

Facultad de Comunicación
Universidad de Sevilla



Trabajo de Fin de Grado

Lenguaje corporal en los políticos españoles
de la última década a través
de los debates electorales

Grado en Publicidad y RR.PP.

Autor: Ignacio José Holgado Fernández

Tutor: Valeriano Durán Manso

ÍNDICE

- RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

- ABSTRACT & KEYWORDS

1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. OBJETIVOS.....	8
3. METODOLOGÍA.....	8
3.1. Participantes.....	8
3.2. Instrumento.....	9
3.3. Procedimiento.....	10
4. MARCO TEÓRICO.....	10
4.1. El lenguaje corporal: una aproximación.....	10
4.2. Marcadores del lenguaje corporal.....	12
4.2.1. Expresiones faciales.....	12
4.2.2. Gestos.....	13
4.2.3. Posturas.....	15
4.2.4. Apariencia.....	15
4.2.5. Háptica.....	16
4.2.6. Proxémica.....	17
4.2.7. Paralenguaje.....	18
4.3. Lenguaje corporal en los líderes políticos mundiales.....	19
4.3.1. George W. Bush.....	19
4.3.2. Vladímir Putin.....	20
4.3.3. Barack Obama.....	21
4.3.4. Margaret Thatcher.....	21

4.4. Los líderes políticos españoles en la última década: una aproximación a las elecciones generales.....	22
5. ANÁLISIS: los debates electorales de la última década.....	24
5.1. 2011: Rajoy y Rubalcaba.....	24
5.2. 2015: Rajoy y Sánchez.....	27
5.3. 2016: Primer debate a cuatro: Rajoy, Sánchez, Rivera e Iglesias.....	29
5.4. 2019: Debate a cinco: Casado, Sánchez, Rivera, Iglesias y Abascal.....	32
5.5. Resultados obtenidos en los cuatro análisis.....	37
6. CONCLUSIONES.....	38
7. BIBLIOGRAFÍA.....	41

Resumen

La comunicación no verbal adquiere gran relevancia a la hora de comprender las interacciones de los políticos. Esto se pone de manifiesto en los debates televisados, dónde cada mínimo detalle como el color de la corbata, un saludo o un parpadeo puede dar mucha información sobre los mismos. En este trabajo se realiza un análisis sobre el lenguaje corporal de los políticos españoles, específicamente los de la última década, durante los debates electorales previos a las elecciones generales. En concreto, se estudian las celebradas en 2011, 2015, 2016 y 2019, a través de las intervenciones de, respectivamente, Mariano Rajoy (PP) y Alfredo Pérez Rubalcaba (PSOE); Rajoy (PP) y Pedro Sánchez (PSOE); Rajoy (PP), Sánchez (PSOE), Albert Rivera (Ciudadanos) y Pablo Iglesias (Podemos); Pablo Casado (PP), Sánchez (PSOE), Rivera (Ciudadanos), Iglesias (Unidas Podemos) y Santiago Abascal (VOX). A lo largo del estudio se profundiza sobre la comunicación no verbal, su significado y de qué manera se identifica. Para ello, se ha establecido una serie de marcadores que señalan el tipo de mensaje que quiere transmitir cada candidato. Se ha observado cómo la comunicación no verbal está muy estudiada por los participantes, por lo que la importancia que le dan es prioritaria. Asimismo, algunos personajes políticos conocidos internacionalmente han sido analizados también para obtener un contexto previo, como George W. Bush, Vladimir Putin, Barack Obama o Margaret Thatcher, cuya participación en debates similares y apariciones en público han resultado determinantes para conocer la forma en que se comunican. Mediante una metodología de carácter cualitativo, se ha empleado una tabla de análisis que se ha aplicado a los candidatos de cada debate y que posee los siguientes ítems: expresiones faciales, gestos, posturas, apariencia, proxémica, háptica y paralenguaje. La situación política española de la última década también ha ayudado a que durante los debates se produzcan enfrentamientos directos, perdiendo la formalidad y dejando entrever mediante el lenguaje no verbal algunas emociones de los candidatos. Desde estas consideraciones, los patrones originados a lo largo de los diferentes debates han revelado información básica sobre estos y, de esta manera, se han podido realizar conclusiones precisas sobre la forma en que la comunicación verbal es empleada en los debates electorales.

Palabras clave

Lenguaje corporal, comunicación no verbal, política española, elecciones generales, kinésica.

Abstract

Non-verbal communication has a great importance when it comes to understanding politician's interactions. This is evident in televised debates, where every little detail such as the colour of the tie, a greeting or a blink of the eye can provide a great deal of information about the politicians. This work analyses the body language of Spanish politicians, specifically those of the last decade, during the electoral debates prior to the general elections. Specifically, we study those held in 2011, 2015, 2016 and 2019, through the interventions of, respectively, Mariano Rajoy (PP) and Alfredo Pérez Rubalcaba (PSOE); Rajoy (PP) and Pedro Sánchez (PSOE); Rajoy (PP), Sánchez (PSOE), Albert Rivera (Ciudadanos) and Pablo Iglesias (Podemos); Pablo Casado (PP), Sánchez (PSOE), Rivera (Ciudadanos), Iglesias (Unidas Podemos) and Santiago Abascal (VOX). Throughout the study, non-verbal communication, its meaning and how it is identified are explored in depth. To this end, a series of markers have been established to indicate the type of message that each candidate wants to transmit. It has been observed that non-verbal communication is very well studied by the participants, which is why the importance they give to it is a priority. Likewise, some internationally known political figures have also been analysed to obtain a previous context, such as George W. Bush, Vladimir Putin, Barack Obama or Margaret Thatcher, whose participation in similar debates and public appearances have been decisive in understanding the way in which they communicate. Using a qualitative methodology, a table of analysis has been applied to the candidates in each debate, with the following items: facial expressions, gestures, postures, appearance, proxemics, haptics and paralanguage. The Spanish political situation of the last decade has also helped to produce direct confrontations during the debates, losing formality and allowing glimpses of some of the candidates' emotions through non-verbal language. From these considerations, the patterns originated throughout the different debates have revealed basic information about them and, in this way, it has been possible to draw precise conclusions about the way in which verbal communication is used in electoral debates.

