo la convicción de que los medios de comunicación servían para reforzar determinadas conductas. Sin embargo, para finales de los sesenta algunos estudios determinaron que la audiencia que se expone a los medios, selecciona la información descartando los mensajes que no se corresponde con sus creencias y convicciones. En esta década, con la aparición en EE.UU. de los debates político-electores surgen los primeros estudios sobre el comportamiento electoral.

---

<sup>2</sup> <http://www.redalyc.org/pdf/676/67618934007.pdf>: Pág. 92



En los años setenta la comunicación política es considerada una especialidad científica surgiendo así diversas teorías:

El investigador Elihu Katz, elaboró la teoría del espejo: la gente no es un receptor pasivo de la información, sino que la selecciona a partir de sus creencias. Esto supone que la gente no se informa, sino que busca reafirmarse. Esta teoría fue completada por la teoría de la disonancia cognitiva: elaborada por L. Festinger, afirma que la gente busca en los medios confirmar lo que cree, pero si un mensaje refutado contradice lo que piensa, el sujeto olvida el asunto. Esto se denomina atención o memoria selectiva. Por ello, podemos decir que no se puede convencer a la ciudadanía sino que hay que reafirmar sus creencias.

En la década de los ochenta se incluyen en las investigaciones sobre comunicación política la relación del discurso político con los medios de comunicación y la formación de la opinión pública, entre los autores más importantes destacan Laswell, Louvland y Lazarsfield:

La teoría de la aguja hipodérmica: H. Laswell, afirmaba que todo mensaje bien construido, enviado por el canal adecuado y repetido un cierto número de veces, se convierte en una verdad e idea dominante. Sin embargo, más tarde se demuestra, con una serie de teorías, que no es del todo cierto. Una de ellas elaborada por H. Louvland, la teoría de los efectos limitados: los efectos de los mensajes están limitados por el estado sociológico de las personas que los reciben y tienen unos efectos diferentes en cada una de ellas. Cuanto menos instruida es la persona, mayor efecto tiene sobre ella los mensajes emocionales, pero estos se olvidan rápidamente. Cuanto más instruidas son las personas, más efecto tienen los mensajes argumentados.

La siguiente teoría, es la teoría de la comunicación en dos pasos, elaborada por K. Lazarsfield. Utiliza la técnica del panel, que consiste en seleccionar a cien o doscientas personas y entrevistarlas en profundidad. Descubrió que las campañas electorales no tenían ningún efecto sobre esas personas, sino que previamente tenían determinadas simpatías que no tenían nada que ver con los medios. Además descubrió la figura de los líderes de opinión. En un grupo social existen un determinado número de personas muy interesados en política y que ya saben lo que

pasa antes de que sea noticia, y tienen más influencia en los ciudadanos que la portada de un periódico, ya que son los que están pendientes de los medios, escuchan los discursos y transmiten las ideas al resto de ciudadanos.

Con el tiempo surgen nuevas formas de comunicación política, sin embargo, no sustituyen a las formas tradicionales como los mítines o las plazas públicas sino que se complementan los nuevos y los tradicionales procedimientos de comunicación. Con la aparición de las nuevas formas de comunicación, los candidatos ya no tienen que desplazarse a otras ciudades o pueblos, sino que, por su gran cobertura mediática, basta con utilizar los medios de comunicación para hacer llegar el mensaje a un mayor número de personas.

(Ibíd. pág. 90) “Ante los cambios que se presentan en las sociedades modernas, dichos medios se han posicionado como un elemento fundamental para establecer un vínculo de comunicación entre gobernantes y gobernados; no obstante, el gobernante no puede confiarse sólo en la comunicación interpersonal para informar, activar o persuadir a millones de individuos, grupos sociales y organizaciones a los que debe llegar de alguna manera”.

A partir de la década de los noventa, la comunicación política experimenta un gran impulso debido a la diversidad de temas que trata (imagen política, debates, medios de comunicación, etc.). Sin embargo, es cuando el desarrollo de la política presenta más problemas, por la inclusión de nuevos actores, mayores demandas, el aumento de la participación ciudadana, etc.

En la actualidad, los gobernantes deben tener en cuenta las demandas de la opinión pública, siendo esta fundamental para las nuevas formas de comunicar. (Ibíd. pág. 91) “La comunicación política se presenta como el escenario en el que se intercambian argumentos, pensamientos y pasiones a partir de los cuales los ciudadanos eligen”.

### **5.2.3 Actores que intervienen en el proceso de comunicar**

Los actores que intervienen en el proceso de comunicación política son: el candidato, la audiencia, el discurso, el espacio público, la retroalimentación y los medios de comunicación.

(Ibíd. Pág. 13) “Todo proceso de comunicación requiere de un emisor, un mensaje, un receptor y una realimentación; sin embargo, es importante incluir el canal por el cual se transmite el mensaje, de esta forma tenemos un proceso ideal de comunicación política”.

Una vez establecidos los elementos que componen todo proceso de comunicación, es necesario fijar la relación que tienen con los actores que intervienen en la comunicación política:

- El emisor o emisores: los candidatos que se presentan a las elecciones.
- El receptor o receptores: los ciudadanos que votarán al candidato que mejor defienda sus intereses.
- El mensaje: será el discurso, las frases de campaña, las propuestas, etc.
- El canal serían los medios de comunicación, las pancartas, los mítines, las banderas, etc.
- El espacio público: la plaza o el auditorio, en general es el lugar donde se realiza el mitin.
- La retroalimentación: puede darse mediante encuestas y sondeos, haciendo posible que los papeles se inviertan, convirtiendo a los receptores en emisores.

#### **5.2.4 Modelos de comunicación política**

(Ibíd. pág. 98) “Según Ochoa (1999), un modelo de comunicación política se presenta en el momento en el que el mensaje es codificado de modo que cumpla con ciertos requisitos que lo adecúen a lo político”.

A partir de los actores establecidos anteriormente, se han configurado según la importancia y la participación otorgada a cada uno, los siguientes modelos de comunicación política:

1. **Modelo dialógico:** Se constituyó durante la época de la Ilustración en los siglos XVII y XVIII, siendo el más antiguo y el más consolidado de los tres modelos. (Sánchez, 2010: pág.3) “En el modelo dialógico opera una selección entre los medios que más convienen a la circulación de los mensajes. Prefiere el discurso a la imagen y, por consiguiente, los medios de comunicación discursivos.”.

Es considerada el modelo de comunicación política más aceptado, en el que existe reciprocidad y los actores se encuentran en el mismo nivel comunicativo. Los temas a

tratar están determinados por el interés colectivo y el discurso no se muestra de manera segmentada, sino que se muestra la misma información para todos. Por último, se evitan los elementos visuales, atendiendo al discurso meramente argumentado.

2. Modelo propagandista: El término “propaganda” surge en el siglo XVI con connotaciones religiosas. (Ibíd. pág. 4) “Los temas centrales en este modelo de comunicación política son las ideologías, las cuales no se les discute ni refuta [...] Por eso, el tipo de convicción que se les atribuye depende de la fe, de la creencia”.

Existe una jerarquía entre los actores que intervienen, otorgándole relevancia al líder con respecto a los ciudadanos. La información es mostrada de manera parcial y usa mensajes manipulados para provocar una respuesta emocional por parte del auditorio. Por último, durante el discurso priman los elementos visuales y afectivos en lugar de argumentos, para inducir un sentimiento de unión entre los presentes.

3. Modelo de mercadotecnia política: Es el modelo que se emplea en la política actual y, sin embargo, es el que peor reputación tiene. (Ibíd. pág.6) “Todavía se sigue pensando que hay algo insatisfactorio en el plano ético en vender a un candidato como si se tratara de un refresco o cajetilla de cigarrillos.”.

En este modelo, la credibilidad no depende de la aptitud del político, sino de la construcción de su imagen mediática, utilizando un conjunto de técnicas puramente instrumentales. El auditorio no muestra intención de contrastar la información, ya que la credibilidad viene influida por la veracidad que otorgan los medios de comunicación. Además, como en el modelo anterior, apela más a los sentimientos que a la razón, empleando la publicidad de todas las maneras audiovisuales posibles.

(Ibíd. Pág.8) “Estos modelos de comunicación política no son exclusivos unos de otros en la experiencia real; por el contrario pueden coexistir. Pero si bien los modelos se integran, no lo hacen de igual manera. Siempre hay uno que para los demás adquiere una posición dominante”.

## **5.3 INFLUENCIA DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN LA ACTIVIDAD POLÍTICA**

Actualmente, los políticos utilizan los medios de comunicación por el innegable poder que tienen a la hora de comunicar. La audiencia asume la información como auténtica por la veracidad que estos otorgan. (López, 2000: 96) “Cada vez que encendemos la radio o la televisión, cada vez que abrimos una revista o periódico alguien está intentando educarnos, convencernos de que compremos un producto o persuadirnos de que votemos a un candidato”.

En este contexto, podemos decir que estamos rodeados de mensajes que, en lugar de informar, pretenden persuadir. Tanto es así, que existe una correlación directa entre la información que más espacio y dedicación ocupa en los medios y los temas que los espectadores consideran los más importantes del momento. (Ibíd. Pág. 97) “Es posible que los medios de comunicación de masas no consigan decir a la gente qué pensar, pero tienen un éxito extraordinario a la hora de decir a sus lectores, oyentes y espectadores sobre qué tienen que pensar”.

Sin embargo, el efecto de esa exposición no conduce a un cambio repentino en el comportamiento, sino que los cambios de conducta se producen después de múltiples exposiciones. Por ello, los medios de comunicación pueden tener una mayor influencia en nosotros durante unas elecciones locales y regionales que en unas nacionales. Esto se produce porque normalmente los candidatos que se presentan a unas elecciones nacionales gozan de un reconocimiento previo a las campañas. Por lo que los ciudadanos suelen tener una opinión formada que sería complementaria a la información transmitida a través de los medios. Sin embargo, en el caso de los candidatos regionales y locales, la cobertura mediática puede tener un mayor impacto en los ciudadanos, puesto que es necesaria para formar una opinión de los candidatos sin tener que competir con ideas preconcebidas.

### **5.3.1 La comunicación política y su adaptación a los actuales medios de comunicación**

La comunicación política forma parte del marketing político, término que surgió en EE.UU. en los años 50 y que una década más tarde comienza a instaurarse en Europa. El marketing político comprende todos los medios de comunicación, desde los medios escritos y productos

promocionales, hasta los medios audiovisuales. Estos últimos son los que más importancia tienen en este aspecto, dado que se incluye al candidato en vivo dirigiéndose a la audiencia.

Sin embargo, transmitir calor y seguridad al pueblo a través de los medios de comunicación no es fácil, por lo que los candidatos deben someterse a entrenamientos para dominar las técnicas de comunicación que más les acerque a su audiencia, teniendo en cuenta las características propias de los medios de comunicación. A esto se le denominó Media training (Ibíd. pág.13) “es la versión moderna del entrenamiento al que los antiguos rectores de Atenas y Roma sometían a sus discípulos a los que le enseñaban la Retórica”.

En este sentido se le da más importancia a la televisión como medio para difundir el discurso del candidato, por la capacidad que tiene de llegar a su audiencia a través de la vista y el oído, y el espectador puede captar los mínimos detalles de gestualidad del orador que a través de otros medios no sería posible.

(Ibíd. Pág. 17) “En la comunicación de la Retórica política es fundamental la producción de efectos cognitivos a través de la representación que genera la llamada opinión pública, y asimismo los cambios o mudanzas de opinión, y estos efectos cognitivos se logran en el discurso político no tanto a partir de lo que en ellos se dice como de la manera en la que lo dicho se dice”.

El discurso político en la actualidad debe ser un discurso ordenado y adaptado a los nuevos medios de comunicación y al público al que se transmite. Aunque la retórica clásica se basaba en la representación y gritos, por la ausencia de micrófonos y altavoces, la comunicación política, aunque moderna, sigue siendo retórica, pues al igual que la retórica clásica busca persuadir a la audiencia y generar efectos positivos para el orador.

En este sentido, las llamadas TIC se han extendido hasta el ámbito político, para integrar a los ciudadanos y abrir así, una vía de comunicación y de participación.

<sup>3</sup>“Hay que tener presente que es clara la insatisfacción de los ciudadanos con el funcionamiento del sistema de democracia representativa, y que internet es un instrumento que podría ayudar a la extensión y mejora de los canales de comunicación y participación de los ciudadanos y, en este sentido, podría contribuir de alguna manera, a paliar la crisis de legitimidad que padecen nuestros actores e instituciones públicas”.

Aunque Internet se ha extendido de manera muy rápida en casi todos los ámbitos de la vida cotidiana y de relaciones sociales, no está teniendo un desarrollo tan amplio por parte de los poderes públicos, donde las posibilidades de participación ciudadana se reducen, en muchas ocasiones, a nivel local.