Keywords

Body language, non-verbal communication, Spanish politics, general elections, kinesics.

1. Introducción

Es conocido que los mensajes que transmite nuestro cuerpo dicen mucho más de nuestra intención comunicativa que el propio mensaje verbal que emitamos. Pero si se saben manejar estos aspectos con soltura y con conocimiento del tema se puede generar un efecto deseado en las personas mucho más certero del que se pueda causar con las palabras que se escojan para transmitir el mensaje.

Como ejemplo se puede citar el primer debate televisado en la historia de EE. UU., el protagonizado por Richard Nixon y John F. Kennedy el 26 de septiembre de 1960 (Viana, 2012). Este debate supuso un hito en la comunicación política y, sobre todo, en la programación de la televisión ya que los resultados fueron sorprendentes en las urnas. En la preparación del debate, Kennedy estudió todos los aspectos visuales con los que podría destacar sobre su contrincante. Tomó el sol para lucir un moreno veraniego, vistió una chaqueta negra, la cual en una televisión en blanco y negro destacaba sobre el gris que llevó Nixon y se maquilló para resaltar su atractivo, mayor que el líder del Partido Republicano. Esto provocó que durante el debate Kennedy se viera más apuesto y decidido y el público lo dio por ganador. Lo curioso está en que los oyentes del debate por radio concluyeron que Nixon, sin duda, había superado al demócrata.

Esto es una clara muestra de que la imagen, los gestos, todo lo que se expresa con el cuerpo, ya sea voz o movimientos, pueden marcar la diferencia a nivel comunicativo. El propósito de este proyecto es el de resaltar estos factores en el panorama español, estudiar los patrones de cada candidato en los diferentes debates, ya que la política es uno de los ámbitos donde más claramente se puede ver la importancia del lenguaje corporal, donde más se preparan los representantes para estos momentos y donde cada movimiento cuenta para ganar un voto.

En el proyecto que se va a desarrollar a continuación se va a hacer un análisis de los debates electorales de las elecciones generales que se han producido en la última década, en particular los que se llevaron a cabo en:

- el año 2011, enfrentando a Mariano Rajoy, candidato del Partido Popular (PP), y Alfredo Pérez Rubalcaba, candidato del Partido Socialista (PSOE).
- el año 2015, entre Mariano Rajoy, candidato del Partido Popular y Pedro Sánchez, candidato del Partido Socialista.
- el año 2016, primer debate a cuatro dónde se rompe el bipartidismo, participando Mariano Rajoy, candidato del Partido Popular, Pedro Sánchez, candidato del Partido Socialista, Pablo Iglesias, candidato de Podemos, y Albert Rivera, candidato de Ciudadanos.
- el año 2019, primer debate a cinco, interviniendo Pablo Casado, candidato del Partido Popular, Pedro Sánchez, candidato del Partido Socialista, Pablo Iglesias, candidato de Podemos, Albert Rivera, candidato de Ciudadanos, y Santiago Abascal, candidato de Vox.

Se han seleccionado estos cuatro debates entre todos los que se han producido por diferentes motivos. Uno de ellos es su distribución en el tiempo, siendo el primero a comienzos de la década, dos de ellos en la mitad y el cuarto al final de esta. Pero el principal motivo es que en ninguno de los debates se repiten los participantes. En todos hay algún cambio, ya sea un candidato que cambia en el partido o un aumento en el número de componentes de la mesa redonda.

Es sabido que los representantes de cada partido estudian y conocen el lenguaje corporal, cuentan con asesores de imagen y especialistas que les aconsejan y los guían para no perder la compostura. Pero en situaciones tan tensas como un debate electoral para unas elecciones generales es natural que lo irracional, en ocasiones, se interponga a la medida. Es por ello por lo que en este análisis se estudiará la comunicación no verbal tanto en los momentos en los que los marcadores se identifiquen como lenguaje corporal positivo, es decir, acorde con el objetivo a transmitir por el candidato, como negativo (pérdida de la moderación, falsedad, histerismo, etc.).

2. Objetivos

- ✚ Analizar el lenguaje corporal en los candidatos de los diferentes partidos políticos
 - Examinar muestras de desagrado
 - Observar gestos de aprobación
 - Advertir señas de nerviosismo
- ✚ Determinar, si hubiera, una relación entre los diferentes marcadores del lenguaje corporal de cada uno de los candidatos en los diferentes debates
- ✚ Observar si los sujetos son susceptibles a sus emociones
 - Descubrir quién se deja llevar por la ira o enfado
 - Advertir quién se muestra demasiado sobreactuado
 - Averiguar quién se mantiene más estable en los distintos debates
- ✚ Analizar si los candidatos que actúan en más de un debate siguen algún patrón
- ✚ Comprobar si alguno de los representantes de los partidos cambia su estrategia comunicativa en los diferentes debates

3. Metodología

El método que se va a emplear para realizar esta investigación es de carácter cualitativo. Para ello, tras realizar en primer lugar una revisión bibliográfica, donde han resultado esenciales las investigaciones de autores como Judi James o Manuel Campo Vidal y también documentales como el de Los secretos del lenguaje corporal, emitido en el canal Historia. Se hará un análisis del discurso mediante una tabla que se irá rellenando a medida que se visionen los debates. El procedimiento metodológico se desarrollará en las tres siguientes fases:

3.1. Participantes

Los participantes de este trabajo son los candidatos de los partidos políticos que forman los diferentes debates electorales para las elecciones generales seleccionados, es decir, los de 2011, 2015, 2016 y 2019. Estos debates son los producidos en los últimos diez años. Resulta significativo cómo pasa de dos componentes en el primero a cinco en el

último. Esto ocurre debido a la irrupción de tres nuevas fuerzas políticas: Podemos, Ciudadanos y Vox. En 2016 se produce el primer debate con más de dos partidos representados, con PP, PSOE, Podemos y Ciudadanos y es en 2019 cuando Vox entra en escena para que se realice el primer debate a cinco de las elecciones nacionales españolas.

Ellos son:

- Mariano Rajoy, por el PP tanto en 2011 como en 2015 y 2016.
- Pablo Casado, por el PP en 2019
- Alfredo Pérez Rubalcaba, por el PSOE en 2011
- Pedro Sánchez, por el PSOE tanto en 2015 como en 2016 y 2019
- Pablo Iglesias, por Podemos tanto en 2016 como en 2019
- Albert Rivera, por Ciudadanos tanto en 2016 como en 2019
- Santiago Abascal, por Vox en 2019

3.2. Instrumento

El instrumento para realizar este análisis de discursos será una tabla donde se irán anotando los datos. Estas categorías de análisis permiten conocer el discurso desde la comunicación no verbal y se dividen en siete categorías. Estas serán expresiones faciales, gestos, postura, apariencia, háptica, proxémica y paralenguaje (Campo Vidal, 2017).

A continuación, se muestra la tabla que se utilizará en el debate de 2019, con cinco participantes. Las otras tendrán los mismos apartados con el único cambio de los componentes que participen, en la columna de la izquierda.

PARTICIPANTES	CANDI DATO PP	CANDI DATO PSOE	CANDI DATO PODEMOS	CANDI DATO CIUDADANOS	CANDI DATO VOX
EXPRESIONES FACIALES					
GESTOS					

POSTURAS					
APARIENCIA					
HÁPTICA					
PROXÉMICA					
PARALEN GUAJE					

Tabla 1: Ficha de análisis para cada debate

Fuente: Elaboración propia

3.3. Procedimiento

El procedimiento que se llevará a cabo este análisis será el de visionar cada debate con su tabla correspondiente, rellenándola en el momento en el que se distinga algún marcador del lenguaje corporal de los que se van a analizar. Se anotará cómo se producen y qué mensaje manda. Para este proceso se va a realizar un estudio de otros diferentes análisis a distintos políticos para comprender qué es lo que hay que buscar y de qué manera se podrán considerar las diferentes categorías en cualquiera de los candidatos.

4. Marco Teórico

4.1. El lenguaje corporal: una aproximación

Para comprender por qué el lenguaje persuasivo funciona debemos acudir a la biología (Ramos, 2013). Es fundamental comprender cómo funciona, en parte, el cerebro humano.

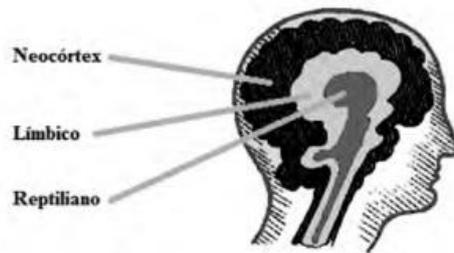


Imagen 1: Diferentes partes del cerebro humano

Fuente: Principios de persuasión y lenguaje corporal. Pablo Ramos Hernández

Cómo podemos discernir en la imagen, en el cerebro se distinguen tres partes: el cerebro reptiliano, el cerebro límbico y el neocórtex o cerebro racional.

El primero, el reptiliano, es el que maneja los instintos básicos de un ser humano: alimentarse, supervivencia, etc. Es el cerebro más primitivo del hombre y es contrario al cambio. Es por ello por lo que nos sentimos más cómodos con lo que ya conocemos y nos gusta. El segundo, el cerebro límbico es el que maneja las emociones y los sentimientos. Es el que nos hace sentir pena, alegría, tristeza... Y el tercero es el neocórtex, que es la parte racional de nuestro cerebro. Es el que censura todo aquello que no pasa el filtro de lo racional, lo ecuánime (Ramos, 2013).

Todo esto lo que provoca es que en infinitas ocasiones el lenguaje corporal delate en cierta manera a la persona, ya que los marcadores corporales traicionan a nuestra parte racional debido a que los gestos y nuestras expresiones se ven altamente influenciadas por nuestra parte irracional. Es muy difícil controlar los instintos primarios por lo que, sin percatarse, el ser humano está constantemente dando señales de su estado anímico y físico sin consciencia de ello.

Esto no es algo incontrolable, se puede estudiar, trabajar y controlar en cierta medida. Pero cuando se sufre un revés y entran en escena emociones que no se esperan, resulta muy complicado mantener a raya estos aspectos. Por esto, resulta oportuno observar cómo lo emplean, si no los máximos, unos de los máximos representantes del buen uso (o al menos así debería ser) del lenguaje corporal: los políticos.

Los políticos viven en gran parte de su imagen y se rodean de los mejores asesores, tanto para la redacción de sus mensajes como para la corrección y buen uso del lenguaje corporal. Gracias a esto un candidato puede ganar votos sin ni siquiera hablar de política. Tener buena apariencia, aire de naturalidad y seguridad en su discurso hacen de un

representante el candidato perfecto. Por ello, “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” (Caramelo, 2020).

4.2. Marcadores del lenguaje corporal

Ortiz (citado en Castillo y Rebollo, 2009, p. 106) realiza una aproximación al concepto de expresión corporal a partir de numerosas aportaciones de diversos autores. A partir de estas afirma que en el ámbito de la educación física la expresión corporal debe contribuir al desarrollo integral del individuo, potenciando el conocimiento y desarrollo del lenguaje corporal a través de diferentes técnicas que favorezcan: “revelar o exteriorizar lo más interno y profundo de cada individuo a través del cuerpo y el movimiento, es decir, expresar”, “reforzar la utilización del cuerpo y el movimiento como medios de comunicación, es decir, comunicar” y “analizar el valor estético y artístico del cuerpo”.