Sin embargo, en España y en el resto de países democráticos, las instituciones políticas ofrecen a través de las TIC, especialmente a través de internet, vías de comunicación como son el voto electrónico o plataformas de información y debate, además de las alternativas que ofrecen los ayuntamientos como pueden ser los foros de participación ciudadana.

Además de una vía de participación y comunicación entre ciudadanos y políticos, internet es una de las fuentes de información más utilizadas para el conocimiento de la actualidad política. El año 2008 fue clave en este sentido, dado que el consumo medio de internet fue superior al consumo medio de televisión. Pero el fenómeno más importante desde la irrupción de internet ha sido la utilización de este medio frente al consumo de prensa. En el pasado, el medio escrito era la única manera que tenía la gente de informarse en profundidad. A pesar de ello, el medio mejor valorado en cuanto a información política es la televisión, siendo un 56,8% de la población quien lo considera así. En cuanto a información política, las búsquedas en internet se reducen a un 8%.

---

3

<https://books.google.es/books?id=2TkpAwAAQBAJ&pg=PT31&dq=internet+derecho+y+politica+libro&hl=es&sa=X&ei=DrdxVcmAIonYU4Org5AL&ved=0CDQQ6AEwAA#v=onepage&q=internet%20derecho%20y%20politica%20libro&f=false>. Pág. 34

### 5.3.2 La imagen del candidato

En comunicación política es esencial tener una buena imagen y transmitir una determinada apariencia, ya que a través de la imagen que muestran los medios de comunicación, especialmente la televisión, la gente cree conocer no solo al político sino también a la persona.

En principio, el político desconoce cómo tiene que comportarse, vestirse o moverse delante de un auditorio. En la actualidad, existen academias para formar a los políticos en estos aspectos:

1. Mirada: no tener una mirada perdida sino firme y expresiva, y hacer barridos visuales a todo el público. De esta manera conseguiremos que el auditorio se sienta importante y que crean que se dirigen a cada uno de ellos.
2. Sonrisa: es muy importante tener una buena sonrisa y trabajar en ello para que sea lo más natural posible.
3. Gestos: Evitar movimientos excesivos de los brazos y manos: Los gestos deben ir en paralelo a las palabras, el exceso de movimientos puede despistar al receptor. Deben saber qué gesto hacer en cada momento:
  - Cabeza: mantenerla recta, barbilla en línea recta con el cuerpo, con una leve sonrisa y cuando hable con otra persona la cabeza debe estar levemente inclinada y con gestos minuciosos, puesto que cualquier gesto brusco parece exagerado. Los labios deben estar ligeramente abiertos, si están muy cerrados muestra una apariencia de estar nervioso o enfadado. La nariz es fundamental, ya que en un acto público la gente no sabe muy bien a dónde estamos mirando, la gente piensa que habla donde apunta la nariz. Todo el mundo quiere su segundo de protagonismo, por ello debe estar la nariz en continuo movimiento.
  - Brazos: deben estar doblados, ya que transmiten mayor dinamismo y mantiene los hombros erguidos, no da buena impresión tener los hombros caídos. Es necesario hacer movimientos lentos con los brazos, y las manos hay que mostrarlas abiertas, ya que nos es aconsejable en ningún caso cerrar los puños. Cuando nos encontremos en una posición relajada, mantendremos las manos semiabiertas y debemos evitar que se toquen entre sí, y es aconsejable moverlas del centro a los lados mejor que de arriba abajo, esto es mejor utilizarlo cuando digamos algo con rotundidad.



- Piernas: De pie transmitimos mayor dinamismo por lo que es mejor mantener esta postura, ya que sentados transmitimos apocamiento.
  - Movimientos: Moverse de forma natural en el espacio en que nos encontremos, pero al igual que con los gestos, sin movimientos excesivos.
  - Estereotipias: es muy importante evitar gestos como morderse el labio, tocarse el pelo dado que todos los movimientos tienen que estar controlados.
4. Discurso: Controlar la respiración y tono de voz: la voz supone el 38% en la comunicación por lo que hay que evitar la monotonía y controlar el paralenguaje.
- Tono conversacional: hablar siempre como si tuviéramos a la persona delante, ser espontáneo, sencillo, no hablar en tono de mitin.
  - La dramatización: tiene por objeto parecer sinceros, transmitir que sentimos todo lo que decimos. Para ello existen una serie de técnicas:
    - a) Compromiso emocional con lo que decimos: importancia de las pausas, modulación de la voz que no sea monocorde y utilizar la técnica de la confesión (que parezca que vamos a decir algo que no deberíamos decir), esto ayuda a crear ambiente de sinceridad.
    - b) Hablar despacio: si hablamos demasiado rápido da la impresión de nerviosismo o de no decir la verdad.
    - c) Evitar leer: conocer el discurso, saber de lo que se va a hablar para conseguir la naturalidad del mensaje.
    - d) Controlar nuestras emociones: evitar emociones negativas y potenciar las positivas para completar el discurso.

- e) Prescindir de barreras: para lograr la cercanía con el público es aconsejable que el interlocutor no se ubique detrás de atriles o mesas que dificulten la comunicación con la audiencia.
5. Indumentaria: A la hora de elegir el vestuario hay que tener en cuenta dónde se va a realizar la acción comunicativa, el contexto, el público y el mensaje. El vestuario debe ser acorde con lo que se quiere transmitir. La idea fundamental es que una vez terminado el acto, la gente no recuerde que llevaba puesto. Tenemos que adaptarnos al lugar donde vayamos, pensando en los medios. Hay que adaptarse a la forma de vestir del ciudadano medio pero con mesura. En el caso de los hombres es más fácil porque básicamente existen dos indumentarias:
- Americana, camisa y pantalón, puede ser vaquero pero, solo en ocasiones concretas.
  - Traje de chaqueta.

Se puede prescindir de corbata en determinadas ocasiones y no debe llevar jersey nunca. Tampoco es recomendable utilizar camisa blanca porque no es adecuada para aparecer en los medios. En el caso de las mujeres es más complicado. Para adaptarse a la mujer media utiliza traje de chaqueta, preferiblemente con falda pero no demasiado corta.

Cuando un político habla en público debe intentar que la gente se fije en lo que dice y no que capten la atención por algo que no concuerde en su indumentaria.

Estos son algunos de los aspectos que hay que tener en cuenta, pero no hay que olvidar que la comunicación no verbal constituye un campo muy amplio que engloba muchos más aspectos que afectan a la comunicación. Depende del comunicador que estos aspectos sean favorables y beneficien su discurso, de manera que consiga mayor eficacia, credibilidad y fuerza para conseguir el éxito.

### **5.3.3 Debate Nixon – Kennedy**

Este fue el primer debate electoral que se emitió en televisión. El 26 de septiembre de 1960 los candidatos John Fitzgerald Kennedy por el partido demócrata y Richard Nixon por el partido republicano, se vieron cara a cara ante los medios de comunicación causando la expectación de 77 millones de espectadores.

Después de haber pasado varios días enfermo e ingresado en el hospital, Nixon no quiso suspender el debate, sin embargo se negó a usar maquillaje y se vistió con un traje gris que, además de realzar su palidez, se asemejaba mucho al color del plató. Además de esto, sudó notablemente y cuando respondía a las preguntas del periodista, lo miraba a él, en lugar de dirigirse a la cámara.

Sin embargo, el candidato demócrata accedió a maquillarse, se mostraba relajado, decidido, con actitud segura y positiva, miraba directamente a las cámaras para responder a los periodistas y a la ciudadanía, y decidió vestirse con un traje oscuro que favorecía su aspecto. Supo adaptarse mejor a la situación y estas diferencias entre ambos, en cuanto a comunicación no verbal, tuvieron una gran repercusión.

No obstante, estos aspectos solo tienen importancia en un medio audiovisual ya que, como es evidente, en un medio exclusivamente sonoro no se aprecian los aspectos no verbales de la comunicación. De esta manera, la mayor parte de quienes habían seguido el debate por televisión dieron por ganador a Kennedy. Sin embargo, aquellos que siguieron el debate por la radio declararon vencedor a Nixon.

### **5.3.4 La Oratoria de Barack Obama**

En los debates electorales que tuvieron lugar en 2008 entre McCain y Obama, se pudo apreciar y comparar la comunicación no verbal de ambos candidatos, sin embargo el comportamiento no verbal de John McCain dejó mucho que desear, mostrando “demasiado” sus verdaderos sentimientos, llegando a parecer en muchas ocasiones exasperado.

Aunque el tipo de discurso era similar entre los dos candidatos en cuanto a comunicación verbal se refiere, las habilidades comunicativas de Barack Obama son innegables, ofreciendo una imagen tranquila y segura, lo que denota un control absoluto de todos los aspectos que componen la comunicación no verbal. La forma de conectar con el público fue fundamental para ganar las elecciones presidenciales de Estados Unidos el 4 de noviembre de 2008.

Obama posee una gran capacidad para conectar con el auditorio gracias a su brillante puesta en escena, siendo capaz de transmitir seguridad, cercanía y sinceridad. Entre los aspectos no verbales que componen la comunicación no verbal del discurso de Obama destacan los siguientes:

- Imagen: Su amplia sonrisa y su cuidada indumentaria hacen que se le perciba como una persona sencilla y cercana.
- Seguridad y sinceridad: Mientras camina, lo hace de manera rítmica, los hombros rectos y la cabeza alta muestran seguridad. Cuando habla desde el atril muestra una postura erguida y con las manos a ambos lados, sin muestras de tensión o nerviosismo.
- Dominio de la voz: Tiene un control absoluto de las pausas, los silencios, el ritmo y el volumen. Sube la voz y acelera el ritmo cuando quiere resaltar alguna idea, y baja la voz y emplea un discurso más lento como muestra de desaprobación.
- Empleo de gestos: Emplea gestos ilustradores y emblemáticos que refuerzan sus palabras, como mostrar la palma de la mano en señal de frenar una idea.
- Muestras emotivas y de agradecimiento: Pone la mano sobre su pecho, hace un barrido de izquierda a derecha, transmitiendo la importancia que tiene para él su auditorio y que su discurso va dirigido a cada uno de ellos, además siempre aplaude a los ciudadanos cuando va de camino al estrado.

## 6. TRABAJO DE CAMPO

### 6.1 MINUTADOS

**Vídeo 1:** Programa ‘La sexta noche’ 22/06/2013 Minutos: 00:00 – 04:22

Debate entre Pablo Iglesias y Francisco Marhuenda.

Tiempo	Locución	Comunicación no verbal
00:00-00:09	<b>IÑAQUI:</b> Hoy tenemos afortunadamente, muchas gracias Andrea, con nosotros sentado un profesor de la Complutense que conoce perfectamente y de primera mano todo este asunto que tiene alumnos, lo comentaste el otro día...	
00:09-00:14	...que estuviste en este programa que no podrán matricularse el año que viene, porque no hay fondos, no tienen dinero y no pueden acceder a las becas, Pablo.	Mira al presentador, mano derecha sobra rodilla derecha, mano izquierda en la cadera, pierna derecha sobre pierna izquierda. Sujeta un bolígrafo entre los dedos de la mano derecha y mueve el pie derecho. Cejas levantadas, asiente con la cabeza.
00:14-00:34	<b>PABLO:</b> Bueno, cuando el señor Wert señala que hay familias que no quieren gastarse el dinero en educación, quizá ignora que la media de lo que ingresa una familia en este país de media son 24.000 euros al año. Si lo ignora es un incompetente y debería dimitir, dimitir, si no lo ignora es que es un sinvergüenza y debería dimitir por sinvergüenza.	Agacha la cabeza, mira al suelo, vuelve a mirar a Iñiqui, frunce el ceño, se equivoca en la pronunciación y mueve el pie, levanta las cejas, mira hacia arriba, levanta la mano que tiene apoyada en la rodilla ligeramente, sujetando el boli en la misma mano.
00:34-00:43	Sin entrar en valoraciones ideológicas yo creo que podemos hablar de los datos, en	Levanta la mano que tiene apoyada en la rodilla constantemente, sin llegar a

00:43-00:54	<p>el año 2012, en el curso actual 2012-2013, 35.000 estudiantes han perdido su beca.</p> <p>En el año 2013 se espera que sean 85.000 si como dice un estudio de la Universidad Politécnica de Valencia y la Universidad de Jaén, el 30% de los estudiantes pierden su beca.</p>	<p>despegarla y con la palma hacia abajo, niega con la cabeza, mira hacia arriba, frunce el ceño, levanta las cejas.</p> <p>Hace movimientos con la cabeza hacia atrás, hacia los lados, Despega la mano de la rodilla y pone la palma hacia abajo, vuelve a apoyarla en la rodilla, sigue sujetando el bolígrafo en la misma mano.</p>
00:54-01:08	<p>La presidenta de la conferencia española de rectores ha elevado esa cifra al 50%. Más allá de consideraciones, lo que sabemos en este momento es que el año que viene, decenas de miles de estudiantes, van a tener que dejar de serlo porque no pueden pagar, esa es la realidad.</p>	<p>Levanta las cejas, abre expresivamente la boca, mueve la cabeza hacia los lados, mueve la mano derecha hacia los lados, hecha la cabeza hacia atrás.</p> <p>Cuando termina de hablar aprieta los labios y se pasa la mano por la boca. Vuelve a agarrarse la rodilla con la misma mano.</p>
01:08-01:09	<p><b>IÑAQUI:</b> Francisco.</p>	
01:09-01:20	<p><b>FRANCISCO:</b> Pues que, a partir de los datos demagógicos, no contrastados se pueden decir estas cosas lo cual es interesante ¿no?</p> <p>Primera la CRUE, la rectora si tiene que decir algo que de los datos.</p> <p>Todo esto se ha hecho a partir de los datos de...</p>	
01:20-01:26	<p>...la universidad de Jaén, extrapolando que se han demostrado que son falsos ¿no?</p> <p>Aquí lo que hay que ir es a los datos objetivos ¿no?</p>	<p>Postura hacia delante, con los codos apoyados en las rodillas, piernas separadas, con las dos manos sujeta el bolígrafo y no para de moverlo, cabeza inclinada hacia abajo, hombros encogidos hacia adentro.</p> <p>Abre la boca ligeramente, sujeta la mano derecha con la mano izquierda.</p>

01:26-01:53	<p>No, no si es muy sencillo que las universidades, yo también soy profesor de universidad como sabe muy bien Pablo ¿no? Y también tengo un montón de alumnos 800 y pico ¿no?, no sé cuántos tienes tu 800 y pico ¿no? Y se las sensaciones de cada uno y los problemas que tienen ¿no?, desde los que tienen becas de 6.000 euros y tienen que trabajar duramente para sacar ese 6 y medio, 6 y medio ¿eh? Solo. Pero claro entonces a partir de ahí la igualdad esta que se plantea de la equidad ¿no?</p>	<p>Entrelaza los dedos y une los pulgares y los índices, sonríte levemente, con la mano izquierda se toca la perilla mientras que la derecha sujeta el bolígrafo sin dejar de moverlo, ladea la cabeza, coloca el dedo índice de la mano izquierda sobre los labios y con la mano izquierda sigue sujetando el boli ya quieto (lo mantiene así un tiempo).</p>
01:53-02:04	<p>Yo me pregunto entonces pongamos nota media de cinco para medicina ¿no? Porque claro la persona que quiera estudiar medicina y tenga un siete pues es muy injusto ¿no?</p>	<p>Vuelve a coger el boli con las dos manos sin dejar de moverlo y abre de nuevo la boca ligeramente. Cierra los labios, los aprieta y traga, abre los labios ligeramente, entrelaza los dedos.</p>
02:04-02:17	<p>Lo que hemos de ver es cómo está el resto de Europa ¿no? ¿Cuál es la beca en Francia? 4.500 euros, en Italia 4.500 euros, en España 4.500 euros ¿No?, ¿Cuánto paga el estado a un alumno, los que nos están viendo.</p>	<p>Con las dos manos abiertas colocadas paralelamente choca las puntas de los dedos, cierra una y solo choca el índice y el pulgar, después la abre y vuelve a chocarlos todos, las queda quietas en esta posición, aprieta los labios, vuelve a tragar, hace ligeros movimientos para los lados con todo el cuerpo.</p>
02:17-02:40	<p>Yo es mi primer día de clase con cada grupo, señores ustedes van a pagar solo el 20% de lo que cuesta la matrícula en la universidad, el 20% ¿eh?, somos los que menos pagamos ¿no?, el estado va a pagar por ustedes, con los impuestos de todos ¿eh?, de 6.000 a 8.000 euros ¿no? Depende de la carrera evidentemente, unas 4.000 y etc. ¿no? Por tanto, hablemos de datos objetivos ¿no?</p>	<p>Se agarra la mano derecha con la izquierda, se agarra el dedo índice de la mano derecha, vuelve a mover el bolígrafo entre las dos manos, aprieta los labios y traga de nuevo, se toca la perilla con la mano izquierda, mientras que con la derecha, ladea la cabeza, levanta las cejas.</p>

02:40-02:51	Es decir las becas no se han reducido, eso no es verdad. Se han reducido las becas erasmus, las becas de idiomas, no se han modificado ni las de movilidad, ni las generales.	Aparta la mirada, y coge la Tablet con la mano derecha para buscar información, mientras que el brazo izquierdo está apoyado con el codo en la pierna izquierda y el puño cerrado. Mira a Murhuenda brevemente y se toca los labios con el dedo índice de la mano derecha, busca información en la Tablet y no mira a Marhuenda.
02:51-03:12	Entonces mira, ya acabo con esto, en la Unión Soviética, lo digo con ironía digo que la izquierda... fue el mito ¿no?, se exigían notas, notas ¿eh? A un alumno que sacaba un 5 no le dejaban estudiar, tenía que sacar notas ¿no?, es decir entonces que modelo social queremos, un modelo de exigencia o un modelo donde oye pues que en medicina se entre con un 5.	Levanta el dedo índice dirigiéndose al presentador y vuelve a dirigir la mirada a Murhuenda, seguidamente se toca la perilla, mueve el boli con la misma mano, mientras apoya el codo derecho en la rodilla, sonrío, se coloca el bolígrafo sobre los labios, se da golpecitos con el boli en la boca, ladea la cabeza, sujeta el bolígrafo entre los labios, mira al presentador, levanta el dedo índice de la mano derecha mientras sujeta el boli, aprieta los labios, frunce el ceño y asiente con la cabeza. Agacha la cabeza, mira a la Tablet, se da golpecitos en la mejilla con el bolígrafo, busca información en la Tablet, levanta la cabeza, se toca la perilla, mueve la mano en la que sujeta el bolígrafo.
03:14-03:16	<b>IÑAQUI:</b> espera un poco Elisa porque yo creo que esta contestación era para Pablo, vamos a permitirle que conteste.	Levanta la mano izquierda, baja el brazo derecho, sigue sujetando el bolígrafo, mira a la Tablet.
03:16-03:40	<b>PABLO:</b> Si, ahora mismo te saco los datos de lo que se han reducido las becas pero antes, quiero preguntarte una cosa. A mí no se me olvida la portada que sacasteis en tu periódico en la que criminalizabais a cinco dirigentes estudiantiles señalando que eran malos estudiantes.	Toca la mano izquierda con la derecha, mira a Marhuenda frunce el ceño, desvía la mirada, levanta las cejas, abre la boca expresivamente.



	Yo fui activista estudiantil, no me perdía ni una asamblea, y ninguna huelga y terminé la carrera con trece matrículas de honor y con premio extraordinario de licenciatura y soy profesor titular a tiempo parcial exactamente igual que tú, ¿cuántas matrículas sacaste tú Marhuenda? ¿Cuántas?	Mueve la cabeza de un lado a otro, mira al suelo y vuelve a mirar a Marhuenda, levanta las cejas.
03:40-03:44	<b>FRANCISCO:</b> esto no te lo voy a contestar porque tú eres un grosero que dijiste lo que dijiste en la esto ¿eh?	Inclina la cabeza y el tronco hacia adelante para formular la pregunta, con el ceño fruncido y al terminar aprieta los labios.
03:44	<b>PABLO:</b> Vale, ¿cuántas matrículas tuviste?	Asiente con la cabeza, mantiene el ceño fruncido, las dos manos se tocan, aprieta los labios.
03:46-03:49	<b>FRANCISCO:</b> Mira yo soy profesor titular igual que tú, vale perfecto, no voy a entrar...	Asiente con la cabeza, aprieta los labios, ceño fruncido, ambas manos se tocan.
03:49	<b>PABLO:</b> Cuando entramos, ¿sabes?	Estira hacia delante el brazo izquierdo, con la palma de la mano hacia abajo, ceño fruncido, asiente con la cabeza.
03:49-03:52	<b>FRANCISCO:</b> ...en temas con una persona que dijo la grosería que dijo, es que me es igual, ese no es el debate.	
03:52-03:53	<b>PABLO:</b> Cuando entramos en la web de tu departamento...	Con el brazo estirado hacia adelante, la palma de la mano hacia abajo, los dedos juntos, ceño fruncido, junta los dedos índice y pulgar moviendo la mano y el brazo de un lado a otro.
03:53	<b>FRANCISCO:</b> ¿y qué?	
03:53-03:57	<b>PABLO:</b> ...déjame terminar, no aparece ni tu currículum ni tu producción académica.	
03:57	<b>FRANCISCO:</b> pero si lo puedes coger.	
03:58-04:04	<b>PABLO:</b> Y cuando entramos en Dialnet resulta que desde el 98 hasta el 2012 tiene un artículo	Sigue con los dedos índice y pulgar unidos con la mano cerrada y sujetando el bolígrafo, levanta el

04:04	publicado, según indican ahí y cuatro contribuciones... <b>FRANCISCO:</b> ¿y, y qué?	dedo índice cuando dice uno, y levanta cuatro dedos cuando dice cuatro.
04:04-04:07	<b>PABLO:</b> ... a obras colectivas. En mi caso que acabé la carrera...	Ladea la cabeza, extiende la mano sujetando el bolígrafo con el pulgar, ceño fruncido, abre la boca de forma expresiva. Asiente con la cabeza, mueve el brazo de un lado a otro con la mano estirada y la palma hacia abajo.
04:07	<b>FRANCISCO:</b> Soy titular de universidad.	
04:08-04:11	<b>PABLO:</b> ... en 2004 aparecen 15 artículos, 5 contribuciones...	
04:11-04:21	<b>FRANCISCO:</b> Tú sabes que tengo un currículum mejor que el tuyo, soy académico docente de jurisprudencia, soy historiador, no voy a entrar a ofenderte. Lo tuyo eh...	
04:11-04:22	<b>PABLO:</b> ... y un libro, ¿sabes lo que pasa? ¿Sabes, sabes lo que pasa? Y acabo con esto, que el modelo de educación, que el modelo de educación es un modelo, déjame un segundo Iñaqui, es un modelo de educación para ricos que va a hacer...	Mantiene el ceño fruncido, con la postura hacia adelante, el brazo extendido, la mano hacia abajo, une el dedo índice y pulgar dirigiéndose al presentador, sigue moviendo el brazo con la palma de la mano hacia abajo de un lado a otro.
04:22	Hablan todos a la vez	

Fuente: Elaboración propia.

**Vídeo 2:** Programa ‘La sexta noche’ 19/07/2014 Minutos: 01:31 – 05:39

Debate entre Pablo Iglesias y Eduardo Inda.

Tiempo	Locución	Comunicación no verbal
01:31- 01:39	<b>IÑAQUI:</b> Eduardo es una demanda de conciliación, lo que busca Pablo es una rectificación con respecto a tus palabras entre otras cosas, entre otros lugares, mejor dicho, aquí en este programa.	
01:39-01:51	<b>EDUARDO:</b> Bueno, esto no es un conflicto, simple y llanamente yo me he limitado a describir la realidad. Él es un personaje público, está sometido a la crítica pública y tiene que aguantarse con la crítica pública de los periodistas o de los ciudadanos.	Espalda pegada a la silla, brazo izquierdo sobre el respaldo, cejas bajas, sonrisa leve, cabeza ligeramente inclinada hacia abajo, mira hacia arriba, mueve la cabeza levemente hacia los lados, pestañea rápidamente, mira hacia abajo, levanta las cejas brevemente, vuelve a mirar a Eduardo.
01:51-02:12	Simple y llanamente yo he descrito y por 71 vez voy a decir que este señor ha elogiado a ETA, que su formación, el señor monedero ha hecho apología de ETA, y tengo que decir que este señor recibe dinero de Venezuela, no lo digo yo, lo ha dicho el señor Rojo, Don Alfonso Rojo, lo ha dicho Periodista Digital, lo ha dicho el Mundo, lo ha dicho el País, lo hemos dicho todos.	Desvía la mira hacia el suelo, pestañea rápidamente, vuelve a mirar a Eduardo, deja de sonreír, aprieta los labios y traga saliva, mira fijamente a Eduardo. Aparta la mirada, pestañea rápidamente, vuelve a mirarlo y se rasca la ceja izquierda con la mano izquierda. Ladea la cabeza, cambia el bolígrafo de la mano derecha a la mano izquierda, vuelve a poner la cabeza recta, mira fijamente a Inda sin sonreír.
02:13-02:27	Yo estaba equivocado, yo mentí, y él me decía que mentía y yo mentí porque yo decía que había recibido 327.000 euros del régimen bolivariano, de la dictadura de Venezuela, y había mentido, había recibido, ha recibido, él y sus gentes 3,7	Pestañea rápidamente, mira hacia arriba de manera prolongada, aprieta los labios, sonríe levemente, entrecierra los ojos. Vuelve a mirarlo.