La expresión corporal se puede dividir en siete canales, como ya se ha mencionado en la metodología: expresiones faciales, gestos, postura, apariencia, háptica, proxémica y paralenguaje.

4.2.1. Expresiones faciales

Las expresiones faciales son aquellos movimientos que hacemos con nuestra cara, es decir, ojos, boca, nariz... que permiten conocer el estado emocional de la persona que los hace. Tomkins fue quien sugirió que la emoción era el cimiento de la motivación humana y que la base de la emoción estaba en el rostro. Realizó el primer estudio que demuestra que las expresiones faciales se asocian fielmente a ciertos estados emocionales (Matsumoto, Hwang, López y Pérez-Nieto, 2013).



Imagen 2. Felicidad y tristeza

Fuente: Pixabay

Esto es algo de gran importancia debido a que, al expresar nuestras emociones, el entorno, es decir, la gente que rodea al individuo sabe cómo tiene que dirigirse al mismo. Si está enfadado sabrá que debe medir sus palabras, si está feliz podrá disminuir su distancia personal. Las expresiones faciales dan la información para saber cuáles son las emociones que fluyen en el instante y así no actuar de manera errónea con la persona indicada. Pino (citado en Suarez, 2016) mencionaba a Charles Darwin y su hipótesis “el lenguaje de las emociones es en sí mismo y sin duda, importante para el bienestar del género humano”. Si no se pudiese saber el estado emocional de las personas la comunicación sería un caos. En múltiples ocasiones los seres humanos no transmiten verbalmente lo que sienten, ya sea por vergüenza u orgullo, o simplemente por miedo, y sin las expresiones faciales sería muy complicado saber de qué forma habrían de tratarse el uno al otro.

4.2.2. Gestos

“Un gesto podría definirse como el resultado inmediato y espontáneo de las articulaciones de nuestro cuerpo, principalmente aquellos movimientos realizados con la cabeza, los brazos y las manos” (James, 2007). Los gestos son en gran parte culturales. Esto quiere decir que el mismo movimiento realizado por una persona no significa lo mismo en una zona del planeta y en otra. Por ejemplo, en el estudio de Europapress (2017), la señal de levantar el pulgar hacia arriba en España y en la mayoría de países de Europa y América significa que todo está correcto, “OK”. Pero en ciertos países e incluso zonas del mundo, como la parte occidental de África, este gesto es un insulto, todo lo contrario al significado que se le tiene en la cultura europea occidental. Del mismo modo, usar la palma de la mano en vertical para parar a alguien en señal de “Stop” puede ser un insulto grave en

Grecia e incluso llamar a alguien con un movimiento del dedo índice con el mensaje de “Ven aquí” en Filipinas es un gesto únicamente para llamar a los perros y conlleva pena de cárcel si se hace a personas.

Otros ademanes son íntegramente ilustrativos, es decir, se usan para acompañar el mensaje verbal, enfatizarlo o complementarlo. Esto puede ser para indicar un camino, indicar el tamaño de algún objetivo, etc. Estos gestos no tienen sentido sin el mensaje verbal. A continuación, se muestra una tabla en la que se resumen los tipos de gestos.

TIPOS DE GESTOS	DESCRIPCIÓN DEL GESTO	EJEMPLOS
<i>Gestos emblemáticos</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Son señales emitidas intencionalmente. 2.Su significado es específico y muy claro. 3.El gesto representa una palabra o conjunto de palabras bien conocidas. 4.Son gestos traducibles directamente en palabras. 	Agitar la mano en señal de despedida o sacar el pulgar hacia arriba indicando OK.
<i>Gestos ilustrativos</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Se producen durante la comunicación verbal. 2.Sirven para ilustrar lo que se está diciendo. 3.Son gestos conscientes que varían en gran medida en función de la cultura. 4.Son gestos unidos al lenguaje, pero a diferencia de los emblemas, no tiene un significado directamente traducible (la palabra a la que van unidos no les da su significado). 	Cualquier tipo de movimiento corporal que desempeñe un papel auxiliar en la comunicación no verbal, es un gesto ilustrador.
<i>Gestos que expresan estados emotivos</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Este tipo de gestos también acompañan a la palabra y le confieren un mayor dinamismo. 2.Reflejan el estado emotivo de la persona (el ilustrador es emocionalmente neutro). 3.El gesto patógrafa es resultado del estado emocional del momento. 	A través de este tipo de gestos se expresan la ansiedad o tensión del momento, muecas de dolor, el triunfo, la alegría, etc.
<i>Gestos reguladores de la interacción</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Son movimientos producidos por quien habla o por quien escucha con la finalidad de regular las intervenciones en la interacción. 2.Son signos para tomar el relevo en la conversación. 3.Tienen un papel importante al inicio o finalización de la interacción (p.e. darse la mano en el saludo o la despedida). 4.Pueden ser utilizados para frenar o acelerar al interlocutor, indicar que debe continuar o darle a entender que debe ceder su turno de palabra. 5.Los gestos reguladores más frecuentes son las inclinaciones de cabeza y la mirada fija. 	Las inclinaciones rápidas de cabeza llevan el mensaje de apresurarse y acabar de hablar. Las inclinaciones lentas de cabeza llevan el mensaje de que el interlocutor continúe.
<i>Gestos de adaptación</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Son gestos utilizados para manejar emociones que no se quieren expresar. 2.Se utilizan cuando el estado de ánimo es incompatible con la situación interaccional particular y no se pueden expresar las emociones reales directamente con la intensidad con la que realmente se sienten. 	Gestos de este tipo son pasarse los dedos por el cuello de la camisa cuando alguien se siente ahogado por la tensión de la situación o tocarse el pelo cuando alguien se siente nervioso.