<p>02:27-02:42</p>	<p>millones de euros, yo me quedé corto ciertamente.</p> <p>Y luego, yo lo que me pregunto es bueno, la demanda la... el acto de conciliación que se lo ahorre porque insisto yo me ratifico en mis palabras, y es un trámite yo creo que innecesario, si me quiere llevar a juicio que me lleve porque va a perder la querella.</p>	<p>Ladea la cabeza, desvía la mirada hacia la derecha y aprieta los labios. Vuelve a mirarlo, agacha la cabeza, se rasca el cuello, sonrío, y vuelve a apretar los labios, mueve hacia adelante y hacia detrás la mano que tiene sobre el respaldo de la silla.</p>
<p>02:42- 03:04</p>	<p>Y luego, yo me pregunto, una persona que es de la casta, él ahora ya es de la casta, que está en el parlamento europeo, que él ha reconocido que ingresa todos los meses...</p>	<p>Sonríe ligeramente, desvía la mirada hacia abajo, vuelve a mirarlo, mira hacia arriba, pestañea rápidamente, levanta las cejas, ladea la cabeza, sujeta el bolígrafo con las dos manos, sin quitar el brazo izquierdo del respaldo, quita el tapón, desvía la mirada hacia abajo y subraya algo, mira fijamente a Inda, deja de sonreír totalmente, vuelve a colocarle el tapón al bolígrafo, desvía la mirada un segundo y vuelve a mirarlo.</p>
<p>03:05-03:17</p>	<p>...21.000 euros me parece miserable pedir dinero a los ciudadanos que los están pasando mal en este país, para interponer una querella, metiéndote en el bolsillo todos los meses, todos los meses 21.000 euros, que es como ¿cuántas veces Carmona, más que el salario mínimo interprofesional? 20, no 30 veces, no perdón, 35 veces el salario mínimo interprofesional del que hablabas antes.</p>	<p>Se rasca el bigote, vuelve a quitarle el tapón al bolígrafo, desvía la mirada y escribe. Vuelve a colocarle el tapón al bolígrafo y mira a Inda. Vuelve a quitárselo, ladea la cabeza, desvía la mirada y escribe.</p>
<p>03:17-03:32</p>	<p>Es decir una persona que ingresa 21.000 euros al mes, hace falta tener desfachatez para pedir dinero a los ciudadanos que están pasándolo muy mal en este país para interponer una</p>	<p>Vuelve sujetar el bolígrafo con las dos manos, sin bajar el brazo izquierdo del respaldo, mira a Inda, vuelva a bajar la mirada, ladea la cabeza y escribe. Vuelve a sujetar el bolígrafo con las dos</p>

03:33	<p>demanda contra el periodista, que se la pague él con el dinero que le pagamos todos los ciudadanos europeos, que por cierto, es un pastón.</p> <p><b>IÑAQUI:</b> Pablo.</p>	<p>manos, mira a Inda y después a Iñaqui.</p>
03:33- 03:46	<p><b>PABLO:</b> Que Eduardo Inda piense que quiero amordazarle, si se tratara de una fantasía sexual me inquietaría enormemente, espero que no pienses eso, eso de mi Eduardo, no pretendo amordazarte.</p>	<p>Vuelve a colocarle el tapón al bolígrafo, lo mira y después mira a Inda. Seguidamente desvía la mirada hacia arriba, sonriendo. Vuelve a mirar a Eduardo, levanta los dos brazos flexionados mostrando las palmas de las manos, mira a Iñaqui y después mira hacia abajo. Mira a Eduardo, niega con la cabeza y vuelve a levantar los brazos y enseña las palmas de las manos, los baja y mira hacia abajo.</p>
03:46-04:00	<p>Con respecto a, con respecto a las demandas nosotros entendemos que si alguien nos acusa de apología del terrorismo o de financiación ilegal, nos está acusando de un delito y si se nos acusa de un delito que no hemos cometido...</p>	<p>Mira hacia arriba, levanta los brazos con las palmas de las manos hacia arriba, pestañea rápidamente, hecha la cabeza hacia un lado, dirige los dedos hacia él con la palma de la mano hacia arriba. Mira a Inda, levanta las cejas, vuelve a dirigir la mirada hacia arriba, vuelve a mirar a Inda.</p>
04:01-04:10	<p>...y no hemos recibido una denuncia por parte de nadie, ni estamos en la cárcel, puede ser objeto de delito esas declaraciones, las ponemos en mano de la justicia, que digan los jueces.</p>	<p>Mira hacia los lados, mueve la cabeza hacia los lados, levanta los brazos mostrando las palmas de las manos. Mira hacia los lados, mueve la cabeza hacia los lados, dirige los dedos de las manos hacia sí mismo, mira a Iñaqui.</p>
04:11-04:18	<p>Yo no creo que tenga mucho sentido seguir discutiendo de estos, yo ya he dicho muchas veces que quien nos impute delitos nos tendrá frente a los tribunales.</p>	<p>No centra la mirada en ningún sitio concreto, mueve la cabeza, mira a Inda, frunce el ceño durante un segundo, entrecierra los ojos, abre la boca expresivamente, mueve las manos sujetando en la derecha el bolígrafo, mira hacia abajo.</p>

04:18-04:22	Respecto a los 21.000 euros, no son 21.000 euros de salario...	Mira hacia arriba, mira a Eduardo, sujeta el bolígrafo con la mano cerrada.
04:22	<b>EDUARDO:</b> Lo has dicho tú antes.	
04:23-04:28	<b>PABLO:</b> ...siiii pero son 21.000 euros dedicados a contrataciones de equipos para realizar la actividad parlamentaria.	Estira el brazo derecho hacia adelante, con la mano abierta sujeta el bolígrafo. Cierra los ojos, mueve los brazos, mira hacia arriba, vuelve a mirar a Eduardo.
04:28	<b>EDUARDO:</b> 8.000 euros.	
04:29-04:31	<b>PABLO:</b> Siiii, pero ¿sabes por qué hicimos el crowdfunding?	Cierra los ojos, asiente con la cabeza, baja el brazo.
04:30-04:33	<b>EDUARDO:</b> Son 15 veces el salario mínimo interprofesional.	
04:31-04:38	<b>PABLO:</b> No me interrumpas que yo no te he interrumpido. Y nosotros a diferencia de algunos donamos dos tercios de nuestro sueldo, todos los eurodiputados.	Estira el brazo mostrando la palma de la mano. Mueve el brazo y la mano señalándose a sí mismo, levanta las cejas, mira hacia arriba, cambia el bolígrafo de mano.
04:38	<b>EDUARDO:</b> A ti mismo.	
04:39-04:46	<b>PABLO:</b> No interrumpas, no te pongas nervioso como la señora Aguirre, repite conmigo <b>Eduardo:</b> no se interrumpen los debates para que podamos discutir.	Estira el brazo y muestra la palma de la mano, levanta las cejas, mueve el brazo derecho de un lado a otro, une los dedos pulgar e índice con la mano cerrada, mira hacia arriba, mira a Inda, mira hacia abajo.
04:40-04:43	<b>EDUARDO:</b> A ti mismo. No, no, no me pongo nervioso	
04:46-04:53	<b>PABLO:</b> ¿Sabes por qué hicimos el crowdfunding? Porque la gente lo estaba deseando, porque la gente estaba indignada, en dos horas teníamos el dinero, y ¿sabes por qué?	Mueve el brazo y la mano derecha de dentro a fuera, abriendo y cerrándola. Mueve la cabeza para los lados.
04:53-05:16	Porque no queríamos que la demanda fuera solo cosa nuestra, sino que fuera un instrumento de la gente y ojalá se haga justicia y podamos utilizar el dinero de la	Mueve el brazo de arriba abajo y de un lado a otro, con la mano cerrada muestra el dedo índice y corazón, levanta las cejas y pestañea constantemente. Cierra y

	<p>indemnización para llevar a cabo iniciativas civiles y que eso lo pueda celebrar la gente. Porque la gente está harta de que haya algunos que conviertan el periodismo en algo que no debería ser nunca el periodismo: la mentira y la infamia.</p>	<p>abre la mano mientras mueve el brazo, estira los dedos, los vuelve a unir.</p>
<p>05:17-05:26</p>	<p>A mí me encanta discutir y me encanta que tengas libertad de expresión, y que podamos criticarnos y que podamos decirnos cosas, pero una cosa es eso y otra cosa es mentir o imputarle a alguien delitos,...</p>	<p>Mueve el brazo con la mano abierta y la palma de la mano hacia arriba, frunce el ceño, mueve la cabeza.</p>
<p>05:27-05:38</p>	<p>...y que prevalezca el derecho. Yo creo que podemos terminar la cuestión aquí, quien diga que nosotros defendemos el terrorismo, quien diga que nos financiamos ilegalmente que lo pruebe, y si no nos verá en un tribunal porque para eso están los jueces y para eso está el derecho</p>	<p>Flexiona el brazo derecho lo mueve de fuera derecha a izquierda y muestra la palma de la mano. Mueve el brazo de fuera adentro con la mano señalando a sí mismo, mueve la cabeza para los lados, frunce el ceño. Estira el brazo con la palma de la mano hacia abajo y los dedos juntos.</p>
<p>05:39</p>		<p>Baja el brazo, desfrunce el ceño, mira al presentador y sonríe.</p>

Fuente: Elaboración propia

## 6.2 TABLAS COMPARATIVAS

### Vídeo 1

<b>KINESIA</b>	Mientras HABLA	Mientras ESCUCHA
<b>POSTURA</b>		
<b>-Cabeza</b>	Agacha la cabeza cuando mira al suelo mientras habla con Iñaqui. Niega con la cabeza y hace movimientos hacia atrás cuando habla de los datos de estudiantes que perderán la beca.	Asiente con la cabeza mientras Iñaqui lo presenta. Inclina la cabeza hacia adelante mientras escucha a Marhuenda, más tarde la ladea, asiente, agacha la cabeza para mirar la Tablet y más tarde la levanta para mirar a Marhuenda.
<b>-Hombros</b>		Al apoyar los codos en la rodilla, los hombros quedan encogidos.
<b>- Tronco</b>	Espalda pegada a la silla.	Tronco encorvado e inclinado hacia adelante.
<b>- Piernas</b>	Pierna derecha flexionada sobre pierna izquierda.	Piernas separadas y flexionadas.
<b>- Brazos</b>	Durante la primera parte de la intervención, los mantiene quietos la mayor parte del tiempo. La segunda vez que toma la palabra, mueve el brazo derecho constantemente.	Brazos flexionados, codos sobre las rodillas. Los mueve para coger la Tablet, para tocarse la perilla y para pedir el turno de palabra.
<b>- Manos</b>	Mano derecha sobre la rodilla y mano izquierda en la cadera. Casi todos los movimientos son con la mano derecha y sin despegarla de la rodilla.	Las manos mientras escucha están en constante movimiento y sujetando el bolígrafo.