Tabla 2: Lenguaje de los gestos

Fuente: Pease & Pease (citado en García, Pérez y Calvo, 2013)

4.2.3. Posturas

La postura es la manera en la que un sujeto coloca su cuerpo en determinada situación, por ejemplo, estando más o menos erguido, sentado con las piernas abiertas o cerradas, encogido con los brazos cruzados o expandido relleno todo el espacio que pueda.

Hay posturas que sutilmente muestran el estado anímico de una persona, incluso cuando ella misma no desea expresarlo:

No tenemos derecho a replicar cuando nuestro lenguaje corporal expresa algo erróneo porque la comunicación ha sido silenciosa. En una reunión usted se puede sentar acurrucado en un sillón con los brazos cruzados y el ceño fruncido, preguntándose por qué nadie le dirige la palabra. Los demás tal vez le han observado y han recibido el mensaje de que usted deseaba estar solo. No ha tenido la oportunidad de explicar que tenía los brazos cruzados porque sentía frío y fruncía el ceño simplemente porque es un poco corto de vista (James, 2007, p. 54).

Según James, ocupar poco espacio con el cuerpo, es decir, estar encogido, puede reflejar poca seguridad, tristeza e incluso vergüenza. Sin embargo, si al contrario la posición es expandida esto refleja seguridad y comodidad. Estos marcadores son en su mayor parte irracionales, o sea, no son percibidos por las personas directamente, sino que es interpretado por el subconsciente. Es por esto por lo que alguien puede ser rechazado por otro a los pocos minutos de conocerlo, o bien sentirse cómodo con ese individuo sin saber quién es.

4.2.4. Apariencia

La apariencia no es solo aquella ropa que se lleva o el estilo que pretende seguir cada uno, sino que es en general aquello que se ve para obtener una primera impresión. Según James, “lo que hace que esta primera impresión sea peligrosa es que se puede convertir fácilmente en una profecía de autocumplimiento. Si a primera vista no nos agrada la apariencia de alguien, entonces es muy tentador actuar de manera negativa con él o ella. Y cuando esa persona ve nuestro comportamiento a menudo responde del mismo modo. Esto nos complace porque confirma nuestra impresión inicial y nos hace pensar que siempre podremos «reconocer a los malos»” (James, 2007, p. 18).

Para que una primera impresión sea favorable es necesario olvidar el estilo propio si no va acorde a la escena o, al contrario, si este potencia la apariencia. Un ejemplo puede ser la elección que realiza Pablo Iglesias, antiguo líder de Podemos. Sabiendo que su público objetivo y seguidores de su partido político no tienden a un estilo tradicional y formal a la hora de vestir, él apostó desde un principio por usar ropa cómoda, desarreglada y luciendo una coleta incluso en los actos institucionales, algo impropio por lo general en los hombres que se dedican a la política. Sin embargo, ahora que ya no participa en política vemos cómo se ha cortado la coleta, algo que con seguridad no es producto del azar.

4.2.5. Háptica

Para profundizar sobre la percepción háptica es necesario hablar de más conceptos: la percepción táctil y kinestésica.

La percepción táctil hace referencia a la información adquirida exclusivamente a través del sentido cutáneo, cuando el perceptor adopta una postura estática que se mantiene a lo largo de todo el tiempo que dura el procesamiento de la estimulación. La percepción kinestésica se refiere a la información proporcionada por los músculos y tendones. Ejemplos de este tipo de percepción son aquellos en los que se ha eliminado cualquier información adquirida a través del sentido cutáneo mediante anestesia, o cuando se cubre el dedo o la mano con algún tipo de material que impide que las sensaciones adquiridas a través de la piel sean captadas por el sujeto. Combinando estos dos componentes se obtiene la percepción háptica para proporcionar al perceptor información válida acerca de los objetos del mundo. Esta es la forma habitual de percibir los objetos de nuestro entorno cuando utilizamos el sentido del tacto de una manera propositiva (Ballesteros, 1993).

A través de la háptica se puede influir más de lo esperado en otra persona, calmándola o bien alterándola. Un contacto físico sutil puede reforzar una actitud positiva al conocer a una persona. No obstante, si este contacto es más intenso de lo normal, la reacción del receptor puede ser todo lo contrario: se puede enojar o sentirse incómodo. Son muchas las ocasiones en las que alguien con estrés o simplemente en estado de nerviosismo necesita descargar esta tensión. En estos casos una mano sobre el hombro puede menguar esa ansiedad al sentir un contacto cercano, un punto de apoyo. Si la persona que ejecuta

este acto de acercamiento no es conocida o en ese momento no es un sujeto de confianza puede agravar la situación, al no respetar el espacio corporal y sobrepasar los límites personales. En la siguiente imagen (3), se puede observar un ejemplo en el que un personaje está abatido y otro lo consuela poniendo una mano sobre su brazo. Sin necesidad de escuchar qué dicen se puede saber que no tiene ninguna intención maligna sino al contrario, quiere ayudar. Esto lo delata ese gesto.



Imagen 3. Ejemplo de háptica

Fuente: 20 minutos

4.2.6. Proxémica

El término conducta proxémica -del inglés *proxemics*- describe las formas en que el hombre estructura su pequeño espacio o microespacio. El microespacio es la distancia que existe entre los individuos considerados en sus relaciones cotidianas. La organización del espacio en relación con ciudades, calles, edificios, parques, etc., y estos mismos individuos, recibe el nombre de macroespacio. Otro término relacionado con el primero es el de espacio personal que se origina para denominar al espacio que rodea de forma inmediata al individuo y al cual éste siente como propio (Genovart, 1975).

El espacio personal de cada sujeto necesita ser respetado dependiendo de las situaciones en las que se encuentre en cada momento. No se reaccionará igual al tener a alguien pegado a uno mismo si esa persona es un familiar, pareja o algún desconocido.

Este espacio puede variar en cuatro modalidades (Chiramberro, 2013):

- **Distancia pública:** Es la que se suele utilizar en los lugares públicos, donde hay personas desconocidas. Generalmente es de 3,60 metros en adelante y es la que se utiliza, por ejemplo, en las conferencias.
- **Distancia social:** Es la que usamos para interactuar con las personas en nuestra vida cotidiana, personas a las que no nos une una relación amistosa como puede ser un albañil o un médico. Es de aproximadamente 1,20 m.
- **Distancia personal:** Es la que se usa en relaciones cercanas, como, por ejemplo, entre familiares y amigos. Puede ser de 45 centímetros.
- **Distancia íntima:** Es la más cercana y limitada a personas con las que se tiene algún vínculo íntimo, como por ejemplo la pareja. Puede ser de 45 cm a 0 (espacio nulo). De 15 cm a 0 se considera zona sub-íntima.

4.2.7. Paralenguaje

La definición de paralenguaje podría ser la siguiente: modalidad de comunicación no verbal, que atañe al cómo se dice; es vocal, fónica, y se expresa mediante la calidad de la voz y de los diversos tipos de vocalizaciones o ausencia de ellos (Blanco, 2007).

Esto se refiere a la manera en la que un individuo habla, y está compuesto de diferentes partes. Según Blanco son estas:

- **Cualidades de la voz:** Se incluyen aquí elementos tales como el registro de la voz, el control de la altura, el control del ritmo, el tempo, el control de la articulación, la resonancia, el control de la glotis y el control labial de la voz.
- **Vocalizaciones:** 1) Caracterizadores vocales. Aquí se incluyen por ejemplo la risa, el llanto, el suspiro, el bostezo, el estornudo, el ronquido, etc. 2) Cualificadores vocales. Aquí se incluyen la intensidad de voz muy fuerte a muy suave, la altura (de excesivamente aguda a excesivamente grave), y la extensión (desde el arrastrar las palabras hasta el hablar extremadamente cortado). 3) Segregaciones vocales. Son, por ejemplo, los “hum”, “m-hmm”, “uh”.

Para entender el paralenguaje hay que tener en cuenta cuatro aspectos: tono, timbre, intensidad y duración. Para lograr una comunicación paralingüística efectiva es necesario

controlarlos puesto que un mensaje mal entonado, con un volumen inadecuado o demasiado largo puede provocar un rechazo, aunque el mensaje verbal sea el correcto.

No se puede hablar de paralenguaje sin tratar el silencio. No solo es indispensable manejar bien lo anteriormente mencionado, sino que también es debido saber cuándo hay que realizar las convenientes pausas. Recalcando unas palabras de Merayo:

El empleo adecuado del silencio no consiste en no hablar, sino en decir las cosas a su tiempo y en callar cuando sea necesario. Por eso, los instantes en los que deben hacerse pausas no están determinados por reglas fijas e inmutables, sino que dependen del temperamento, del carácter, del sentimiento, del contexto, del público y del sentido con que se quiera dotar la frase (Merayo, citado en Blanco, 2007, p. 95).

4.3. Lenguaje corporal en los líderes políticos mundiales

4.3.1. George W. Bush (1946-)

La comunicación no verbal de este personaje político, como se puede observar en el documental *Los secretos del lenguaje corporal* del canal Historia, dirigido por James Miller en 2008, va en consonancia con su estatus político, como presidente de los Estados Unidos entre el 20 de enero de 2001 hasta el 20 de enero de 2009, uno de los países más poderosos del planeta. Bush hijo, como es conocido popularmente, ya que su padre, George H. W. Bush (1924-2018), fue también presidente de los E.E.U.U. entre 1981 y 1989, vivió uno de los peores momentos en la historia del país como fueron los atentados perpetrados por Al-Qaeda en el World Trade Center (Torres Gemelas) y el Pentágono. Tras esto, tomó la decisión de iniciar una guerra contra Irak, juicio que tuvo muchos detractores y que conllevó muchas muertes de soldados estadounidenses. Estos hechos le otorgan un dominio que no duda en proyectar.

Ostenta un poder que transmite, sobre todo, con su manera de andar, con un movimiento de hombros controlado y seguro, sin realizar un gasto extra de energía. Se le percibe una figura dominante. Camina con una postura erguida, más tradicional. En la imagen 4 se le puede ver caminando junto a Putin, del que posteriormente se hará un comentario, y es imposible no realizar una comparación. El andar de Bush desprende más sosiego, se

mantiene sereno y seguro de sus pasos. Se podría decir que Bush transmite elegancia y poder con su lenguaje corporal.

4.3.2. Vladímir Putin (1952-)

Vladímir Putin ha sido presidente de Rusia desde 1999 hasta 2008 y desde 2012 hasta la actualidad. Esto lo convierte en el presidente que más años ha estado al frente del gobierno ruso desde la ruptura de la URSS en 1989. Esto ha sido posible gracias, entre otras cosas, a su forma de ser, tan claramente ejemplificada en su lenguaje corporal.

Putin, donde se puede ver caminando al lado de Bush en el documental, muestra una postura y una apariencia parecida al expresidente americano, pero al mismo tiempo, totalmente diferente. Los dos muestran signos de poder y dominancia, pero, no obstante, mientras Bush es elegante y controlado, Putin es descontrolado y más salvaje. Al igual que al presidente americano, en la imagen 4 se le puede ver caminando, siendo todo lo contrario al otro. Sus movimientos parecen desbocados, pero buscan una posición de autoridad. El movimiento de hombros está claramente marcado y las zancadas intentan ir centímetros por delante de Bush. Se evidencia que está en suelo norteamericano y debe mantener su imagen, la que lo ha llevado al éxito.