<p><b>ORIENTACIÓN DEL CUERPO</b></p>	<p>Pablo y Francisco están sentados uno enfrente del otro por lo que mantiene una orientación directa con respecto a su interlocutor.</p>	<p>Inclina el cuerpo hacia adelante, girándose para mantener una posición más directa con su interlocutor.</p>
<p><b>GESTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Emblemas</li> <li>- Ilustradores</li> <li>- Reguladores</li> <li>- Expresan Emociones</li> <li>- Adaptadores</li> </ul>	<p>Utiliza los dedos para enumerar.</p> <p>Extiende el brazo colocando la palma de la mano hacia abajo.</p> <p>Coloca de forma paralela los dedos pulgar e índice para pedir un poco más de tiempo.</p> <p>Al fruncir el ceño y abrir la boca de manera expresiva mientras habla muestra enfado.</p> <p>Movimientos con un pie, se toca la boca, se toca la barba, aprieta los labios.</p>	<p>Asiente con la cabeza, levanta el dedo en dos ocasiones para pedir la palabra.</p> <p>Elevar las cejas es una muestra de asombro.</p> <p>Hace movimientos con un bolígrafo entre las manos, se toca la barba, coloca el dedo índice sobre la boca, , entrelaza los dedos de las manos, coloca las manos de forma paralela y choca los dedos, cierra una mano y choca solo los pulgares e índices, agarra con su mano derecha la mano izquierda, mueve la parte superior del cuerpo de un lado a otro, mantiene el puño cerrado,</p>

		coloca el bolígrafo sobre la boca y golpea con él, lo sujeta entre los labios, se golpea con el bolígrafo en la mejilla.
<p><b>ROSTRO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Cejas</b></li> <li>- <b>Párpados</b></li> <li>- <b>Mirada</b></li> <li>- <b>Boca</b></li> <li>- <b>Labios</b></li> <li>- <b>Sonrisa</b></li> <li>- <b>Microgestos</b></li> </ul>	<p>Durante la intervención levanta constantemente las cejas y frunce el ceño.</p> <p>Párpados levantados, pestañeo rápido y constante.</p> <p>Mira al presentador, dirige la mirada hacia arriba y hacia abajo. Mira al interlocutor.</p> <p>No mueve demasiado la mandíbula pero, en ocasiones, abre la boca expresivamente, enseñando los dientes.</p> <p>Aprieta los labios entre ellos.</p> <p>No sonrío en ningún momento mientras habla. Muestra un rostro serio.</p>	<p>Mantiene las cejas bajas la mayor parte del tiempo, pero en algunas ocasiones levanta las cejas brevemente.</p> <p>Párpados bajados, pestañeo lento.</p> <p>Mira fijamente a su interlocutor, tan solo desvía la mirada para buscar información en la Tablet y para pedirle paso a Iñaqui.</p> <p>Mantiene la boca cerrada, pero en dos ocasiones separa los labios ligeramente. Traga saliva en varias ocasiones.</p> <p>Aprieta los labios hacia adelante y entre ellos.</p> <p>La mayor parte del tiempo no sonrío, sin embargo en una ocasión muestra una leve sonrisa.</p> <p>Gesto de rabia: Frunce el ceño y abre la boca expresivamente mostrando los dientes.</p>

<b>PARALINGÜÍSTICA</b>	
VOLUMEN	Utiliza un volumen neutro, pero lo va elevando a medida que avanza el debate y para poder hablar a la vez que Marhuenda y se le escuche.
VELOCIDAD	Al comienzo del discurso es lenta, con muchas pausas. Hacia el final es rápida, incluyendo un gran número de palabras en poco tiempo.
TONO	Predomina el tono agudo en la mayor parte del discurso.
RITMO	Ágil con algunas pausas.
PAUSAS	En el discurso de inicio del debate incorpora algunas pausas. Hacia el final, cuando discute con Marhuenda deja de utilizarlas.
ÉNFASIS	Utiliza golpes de voz en algunas palabras para subrayar esa idea.
TURNOS DE PALABRA	Respeto el turno de palabra en todo momento. Cuando le ceden el turno por segunda vez, Marhuenda le interrumpe y sigue hablando a la vez que su interlocutor.

<b>PROXÉMICA</b>	
DISTANCIA PERSONAL	Aproximadamente de un metro con respecto a los colaboradores de ambos lados. A dos metros del moderador y a tres metros de su interlocutor.
DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO	Los colaboradores están distribuidos en dos hileras de asientos, colocadas una enfrente de la otra. Cada fila contiene cuatro asientos colocados en semicírculo, quedando en medio un espacio donde se encuentra el moderador. Pablo Iglesias está sentado en el tercer asiento, en la hilera de la izquierda. En cada fila se agrupan los colaboradores de la misma ideología política.

<b>INDUMENTARIA</b>	
<b>PELO</b>	Lleva el pelo recogido en una coleta, con algunos mechones sueltos y metidos detrás de las orejas.
<b>CAMISA</b>	Camisa oscura con los dos primeros botones desabrochados y las mangas remangadas hasta los codos.
<b>PANTALÓN</b>	Vaquero oscuro, con los bajos remangados.
<b>CALZADO</b>	Zapatillas sport negras con cordones blancos.
<b>COMPLEMENTOS</b>	Varias pulseras de cuero en ambas muñecas y un pendiente en la oreja izquierda.

Fuente: Elaboración propia.

## Vídeo 2

<b>KINESIA</b>	Mientras ESCUCHA	Mientras HABLA
<b>POSTURA</b>		
<b>-Cabeza</b>	Comienza la escucha con la cabeza en una posición normal de escucha, pero hace movimientos ligeros hacia los lados y la coloca de manera que la barbilla queda hacia dentro, dejando la cabeza ligeramente inclinada hacia abajo. Ladea la cabeza para desviar la mirada, para rascarse el cuello y para escribir.	Ligeros movimientos hacia los lados, hecha la cabeza hacia atrás, niega, inclina la cabeza para mirar el cuaderno, asiente.
<b>-Hombros</b>	Hombro izquierdo levantado por estar apoyado ese brazo en el respaldo de la silla, hombro derecho bajo.	Misma posición que durante la escucha.
<b>- Tronco</b>	Espalda pegada a la silla.	Misma postura que durante la escucha.
<b>- Piernas</b>	Pierna izquierda flexionada sobre pierna derecha.	Misma postura que durante la escucha.
<b>- Brazos</b>	Brazo izquierdo sobre el respaldo de la silla, brazo derecho sobre pierna derecha. Mueve el brazo derecho para escribir, para quitar y poner el tapón al bolígrafo y para rascarse el cuello y la ceja.	En constante movimiento.
<b>- Manos</b>	Mueve las dos manos solo para poner y quitar el tapón al bolígrafo. La mano	En constante movimiento.

	derecha la mueve para rascarse y para escribir.	
<b>ORIENTACIÓN DEL CUERPO</b>	Pablo y Eduardo están sentados enfrente, por lo que mantiene una orientación directa con respecto a su interlocutor.	Mantiene la misma orientación que en la escucha.
<b>GESTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Emblemas</li> <li>- Ilustradores</li> </ul>		<p>Extiende el brazo con la palma de la mano hacia abajo, extiende el brazo con la palma de la mano hacia arriba, flexiona los dos brazos mostrando la palma de las manos, niega con la cabeza, mueve un brazo de arriba abajo con el puño cerrado, mueve los brazos el centro hacia los lados y viceversa.</p> <p>Con el brazo extendido, mueve la mano de dentro a fuera y viceversa. Cierra y abre la mano mientras mueve el brazo, estira los dedos, los vuelve a unir. Estira el brazo con la palma de la mano hacia abajo y los dedos juntos. Mueve el brazo de fuera adentro con la mano señalando a sí mismo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reguladores</li> </ul>	Mira a Iñiqui cuando Eduardo termina de hablar.	Extiende el brazo con la palma de la mano hacia abajo para pedir a Eduardo

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expresan emociones</li> <li>- Adaptadores</li> </ul>	<p>Deja de sonreír y aprieta los labios cuando Eduardo habla sobre ETA.</p> <p>Se rasca una ceja, cuello y el labio superior, mueve el bolígrafo de una mano a otra, aprieta los labios hacia adelante, traga saliva.</p>	<p>que no interrumpa en dos ocasiones.</p> <p>Frunce el ceño y abre la boca expresivamente enseñando los dientes como muestra de enfado y de rabia.</p> <p>Pasa el bolígrafo de una mano a otra.</p>
<p style="text-align: center;"><b>ROSTRO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Cejas</b></li> <li>- <b>Párpados</b></li> <li>- <b>Mirada</b></li> <li>- <b>Boca</b></li> <li>- <b>Labios</b></li> <li>- <b>Sonrisa</b></li> </ul>	<p>Mantiene las cejas bajas, en ocasiones las levanta brevemente.</p> <p>Los mantiene bajos, pestañea repetidamente y de forma rápida.</p> <p>Mira a su interlocutor, desvía la mirada hacia abajo en varias ocasiones, dirige la mirada hacia arriba, mientras entrecierra los ojos.</p> <p>Mantiene la boca cerrada.</p> <p>Aprieta los labios hacia adelante en varias ocasiones.</p> <p>Sonríe con la boca cerrada durante la primera parte del discurso de Inda, deja de sonreír cuando habla de ETA, posteriormente sonrío levemente.</p>	<p>Levanta las cejas y frunce el ceño.</p> <p>Los mantiene levantados, pestañea repetidamente y de forma rápida.</p> <p>Mira a su interlocutor, desvía la mirada hacia abajo y hacia arriba.</p> <p>No mueve excesivamente la mandíbula, pero en algunas ocasiones, abre la boca de manera expresiva, enseñando los dientes en repetidas ocasiones.</p> <p>Sonríe cuando comienza a hablar coincidiendo con una broma que hace, después deja de sonreír, hasta que finaliza su discurso y muestra una ligera sonrisa.</p>

<p>- <b>Microgestos</b></p>		<p>Gesto de enfado: entrecierra los ojos, frunce el ceño y abre la boca expresivamente durante un segundo, mientras habla de la acusación de apología del terrorismo.</p>
-----------------------------	--	---

<p><b>PARALINGÜÍSTICA</b></p>	
<p>VOLUMEN</p>	<p>Comienza con un volumen bajo y va aumentando a lo largo del discurso.</p>
<p>VELOCIDAD</p>	<p>Comienza el discurso con lentitud, pero la velocidad va en aumento.</p>
<p>TONO</p>	<p>Comienza el discurso con un tono grave, pero a medida que avanza el debate, combina tonos graves y agudos.</p>
<p>RITMO</p>	<p>Comienza con un ritmo lento pero cambia a ágil a medida que continúa el discurso.</p>
<p>PAUSAS</p>	<p>Incorpora pausas constantemente lo que hace que el ritmo sea lento en muchas ocasiones.</p>
<p>ÉNFASIS</p>	<p>Utiliza golpes de voz constantemente para subrayar algunas palabras.</p>
<p>TURNOS DE PALABRA</p>	<p>Respeto el turno de palabra en todo momento, pero cuando le toca intervenir a él, Eduardo le interrumpe en varias ocasiones y Pablo deja de hablar para pedir que no le interrumpa.</p>



<b>PROXÉMICA</b>	
DISTANCIA PERSONAL	Aproximadamente de un metro con respecto a los colaboradores de ambos lados. A dos metros del moderador y a tres metros de su interlocutor.
DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO	Los colaboradores están distribuidos en dos hileras de asientos, colocadas una enfrente de la otra. Cada fila contiene cuatro asientos colocados en semicírculo, quedando en medio un espacio donde se encuentra el moderador. Pablo Iglesias está sentado en el tercer asiento, en la hilera de la izquierda. En cada fila se agrupan los colaboradores de la misma ideología política.

<b>INDUMENTARIA</b>	
PELO	Pelo estirado, recogido en una coleta.
CAMISA	Camisa fucsia abrochada hasta arriba.
PANTALÓN	Gris claro.
CALZADO	Zapatillas marrones con cordones marrones.
COMPLEMENTOS	Corbata negra.

Fuente: Elaboración propia.

### 6.3 OBTENCIÓN DE RESULTADOS

En el desarrollo de cualquier acción comunicativa que llevemos a cabo, debemos tener en cuenta que en torno al 90 % de lo que transmitimos, lo hacemos a través de la comunicación no verbal. Por ello, gran parte del éxito que pueda conseguir un líder político, viene determinado por lo que transmite con su comportamiento no verbal.

Hay personas con habilidades comunicativas más desarrolladas que otras, pero en general cualquier persona pública, y en especial los políticos, deben dominar y conocer este campo. No solo es relevante lo que dice sino como lo dice, por ello la intención de todo político debe ser no solo transmitir una idea, sino que sea creíble.

En este sentido, los líderes políticos han ido adaptando sus mensajes, conscientes de la influencia que tiene los medios de comunicación en los ciudadanos, especialmente la televisión. Por ello, los asesores de comunicación no se centran únicamente en reforzar la comunicación verbal de sus políticos, sino que atienden a todo aquello que envuelve el discurso, ya que el mensaje será realmente efectivo cuando la parte verbal y la parte no verbal de la comunicación se complementen y no cuando se contradigan.

Según los datos de Western European and MediaFact, en el año 2000, España fue el país, comparándolo con Francia, Italia, Alemania y Reino Unido con más porcentaje de población expuesta a la televisión, con un 89%, frente al 37, 32, 54 y 9 % de prensa, revistas, radio y cine respectivamente.

#### **% POBLACIÓN EXPUESTA A LOS MEDIOS (año 2000)<sup>2</sup>**

<b>PAÍS</b>	<b>Televisión</b>	<b>Prensa</b>	<b>Revistas</b>	<b>Radio</b>	<b>Cine</b>
<b>España</b>	89	37	32	54	9
<b>Francia</b>	88	43	93	81	9
<b>Italia</b>	82	42	n. d.	68	10
<b>Reino Unido</b>	75	53	80	n. d.	5
<b>Alemania</b>	n. d.	78	51	n. d.	4

Además según los datos del CIS en el año 2003, los ciudadanos valoran con medio más influyente a la televisión con el 74 % de los encuestados.