Imagen 4. Putin y Bush caminando

Fuente: Reuters

4.3.3. Barack Obama (1961-)

Barack Obama fue el primer presidente de origen afroamericano de la historia de EE. UU. No llegó a este puesto por casualidad, pues, su lenguaje corporal es uno de los más trabajados y carismáticos. Pero entre todos los marcadores, el más pronunciado y natural que se puede distinguir es el paralenguaje. La forma de hablar, su tempo y su entonación lo convierten en uno de los mejores oradores de entre todos los presidentes de este país. En su discurso después de haber ganado el Caucus de Iowa en 2008 se observa como mueve al público a su antojo y como sin gesticular en exceso, con su voz moldea las emociones de los espectadores, haciendo que vitoreen cada frase que llega a decir.



Imagen 5. Obama en el Caucus de Iowa

Fuente: Saul Loeb. La Voz de Galicia

4.3.4. Margaret Thatcher (1925-2013)

La conocida popularmente como la Dama de Hierro se ganó este apodo por la autoridad que emanaba en cada movimiento y palabra que hacía y decía. Fue la primera mujer en ocupar el cargo de Primera Ministra Británica. La gran decisión fue responder de manera directa a la invasión por parte de Argentina de las islas Malvinas.

En las Malvinas, Thatcher no solo derrotó a la Junta Militar argentina y su Proceso de Reorganización Nacional, también se impuso a aquellos que, dentro del partido, dudaban de su capacidad para afrontar las dificultades que atravesaba el Reino Unido y recuperó una opinión pública favorable a su gestión (F. de Mera, 2018).

Era consciente de que aquello había sido un mundo dominado por los hombres y que seguía siendo así, por lo que su comunicación no verbal transmitía firmeza y poderío. Se la podía ver siempre con una postura erguida, cabeza alta y un control que solo llegaba a perder en ciertos escenarios, lo que la convertía en una persona humana y le daba un aspecto aún más confiable.

4.4. Los líderes políticos españoles en la última década: una aproximación a las elecciones generales

La última década comenzó con la presidencia del PSOE y unas elecciones generales en 2011, las cuáles enfrentarían en el debate a Mariano Rajoy y Alfredo Pérez Rubalcaba. De estas elecciones saldría ganador el líder del Partido Popular y comenzaría una legislatura que duraría los cuatro años máximos que puede durar, aunque el partido gobernante, el PP, fue salpicado con numerosos escándalos de corrupción, entre ellos el caso Púnica, uno de los más conocidos hasta la fecha.

La Fiscalía Anticorrupción destapó este escándalo a raíz de una sorprendente, por inesperada, confidencia suiza en la Nochebuena de 2013. Sin que ninguna autoridad judicial lo pidiera, la fiscalía del país helvético remitió a sus colegas españoles información sobre una sospecha de “delito agravado de blanqueo de capitales” en relación con los ahorros que Francisco Granados y su amigo constructor David Marjaliza ocultaban en un banco de ese país (Romero, 2014).

En 2015 se realizarían de nuevo elecciones generales, volviendo a resultar vencedor Rajoy, pero esta vez con mayoría simple. Lo más reseñable de estas elecciones serían las dos nuevas fuerzas políticas que nacerían: Podemos y Ciudadanos, la primera ubicada en la extrema izquierda y la segunda en el centro, respectivamente.

Podemos es un partido que nació a raíz del 15M, un movimiento que se originó el 15 de mayo de 2011 en el que diferentes grupos de personas decidieron acampar en distintas plazas de España, siendo la más popular la Puerta del Sol en Madrid (Imagen 6). “Es una opinión extendida que Podemos constituía la expresión política del 15-M. Más bien debería decirse que Podemos capitalizó el profundo malestar social y político del 15-M” (Elorza, 2021). Capitanado por Pablo Iglesias, que antes de involucrarse de esta manera en política era profesor de Ciencias Políticas en la Universidad Complutense de Madrid, comenzó su éxito en las elecciones al Parlamento Europeo en 2014.



Imagen 6. Acampada en la Puerta del Sol por el 15M

Fuente: Javier Barbancho. El Mundo

Ciudadanos se creó en 2005 en el ámbito catalán, pero no fue hasta 2014, liderado por Albert Rivera, que, al igual que Podemos, creció de una manera exponencial.

Nunca un partido se expandió tan rápido como lo ha hecho Ciudadanos. A mediados de diciembre de 2014, la formación trabajaba en un ámbito estrictamente catalán. Hoy tiene raíces en todo el territorio nacional. Las cifras hablan por sí solas. El partido de Rivera ha pasado de tener 11 concejales a presumir de más de 1.500. De tener nueve diputados autonómicos a más de 70. De estar en el Parlamento catalán a tener presencia en doce cámaras autonómicas. Y de calcular unos ingresos para 2015 de 1,7 millones de euros a rozar los diez gracias a las subvenciones, los sueldos

de sus cargos públicos y las cuotas. Ese último apartado refleja mejor que nada la expansión de la formación: hoy tiene más de 25.000 afiliados, cuando en 2014 no llegaba a los 10.000 (Mateo, 2015).

Al año siguiente, 2016, al no poder gobernar el PP con facilidad por no tener la mayoría absoluta, se convocaron elecciones anticipadas, esta vez siendo PP, PSOE, Podemos y Ciudadanos los principales candidatos. Por ello, se celebró el primer debate a cuatro de la historia en España, que, además, fue emitido por televisión. En estas elecciones resultó ganador de nuevo el PP, esta vez pudiendo formar gobierno, pero el 24 de mayo de 2018 la Audiencia Nacional determinó una financiación ilegal del Partido Popular, provocando como respuesta una moción de censura liderada por el secretario general de los socialistas, Pedro Sánchez. Esta salió adelante y Sánchez se convirtió en el primer presidente español sin ser diputado. También fue la primera moción de censura que resultó exitosa. Antes de esta hubo otras dos: una en 1987 y otra más reciente, en el año anterior, 2017. “La moción de 1987 fue presentada por Felipe González (PSOE) contra el gobierno de Adolfo Suárez (UCD). El resultado final que cuestionaba a Adolfo Suárez como presidente fue de 152 votos a favor, 166 en contra y 21 abstenciones” (De la Riva, 2018).