**VALORACIÓN CIUDADANA DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN** <sup>CIS,2003</sup>

	<b>Prensa</b>	<b>Radio</b>	<b>TV</b>	<b>Internet</b>
Más informativo	26.1	27.6	31.6	3.1
Más veraz, creíble	24.3	27.9	23.6	2.5
Más ameno, entretenido	7.2	21.1	61.4	2.9
Más interesante	17.9	24.6	40.6	5.1
Más útil, necesario	21.6	20.1	34.2	5.1
Más influyente	6.1	8.4	74.4	1.4
Más fácilmente comprensible	7.6	15.3	65.8	1.3
Más completo	26.9	19.1	36.3	5.3
Más objetivo	20.9	22.9	23.6	3.4

Por ello, partimos del momento en el que la televisión es elegida como un canal prioritario de comunicación política. Fue a partir del primer debate político televisado entre Richard Nixon y John Kennedy, cuando la televisión no solo refleja la actividad y los acontecimientos políticos sino que los produce.

Según Kennedy, <sup>4</sup>“Fue la televisión mucho más que otra cosa, la que cambió la corriente”, dijo el 12 de noviembre, 4 días después de la elección [...] Poco a poco, los debates político-electorales transmitidos por televisión se convirtieron en un ejercicio característico de la comunicación política occidental”.

Es decir, a partir de ese momento la televisión juega un papel fundamental en la transmisión de mensajes políticos, ya que la información llega a un gran número de personas y consigue una mayor influencia en los electores, por lo que los debates televisados se fueron convirtiendo progresivamente en una práctica habitual.

<sup>4</sup> <http://www.adnpolitico.com/2012/2012/04/15/nixon-vs-kennedy-el-primer-debate-televisado-de-la-historia>

Durante un acontecimiento político es fundamental todo aquello que envuelve el discurso que se quiere transmitir, por lo que se cuida hasta el más mínimo detalle en cuanto a expresión corporal, modulación de la voz e indumentaria. Todos estos aspectos, hacen que la imagen del candidato dé una impresión determinada, fundamental en muchas ocasiones para aquellos electores, que no solo no son conscientes del programa electoral, sino que conforman su opinión exclusivamente a través de los medios de comunicación, en concreto de la televisión. Este fenómeno es conocido como el efecto de la apariencia, en el que los telespectadores juzgan a los candidatos por su aspecto físico y la impresión que este le cause, sin ni siquiera conocer su programa electoral ni sus propuestas. Sin embargo, en televisión jamás conoceremos realmente al candidato, solo veremos la construcción del mismo.

<sup>5</sup>“Las personas deducen o suponen características de la personalidad de un desconocido, como su competencia, su inteligencia, su honestidad o integridad sólo por sus rasgos faciales. Este efecto también tiene su impacto en la política. Varias investigaciones han demostrado que, cuando se le muestra a la gente imágenes de políticos que no conocen y se les pide una valoración de su personalidad, los candidatos vistos como más competentes resultaban ser los más votados en las elecciones”.

En este sentido, las personas que consumen un gran número de horas de televisión son más susceptibles de conformar su intención de voto en función de las sensaciones causadas por su apariencia y no del conocimiento de asuntos políticos. (Ibíd.) “Si los ciudadanos juzgan a los políticos en base a aspectos superficiales, la televisión, con su foco en la imagen, acentúa esta tendencia a la superficialidad en detrimento del contenido”.

Aunque en la actualidad la televisión sigue siendo el principal canal de transmisión del discurso político, elegido tanto por candidatos como por electores, con la llegada de internet en la década de los noventa, el uso de las nuevas TIC es cada vez mayor en lo que a mantener informada a la población se refiere. Según los datos de Eurostat, el aumento de usuarios en internet ha sido más que notable:

---

<sup>5</sup> <http://www.cuartopoder.es/mecanicamente/los-menos-informados-votan-a-los-politicos-por-su-cara/648>

## USUARIOS DE INTERNET EN ESPAÑA Eurostat

<u>A Ñ O</u>	<u>%</u>
1996	0,8
1999	5,8
2001	19,8
2003	25,5
2006	46,7

(Dahlgren, 2012: 48) “La drástica transformación del panorama de los medios de comunicación, estrechamente conectada a una serie de factores sociales, económicos, políticos y culturales, se nos presenta como un desarrollo decisivo del presente histórico”.

El auge del uso de internet, y teniendo en cuenta la reciprocidad como un actor más dentro de la comunicación política, ha hecho que los líderes políticos utilicen con mayor frecuencia este canal como medio de difusión, lo que provoca un acercamiento por parte del político al pueblo y la posibilidad de participación ciudadana. (Ibíd. pág. 49) “Un importante atributo de la red es su capacidad para facilitar la comunicación horizontal o cívica: las personas y las organizaciones pueden conectarse entre sí con el propósito de compartir información, apoyarse mutuamente, organizar o fortalecer identidades colectivas”.

A pesar de que la actividad política no tiene mucha presencia en internet, con mayor frecuencia se utilizan los medios de comunicación online para la participación en la vida política. Especialmente los jóvenes recurren a internet cuando empiezan a interesarse por la política.

(Ibíd. Pág.63) “Los comentaristas del papel de la red en la política acuñaron en seguida los términos cocoons y echo chambers para señalar la tendencia de la gente en agruparse en redes de mentalidad semejantes. [...] Esta tendencia aumenta con los medios de comunicación sociales, cuando la lógica definitiva es “me gusta”: se hace clic en la gente que “gusta” es decir, que es como uno mismo”.

En este contexto, se produce el fenómeno político, social y mediático causado por la formación política Podemos y su líder Pablo Iglesias Turrión. Tras varias apariciones en televisión, como analista y colaborador en programas como ‘La sexta noche’, ‘El gato al agua’ o ‘24 horas’, fue asentando progresivamente su imagen, hasta llegar a convertirse en un colaborador asiduo. A las intervenciones públicas, que cada vez se sucedían con más frecuencia, hay que añadir la fuerte presencia de Podemos en las redes sociales, lo que conlleva una interacción constante entre los seguidores y las cuentas del partido, siendo esta una de las claves de su éxito.

De este modo podemos decir que la participación en la red propició el acercamiento, la comunicación directa y la interacción que los electores desean percibir de un candidato, por lo que posteriormente esto pudo traducirse en un mayor apoyo por parte de los ciudadanos.

<sup>6</sup>“Tras resultar ser la cuarta fuerza política más votada en las elecciones europeas, se empezaron a publicar noticias relacionadas con su crecimiento. El hashtag Pablo Iglesias fue trending topic número 1 en la red social Twitter el día después de las elecciones y el portavoz de la formación apareció en las portadas de algunos de los principales periódicos españoles. Desde antes de las elecciones, ya era la primera fuerza política en las redes sociales, pero pasó de 100.000 a 600.000 apoyos en Facebook entre mayo y julio del 2014”.

Asimismo, aunque la presencia en internet y en las redes sociales es una de las claves, no es la única ni la más importante, ya que uno de los puntos fuertes de Pablo Iglesias es su aspecto físico, el dominio de la oratoria y lenguaje no verbal en general.

El hecho de no utilizar traje de chaqueta, llevar el pelo largo o llevar pulseras de cuero, ha hecho que estos aspectos sean su “seña de identidad”, y esta decisión de no mostrar una apariencia física como el resto de los políticos, ha conseguido que se perciba de una manera más cercana y que los ciudadanos se sientan identificados, especialmente los jóvenes.

---

<sup>6</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Podemos\\_%28partido\\_pol%C3%ADtico%29](http://es.wikipedia.org/wiki/Podemos_%28partido_pol%C3%ADtico%29),

<sup>7</sup>“Según los datos de voto directo recogidos por el CIS y cruzados por variables demográficas, Podemos sería la primera fuerza entre los votantes de entre 18 y 44 años. Si se tienen en cuenta los porcentajes de voto y simpatía, también sería la primera opción entre los votantes de entre 45 y 54 años”

Del mismo modo, tanto su lenguaje no verbal como la postura corporal o el control de todos los aspectos de la paralingüística rompen con el modelo de líder político tradicional en España, equiparándose en cuanto a fluidez en el discurso a Barack Obama.

Por todo lo señalado anteriormente, hace que aumente el interés de análisis de su comportamiento no verbal, ya que en gran medida ha ocasionado su repentina irrupción en el panorama político.

### **6.3.1 Análisis de vídeo 1: Pablo Iglesias vs Francisco Marhuenda**

La intervención de Pablo Iglesias en el programa ‘La sexta noche’ el 22 de junio de 2013, fue una de las primeras intervenciones del entonces profesor, en un programa de televisión de una cadena generalista.

La distribución del plató está ordenada en dos filas de asientos, una a la izquierda y otra a la derecha, con cuatro asientos por hilera y el asiento del moderador del debate situado en el centro. Pablo aparece sentado en la fila de la izquierda, cuyos asientos están separados aproximadamente a un metro entre ellos, en la que se encuentran sentados los colaboradores del mismo pensamiento ideológico. En la fila de la derecha, se encuentra sentado Francisco Marhuenda, que de la misma manera está sentado al lado del resto de colaboradores de ideología política similar.

Mientras Iñiqui lo presenta y le da el turno de palabra, Pablo se encuentra con la espalda apoyada en el respaldo de la silla, el brazo derecho lo tiene situado hacia adelante apoyando la mano sobre la rodilla derecha, el brazo izquierdo lo tiene flexionado con la mano sobre la cadera.

---

<sup>7</sup> <http://www.rtve.es/noticias/20140811/perfil-del-votante-podemos-joven-urbano-estudios-pero-tambien-tan-jovenes/991043.shtml>

La pierna derecha la tiene flexionada y colocada sobre la pierna izquierda, sin llegar a cruzarla del todo. Tanto la parte superior como la parte inferior del cuerpo mantienen una posición abierta y de desprotección, lo que denota seguridad. Sin embargo, la mano derecha “agarra” la rodilla y mientras habla, no la despega prácticamente en ningún momento. Este gesto implica tocarse a sí mismo, que representa un estado de inseguridad. Mientras habla mantiene la misma postura. Dirige la mirada hacia el presentador y asiente con la cabeza como gestos reguladores de la interacción.

Durante la primera intervención Pablo desvía la mirada hacia el suelo en varias ocasiones, lo que denota timidez, e inseguridad. Sin embargo, en alguna ocasión mira hacia arriba y entrecierra los ojos, esto nos indica que intenta recordar algo, construir imágenes.

En repetidas ocasiones a lo largo del discurso levanta las cejas, este es un gesto dependiendo del contexto, como la mayoría de los gestos puede tener diferentes significados, sin embargo en la mayoría de las ocasiones Pablo utiliza este gesto para dar fuerza a una afirmación, como un signo de exclamación. Sin embargo, durante la mayor parte del tiempo frunce el ceño, este gesto muestra enfado e ira.

Mientras habla hace numerosos gestos, que se corresponden con el grupo de gestos adaptadores como echar hacia atrás la cabeza que denota desagrado; cuando comienza a hablar se equivoca en la pronunciación de la palabra “debería” y mueve un pie, gesto de nerviosismo. También hace movimientos con la mano derecha mientras expone sus ideas, estos gestos son ilustradores que refuerzan lo que está diciendo. Inmediatamente después de terminar su intervención se toca la boca con la mano derecha, vuelve a ser un gesto de tocarse a sí mismo que refleja inseguridad.

Cuando toma la palabra Francisco Marhuenda, Pablo inclina el cuerpo hacia adelante y coloca los codos sobre las rodillas, esto es un gesto de atención, se acerca a la información que le interesa, ladea la cabeza que, de igual manera, es un gesto de atención. Sin embargo, esta postura implica que los hombros queden encogidos y el tronco encorvado, esto hace que la postura sea de inhibición y de retraimiento.

Mientras Marhuenda habla realiza movimientos que vuelven a corresponder al grupo de gestos adaptadores: Gestos que indican nerviosismo como sujetar un bolígrafo con las dos manos,



lo pasa de una mano a otra. Agarrar un bolígrafo denota necesidad de protección, si además el bolígrafo está en movimiento constante es un gesto adaptador que le ayuda a tranquilizarse, a adaptarse. Igualmente traga saliva en varias ocasiones, un claro gesto de profunda incomodidad. Entrelaza los dedos, envuelve su mano derecha con la mano izquierda gestos que implica tocarse a sí mismo y muestran inseguridad y ansiedad. Además se toca la barba en varias ocasiones, este gesto indica duda o reflexión, y coloca el dedo índice durante un largo periodo de tiempo sobre los labios, un gesto negativo que muestra desaprobación, posteriormente vuelve a hacer este gesto pero por menos tiempo.

Además, y de nuevo mostrando más gestos adaptadores, aprieta los labios varias veces, este gesto delata las dudas y la desconfianza que le proporciona lo que Francisco dice. Más tarde frunce los labios, este gesto indica que reprime expresar su desaprobación; sujeta el bolígrafo entre los labios muestra inseguridad al igual que golpearse la mejilla con el bolígrafo, gesto que hace posteriormente. Otro gesto que realiza y que muestra nerviosismo es mover la parte superior del tronco de un lado a otro. Además, durante un corto periodo de tiempo, mantiene el puño izquierdo cerrado mientras apoya el codo en la rodilla, este es un gesto que muestra rabia contenida.

Cuando Pablo vuelve a tomar la palabra, mantiene la misma posición de escucha. Mientras habla se tocan ambas manos lo que implica inseguridad. Las cejas las mantiene fruncidas la mayor parte del tiempo mostrando ira y enfado, y solo en contadas ocasiones las levanta brevemente. Aprieta los labios en repetidas ocasiones. Empiezan a hablar los dos a la vez y Pablo mueve el brazo de un lado a otro con la palma de la mano hacia abajo mientras sujeta el bolígrafo, esto es un gesto ilustrador que indica autoridad, posición de dominio. Además levanta el dedo índice cuando dice “uno” y cuatro dedos cuando dice “cuatro” esto son gestos emblemáticos que podrían sustituir a las palabras.

Durante su discurso Pablo Iglesias incluye en varias ocasiones pausas dando variedad y ritmo al discurso, sin embargo hacia el final deja de utilizarlas y habla muy rápido, esto da sensación de inquietud. El tono que emplea durante todo el debate es un tono agudo, da la sensación de nerviosismo. Durante la mayor parte de la intervención, Pablo mantiene un volumen neutro, sin embargo cuando Marhuenda le interrumpe y empiezan a hablar los dos a la vez, eleva el volumen para conseguir que se le escuche. En cuanto al énfasis, utiliza golpes de voz para

subrayar algunas palabras, esto otorga al discurso expresividad y mayor capacidad para recordar ciertas ideas.

Cuando comienza a hablar Marhuenda, Pablo no interviene en ningún momento, espera a que termine de hablar y a que Iñiqui vuelva a darle el turno de palabra. Sin embargo, cuando Pablo toma la palabra por segunda vez Marhuenda lo interrumpe y siguen hablando los dos a la vez, elevando cada vez más el volumen.

La apariencia física de Pablo Iglesias es un tanto peculiar, ya que sin ser político aun, es distinta al resto de colaboradores que asisten al programa. El pelo, lo mantiene recogido en una coleta, pero tiene algunos mechones de pelo sueltos y metidos detrás de las orejas. Lleva una camisa oscura de color violeta, este color denota lealtad y poder. Lleva los dos primeros botones desabrochados y las mangas de la camisa remangadas hasta los codos. El pantalón es vaquero y negro, color que es sinónimo de poder y autoridad, lleva los bajos doblados hacia afuera. El calzado que usa, son unas zapatillas oscuras con cordones blancos. Por último y lo más llamativo quizás, son los complementos: en ambas manos lleva pulseras de cuero y en la oreja izquierda lleva un pendiente. Son todos estos detalles lo que hacen inusual su apariencia física, que aún sin ser político ya es distinta a los colaboradores que estamos acostumbrados a ver en este tipo de programas de televisión.

### **6.3.2 Análisis vídeo 2: Pablo Iglesias vs Eduardo Inda**

La intervención de Pablo Iglesias en ‘La sexta noche’, el 19 de julio de 2014, fue casi un año después del vídeo anterior. Después de este tiempo Pablo ya ha acudido en muchas ocasiones a programas de televisión y, en este caso, debate con Eduardo Inda siendo ya líder del partido político Podemos.

La distribución del plató es la misma que en el vídeo anterior: aparecen ordenadas dos filas de asientos, una a la izquierda y otra a la derecha compuesta de cuatro asientos cada una, y el asiento del moderador del debate en el medio. Pablo aparece sentado en la fila de la izquierda, cuyos asientos están separados aproximadamente a un metro entre ellos, en la que se encuentran

sentados los colaboradores de similar ideología política. En la fila de la derecha, se encuentra sentado Eduardo Inda, que de la misma manera está sentado con el resto de colaboradores de la misma ideología política.

Cuando Iñaqui le da la palabra a Eduardo, Pablo se encuentra sentado con la espalda pegada al respaldo de la silla, el brazo izquierdo sobre este, y el brazo derecho sobre el asiento. La pierna derecha la tiene situada sobre la izquierda, sin llegar a cruzarlas del todo. Esta postura indica que tanto la parte inferior como la parte superior del cuerpo mantienen una postura abierta, de desprotección que indica predisposición a la interacción comunicativa. Esta postura la adopta durante toda la conversación.

Toma la palabra Eduardo Inda y mientras este habla, Pablo lo mira fijamente durante la mayor parte del tiempo, esto muestra interés por el discurso de Eduardo. En varias ocasiones desvía la mirada hacia el suelo y hacia los lados, esto indica desinterés, buscando de manera inconsciente vías de escape.

Al comienzo del discurso de su interlocutor, muestra una leve sonrisa que no se corresponde con una sonrisa sincera, ya que la parte superior del rostro (ojos, pómulos) no coincide con la parte inferior, es una sonrisa falsa. A medida que avanza el discurso, cambia el gesto totalmente, mostrando un gesto serio y los labios fruncidos en repetidas ocasiones lo que nos muestra que está reprimiendo expresar su desaprobación o disgusto.

La manera de pestañear varía a lo largo de la intervención de Eduardo: en algunas ocasiones no pestañea durante algunos segundos, deja la mirada fija en Eduardo lo que indica que está prestando atención, aunque también puede verse como un gesto intimidatorio. Sin embargo, en otras ocasiones pestañea rápidamente lo que nos muestra nerviosismo e inquietud, es una manera inconsciente de bloquear la visión de algo que no agrada.

Por otro lado, mientras escucha a Eduardo está en constante movimiento: se pasa el bolígrafo de una mano a otra, este es un gesto adaptador, que indica nerviosismo e inquietud por parte de Pablo. Además se rasca en varias ocasiones la parte superior del labio, el cuello y la ceja, que al igual que los gestos anteriores, son adaptadores y muestran una profunda incomodidad.

Posteriormente Iñaqui le cede la palabra a Pablo. Aunque la mayor parte del tiempo mira a Eduardo, en muchas ocasiones, hacia la primera parte de su intervención desvía la mira hacia arriba, indica que está recordando, y mientras habla, durante un periodo de tiempo, no fija la mirada en ningún lado y en otras ocasiones desvía la mirada hacia abajo, ambas miradas indican inseguridad, ponerse a la defensiva, que inconscientemente busca una salida.

La manera de pestañear de Pablo es rápida durante su intervención, esta manera de pestañear indica una vez más nerviosismo, sin embargo, cuando Eduardo lo interrumpe dos veces, Pablo pestañea muy lentamente manteniendo durante un segundo los ojos cerrados, esto indica desprecio.

A lo largo de su discurso levanta las cejas en varias ocasiones mientras expresa sus ideas, es una forma de enfatizar. Además frunce el ceño durante largos periodos de tiempo, esto muestra enfado, ira.

A la hora de articular las palabras, Pablo Iglesias no mueve excesivamente la mandíbula, sin embargo cuando pone énfasis en alguna idea concreta abre la boca de manera expresiva, enseñando los dientes, este gesto unido al ceño fruncido y los ojos entrecerrados provoca un microgesto de enfado.

A medida que avanza el discurso, no deja de hacer movimientos con los brazos y con las manos, como flexionar los brazos mostrando la palma de las manos, lo que indica sinceridad y franqueza, mueve el brazo derecho con la palma de la mano hacia arriba, esto denota honestidad, confianza y acercamiento, mueve el brazo con la palma de la mano hacia abajo indica autoridad, posición de dominio y mueve el brazo de arriba abajo y de izquierda a derecha con el puño cerrado esto expresa tensión contenida.

En cuanto a los aspectos paralingüísticos, comienza el debate con un volumen bajo pero a medida que avanza el discurso va aumentando el volumen. Incorpora un gran número de pausas por lo que la velocidad del discurso es lenta, especialmente al principio ya que a medida que avanza el discurso, incluye menos pausas y el discurso es más ágil. La lentitud en un discurso puede

aburrir, sin embargo sabe utilizar otros recursos para hacer de su discurso, una escucha dinámica. Un ejemplo de ello es la modulación de la voz, utiliza tonos graves y agudos a lo largo del discurso. Además incluye golpes de voz, poniendo énfasis en algunas palabras, imprimiendo al discurso una mayor expresividad. Respecto al turno de palabra, Pablo permanece en silencio mientras Eduardo habla. Sin embargo cuando Pablo habla, Eduardo le interrumpe en varias ocasiones, en este caso Pablo le pide que no le interrumpa y no comienza a hablar de nuevo hasta que Inda esté en silencio.

En este caso, la apariencia física de Pablo Iglesias cambia con respecto al vídeo anterior: aunque lleva el pelo recogido en una coleta, lo lleva más peinado, sin mechones de pelo suelto. La camisa, esta vez de un color rosa fucsia, color que denota vitalidad y entusiasmo, la lleva abrochada hasta arriba, aunque sigue estando remangada. En este caso pretende ser más formal por el cargo que ostenta pero no renuncia a ciertas costumbres que forman parte de su personalidad y de sus ideales. Utiliza un pantalón vaquero, en esta ocasión gris, que simboliza neutralidad y autoridad de un modo menos opresivo que con el negro. Además, cambia de complementos, evitando las pulseras de cuero y el pendiente en la oreja, y lo sustituye por una corbata de color negro, el color de la autoridad y del poder.

Analizando, y posteriormente comparando la comunicación no verbal de Pablo Iglesias en las diferentes intervenciones se puede observar como existe un cambio considerable en la forma de gestionar su comportamiento ante los medios de comunicación.

La expresión facial cambia considerablemente en cuanto a la primera intervención. Mientras que en el primer vídeo, nada más empezar a hablar frunce el ceño, manteniéndolo así la mayor parte del tiempo, en la segunda intervención suaviza considerablemente la expresión, mostrando una actitud más relajada y sonriente en la mayor parte del tiempo.

Otro cambio que se puede observar a simple vista es la indumentaria. Tras convertirse en líder de Podemos, opta por quitarse el pendiente de la oreja y las pulseras de cuero y las sustituye por una corbata, dando un aspecto más formal a su imagen.

Asimismo, durante la primera intervención recurre de manera inconsciente a multitud de gestos adaptadores, prueba del nerviosismo y ansiedad que le proporciona debatir sobre ciertos temas con los que, como puede observarse, no está de acuerdo o se siente incómodo. Sin embargo, durante la segunda intervención puede observarse como ha aprendido a gestionar mejor su comportamiento no verbal, controlando los gestos que pertenecen al grupo de gestos adaptadores, que delatan su inconformidad y desagrado. Esto no significa que no existan en él este tipo de gestos, ya que hemos podido comprobar que hay ciertos gestos que delatan su desaprobación hacia determinados temas. Además puede observarse como, en el segundo vídeo, incluye en su intervención un mayor número de gestos ilustradores, que complementan la comunicación verbal y proporcionan a su discurso seguridad y firmeza.

En cuanto a su discurso mantiene la postura, ya característica de Pablo Iglesias, una postura poco habitual, en cuanto a intervenciones mediáticas de cargos públicos.

Del mismo modo parece controlar mejor los aspectos paralingüísticos. Aunque ya como colaborador su discurso es ágil y fluido, en la posterior intervención hace más uso de las pausas, ejerce una mayor modulación de la voz lo que hace que el discurso esté cargado de fluidez y dinamismo.

Por último, uno de los aspectos a destacar es el turno de palabra. En el primer vídeo cuando Francisco Marhuenda interrumpe a Pablo, este no deja de hablar, sino que eleva el volumen de la voz para seguir hablando a la vez que Marhuenda. Sin embargo, cuando Eduardo Inda le interrumpe en varias ocasiones, Pablo le pide que no le interrumpa y no sigue hablando hasta que Inda está en silencio.

Todos estos aspectos hacen que existan diferencias en el discurso de Pablo Iglesias tras convertirse en líder de un partido político: el discurso se suaviza, respeta y pide que le respeten en los turnos de palabra y los gestos hacen de su oratoria, su punto fuerte.

No obstante, aunque este aspecto ha influido en el “fenómeno” mediático que ha ocasionado, no ha sido el determinante sino que hay que ha sido añadido a la situación de crisis

política y social que ha generado el descontento y la necesidad de buscar una alternativa a los políticos anteriores.

## **7. CONCLUSIONES**

A lo largo de esta exposición se ha llevado a cabo un análisis interpretativo del comportamiento no verbal de Pablo Iglesias ante los medios de comunicación. Como se ha expuesto, hemos analizado dos vídeos de dos intervenciones diferentes en cuanto al rol social que ocupaba Pablo Iglesias en ambas situaciones.

Para ello, en primer lugar, ha sido necesario fijar los principios teóricos que conciernen a la comunicación no verbal, a la comunicación política y al papel que juegan los tradicionales y los nuevos medios de comunicación.

En segundo lugar ha sido necesario analizar de una manera más operativa las dos muestras de estudio para su observación y posterior análisis.

Tras haber trabajado en la elaboración de este TFG hay varios aspectos a destacar sobre la comunicación no verbal en el discurso político. Las conclusiones aquí expuestas están directamente relacionadas con las hipótesis y objetivos fijados al comienzo de esta investigación.

1. Tras muchas horas de observación y de estudio podemos afirmar que la comunicación no verbal en una interacción comunicativa dependerá del rol social que desempeñe el sujeto de la comunicación en un determinado momento.

En un primer momento, Pablo Iglesias asiste al debate como colaborador. El rol que desempeña hace que su comunicación no verbal no sea demasiado medida y controlada. En esta primera intervención ya muestra habilidades comunicativas importantes en cuanto al control de los aspectos de la paralingüística.

En segundo lugar, la intervención en el segundo vídeo, Pablo muestra un comportamiento no verbal medido y mucho más moderado con respecto al vídeo anterior.

2. Tras analizar todos los movimientos, gestos y expresiones faciales de Pablo Iglesias, se puede observar cómo, a pesar de controlar la mayor parte de los aspectos no verbales de la comunicación, hay determinados gestos y expresiones que no puede controlar. Se trata de aquellos gestos que se corresponden con el grupo de gestos adaptadores de la comunicación y microgestos que muestra a lo largo de las dos intervenciones, aunque en menor medida durante la segunda intervención. Estos muestran los verdaderos sentimientos y opiniones que le causan ciertos temas, personas o situaciones.
3. En cuanto al aspecto físico podemos observar que dependiendo del rol social que asume el sujeto en cada momento, intentará adecuar la indumentaria para causar una correcta impresión a los telespectadores.

En un primer momento, su aspecto físico es menos común en relación al resto de colaboradores, con él consigue captar la atención del público, siendo este un reflejo de su personalidad e ideología.

En la segunda intervención, modifica su imagen en cuanto a indumentaria, intentado asemejarse, en cierta manera, al aspecto físico socialmente aceptado de los políticos convencionales.

4. Además de esto, como ya hemos comentado para analizar la comunicación no verbal en una interacción comunicativa hay que tener en cuenta en todo momento el contexto social y el entorno inmediato en el que nos encontramos.

Como podemos ver, existe una evolución en el comportamiento no verbal de Pablo Iglesias, a pesar de producirse ambas acciones comunicativas en el mismo programa. Por ello, es aún más llamativo la evolución en el discurso, ya que el contexto y el entorno es el mismo en ambos casos.



De modo que, en este caso, el contexto no influye en el cambio y si el rol que asume el sujeto de la interacción. Por ello, podemos afirmar que todos los aspectos de la comunicación no verbal, en cuanto a comunicación política, estarán condicionados por los objetivos que mueven a los líderes políticos a realizar acciones comunicativas, que no son otros que transmitir un mensaje convincente y creíble para los electores.

## **8. PROPUESTAS FUTURAS**

La comunicación política y los medios de comunicación es un tema apasionante a la vez que complejo por su constante desarrollo y evolución.

Como hemos dicho anteriormente, en la actualidad el medio de comunicación elegido por políticos y electores para informar y mantenerse informado sobre la vida política es la televisión. Por ello, la comunicación no verbal es esencial a la hora de transmitir un mensaje, no solo para que se entienda sino para que sea creíble, de ahí la elección de este tema para el presente trabajo.

Sin embargo, como ya hemos visto, la tecnología avanza, y la comunicación política se adapta a los nuevos tiempos eligiendo, cada vez con más frecuencia, internet como canal de transmisión para la comunicación política.

En este sentido, atendiendo a la evolución que está sufriendo la comunicación política, en posteriores investigaciones sería interesante analizar la presencia de la actividad política en internet.

(Del Río, 2012: 71) “Se ha producido una progresiva formulación de espacios para incrementar la participación ciudadana. Desde la perspectiva de los ciudadanos esta participación tiene varios niveles de vinculación: querer participar en foros, debates ya sea en vivo o utilizando el soporte internet o hacer propuestas”.

Es decir, con anterioridad los electores se conformaban con la mera recepción de información electoral para la toma de decisión en cuanto a su intención de voto. Sin embargo, con la aparición de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, y ante las posibilidades de interacción que estas ofrecen, ha surgido entre los ciudadanos la necesidad de indagar, proponer y preguntar sobre ciertos aspectos de la vida política que con los medios tradicionales se hacía una tarea difícil.

En este contexto puede decirse que el aspecto fundamental en internet es la interactividad y la comunicación no verbal, tan importante en los medios audiovisuales deja de tener importancia y pasa a un segundo plano:

(Ibíd.) “Internet facilita nuevas prácticas democráticas al hacer posible la conexión de los ciudadanos con sus representantes [...] Los objetivos se dirigen a la comunicación real a través de una mayor información a la ciudadanía, la creación de espacios de encuentro y convergencia, y la promoción y el desarrollo de acciones que impulsen la ciudadanía activa y una nueva gobernanza”.

De esta manera podemos decir que la fuerza que está tomando internet como canal de comunicación política, se debe a la inmediatez que este proporciona, a que se convierte en un canal de comunicación directa entre electores y candidatos y a que la cantidad de información se multiplica, comparándolo con la información efímera emitida en los medios de comunicación audiovisuales.

Finalmente, por la importancia que tiene la interactividad para los ciudadanos en la política actual, y por ser una práctica cada vez es más común entre los políticos del momento, se presenta como una línea de estudio interesante para analizar qué aspectos se ha de tener en cuenta para el intercambio de información, vía internet, por parte de líderes y electores.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

Apuntes de la asignatura habilidades comunicativas

Apuntes de la asignatura historia de las ideas políticas y los movimientos sociales

Rodríguez, I. (2010): “Lenguaje no verbal”. Netbiblo. A Coruña.

Knapp, M. (1980): “La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno”. Paidós. Barcelona.

Baró, T. (2012): “La gran guía de la comunicación no verbal”. Paidós. Barcelona.

Davis, F. (2004): “La comunicación no verbal”. Alianza editorial. Madrid.

López, A. (2000): “Retórica y comunicación política”. Cátedra. Madrid.

Inneraty, D. (2012): “Internet y el futuro de la democracia”. Paidós. Barcelona.

Canel, M. (2006): “Comunicación Política. Una guía para su estudio y práctica”. Tecnos. Madrid.

Rulicki, S. (2012): “Comunicación no verbal. Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos”. Granica, Barcelona.

Iacoboni, M. (2009): “Neuronas espejo”. Katz. Madrid.

Fonseca, M. (2005): “Comunicación oral”. Pearson. Madrid.

Sánchez, J. (2010): “Comunicación Política “30 claves para entender el poder”. Piso 15 editores. Puebla de Zaragoza (México).

Fernández, J. (2000): “Comunicación no verbal: periodismo y medios audiovisuales”. Editorial Universitas. Madrid.

Poyatos, F. (1994): “La comunicación no verbal”. Istmo. Madrid.

Berrocal, S. (2001): “Comunicación política y televisión: definición de un marco teórico en la investigación electoral en televisión, las elecciones legislativas de 1993”. Servicio de publicaciones. Madrid.

Patterson, M. (2011): “Más que palabras: el poder de la comunicación no verbal”. Aresta, UOC. Barcelona.

Pease, A. (2010): “El lenguaje del cuerpo”. Editorial Amat. Barcelona.

Cabana, G. (2008): “¡Cuidado! Tus gestos te traicionan”. Sirio D.L. Málaga.

- Bregantin, D. (2008): “Curso rápido para hablar en público: la voz, el lenguaje corporal, el control de las emociones, la organización de los contenidos, etc.”. De Vecchi D.L. Barcelona.
- Pease, A. (2004): “El lenguaje del cuerpo: cómo leer el pensamiento de los otros a través de sus gestos”. Paidós. Barcelona.
- Laborda, X. (2002): “Lágrimas de cocodrilo: análisis del discurso político”. UOC. Barcelona.
- Wainwright, G. (1998): “Lenguaje del cuerpo”. Pirámide D.L. Madrid.
- Abozzi, P. (1997): “La interpretación de los gestos”. Martínez Roca D.L. Madrid.
- Thompson, B. (2001): “El escándalo político: poder y visibilidad en la era de los medios de comunicación”. Paidós. Barcelona.
- Barbotin, E. (1977): “El lenguaje del cuerpo”. Eunsa, Navarra.
- Ricci, P. (1980): “Comportamiento no verbal y comunicación”. Gustavo Gili Ediciones. Barcelona.
- Muñoz, A. (1989): “Política y nueva comunicación: el impacto de los medios de comunicación de masas en la vida política”. Fundación para el desarrollo de la función social de las Comunicaciones D.L. Madrid.
- Castells, M. (2009): “Comunicación y poder”. Alianza D.L, Madrid.

### Webgrafía

- <http://habilidadesocial.com/el-lenguaje-corporal/>
- <https://books.google.es/books?id=Xp2R2xDrT0EC&pg=PA50&dq=paralinguistica&hl=es&sa=X&ei=q6cBVYX0DsnzUKyegdGL&ved=0CFEQ6AEwCQ#v=onepage&q=paralinguistica&f=false>
- <https://es.scribd.com/doc/111809579/30-Claves-07-Comunicacion-Politica>
- <https://books.google.es/books?id=eZQAlrUVw0sC&pg=PA34&lpg=PA34&dq=irrupci%C3%B3n+de+internet+en+la+politica&source=bl&ots=rvkNLgryJ6&sig=svqHSOGmNgbybtpOtHdroNNWotA&hl=es&sa=X&ei=mqA3VauqJszFPbbcgNAI&ved=0CCEQ6AEwAA#v=onepage&q=irrupci%C3%B3n%20de%20internet%20en%20la%20politica&f=false>
- <http://discurso-politico.blogspot.com.es/search/label/politica%202.0>
- [http://www.revistalatinacs.org/10/art3/911\\_Cervantes/RLCS\\_art911.pdf](http://www.revistalatinacs.org/10/art3/911_Cervantes/RLCS_art911.pdf)

<http://www.redalyc.org/pdf/676/67618934007.pdf>

<http://www.adnpolitico.com/2012/2012/04/15/nixon-vs-kennedy-el-primer-debate-televisado-de-la-historia>

<http://www.cuartopoder.es/mecanicamente/los-menos-informados-votan-a-los-politicos-por-su-cara/648>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Podemos\\_%28partido\\_pol%C3%ADtico%29](http://es.wikipedia.org/wiki/Podemos_%28partido_pol%C3%ADtico%29)

<http://enpositivo.com/2014/08/el-efecto-podemos-en-las-redes-sociales/>

<http://www.aacademica.com/000-080/30.pdf>

<https://books.google.es/books?id=2TkpAwAAQBAJ&pg=PT31&dq=internet+derecho+y+politica+libro&hl=es&sa=X&ei=DrdxVcmAIonYU4Org5AL&ved=0CDQQ6AEwAA#v=onepage&q=internet%20derecho%20y%20politica%20libro&f=false>

<https://composicionarqdatos.files.wordpress.com/2008/09/edward-t-white-la-antropologia-del-espacio.pdf>

#### Vídeos:

<https://www.youtube.com/watch?v=JT-VbiZiReE>

[https://www.youtube.com/watch?v=4AZ6l\\_erQeo](https://www.youtube.com/watch?v=4AZ6l_erQeo)

<http://www.rtve.es/alicarta/videos/para-todos-la-2/para-todos-2-comunicacion-no-verbal-labios/1301599/>

<http://www.rtve.es/alicarta/videos/para-todos-la-2/para-todos-2-comunicacion-no-verbal/1213512/>

<http://www.rtve.es/alicarta/videos/para-todos-la-2/para-todos-2-comunicacion-no-verbal-sonrisa/1248731/>

<https://www.youtube.com/watch?v=TzVjrxJpdQ>

[https://www.youtube.com/watch?v=Af-Wk\\_ORUCI](https://www.youtube.com/watch?v=Af-Wk_ORUCI)

<https://www.youtube.com/watch?v=HhrMHxLDwog>

[https://www.youtube.com/watch?v=DzHQKi\\_zY0c&noredirect=1](https://www.youtube.com/watch?v=DzHQKi_zY0c&noredirect=1)