Finalmente, en febrero de 2019 el Congreso de los Diputados rechazó el presupuesto que proponía el PSOE por lo que hubo que convocar elecciones anticipadas en abril para formar gobierno con mayoría absoluta. Pero lejos de ocurrir esto, en noviembre se tuvieron que repetir las elecciones al no poder constituir un gobierno, al no llegar a un acuerdo el PSOE, ganador de las elecciones, con los demás partidos. En las de abril surgió una quinta nueva fuerza política, Vox, de extrema derecha. En las elecciones de noviembre ganó aún más fuerza, aunque finalmente sí se pudo formar gobierno uniendo fuerzas PSOE y Podemos junto a otros partidos de la misma ideología.

5. Análisis

5.1. Rajoy y Rubalcaba

El debate que enfrentó a Mariano Rajoy como candidato del PP y a Alfredo Rubalcaba como candidato del PSOE se realizó el 7 de noviembre de 2011, fue emitido por Radio

Televisión Española (RTVE) y su moderador fue Manuel Campo Vidal, por entonces presidente de la Academia de las Artes y las Ciencias de la Televisión, organizadora del debate. Este cara a cara fue el quinto debate televisado durante la democracia española y las elecciones fueron las undécimas en este mismo periodo de tiempo.

PARTICIPANTES	MARIANO RAJOY	ALFREDO PÉREZ RUBALCABA
EXPRESIONES FACIALES	Baja la mirada de manera repetida, símbolo de que lee casi todo lo que dice, perdiendo naturalidad y forzando el mensaje.	Rajoy comienza hablando de la muerte de un soldado en Afganistán. Rubalcaba lo sigue, pero sus expresiones faciales indican que no tenía previsto decir esto, parpadea en exceso e inclina la mirada mientras dice estas palabras.
GESTOS	Apunta en determinadas ocasiones a Rubalcaba con el bolígrafo en momentos de tensión, acompañando al mensaje de culpabilidad. Juega con las hojas que lee, señal de nerviosismo por no tener profundizado el mensaje en ciertos momentos.	La mayoría de los gestos son ilustradores del mensaje verbal. Movimientos de manos de un lado a otro, indicando hacia dónde va el mensaje. Levanta el dedo índice señalando hacia arriba en señal recriminatoria cuando lanza mensajes acusadores.
POSTURAS	Ambos mantienen posturas erguidas mostrando seriedad y seguridad. Al estar sentados y pegados a la mesa es un marcador del lenguaje corporal del que no se puede obtener mucha información.	Ambos mantienen posturas erguidas mostrando seriedad y seguridad. Al estar sentados y pegados a la mesa es un marcador del lenguaje corporal del que no se puede obtener mucha información.
APARIENCIA	Viste traje, al igual que su oponente. Clásico y tradicional, da una imagen profesional. La corbata es de color azul, como es esperado puesto que es el color representativo de su partido.	Viste igual que Rajoy, pero en este caso el traje le queda bastante holgado, le resta notoriedad. El color de la corbata es azul, al igual que Rajoy, un detalle que llama la atención ya que lo esperado era que fuese roja, como el color propio del PSOE. Esta particularidad es un gran fallo en la intención comunicativa de Rubalcaba si tenemos en cuenta que

APARIENCIA		con este debate su misión es convencer al público para que el voto sea para su partido.
HÁPTICA	El debate comienza con los participantes sentados por lo que no hay contacto y no existe háptica.	El debate comienza con los participantes sentados por lo que no hay contacto y no existe háptica.
PROXÉMICA	Se sientan cada uno en un extremo de la mesa. La mesa es ovalada por lo que se encuentran a gran distancia, algo poco perceptible debido a los pocos planos generales que emite la televisión. La distancia entre ellos y el moderador es exactamente la misma. La imagen es de profesionalidad al ser tan simétrica.	Se sientan cada uno en un extremo de la mesa. La mesa es ovalada por lo que se encuentran a gran distancia, algo poco perceptible debido a los pocos planos generales que emite la televisión. La distancia entre ellos y el moderador es exactamente la misma. La imagen es de profesionalidad al ser tan simétrica.
PARALENGUAJE	Este marcador es el que menos trabajado se observa que tienen los candidatos. Es clara la diferencia entre Manuel Campo Vidal y los dos participantes a la hora de hablar. A Rajoy no le hace ningún favor su manera de pronunciar la “s”, restándole credibilidad y poniendo un toque cómico en su discurso.	Rubalcaba se mantiene en la misma línea que Rajoy, empleando un tono calmado y regular, pero sin las particularidades de la vocalización de este. Se encuentra una excepción en el minuto 1:19:49 cuando Rubalcaba le habla sobre una desgravación fiscal y posteriormente baja el timbre de la voz notablemente para reforzar el mensaje anterior y a la vez restar fiabilidad a la réplica de Rajoy.

Tabla 3: Ficha de análisis: debate entre Rajoy y Rubalcaba

Fuente: Elaboración propia

5.2. Rajoy y Sánchez

El debate entre Mariano Rajoy y Pedro Sánchez, candidatos del PP y PSOE respectivamente, se celebró el 14 de diciembre de 2015, organizado también por la Academia de la Televisión y moderado por Manuel Campo Vidal. Fue emitido por RTVE.

PARTICIPANTES	MARIANO RAJOY	PEDRO SÁNCHEZ
EXPRESIONES FACIALES	Rajoy es bastante monótono en cuanto a su expresión facial. Mantiene los ojos bastante abiertos, lo que da una impresión de incredulidad e inseguridad. Desvía la mirada varias veces en dirección a Sánchez cuando habla a cámara, por lo que no está firme en su mensaje y necesita comprobar que es escuchado.	Sánchez tiene un discurso muy claro y marcado y parece tenerlo bien estudiado. Sin embargo, hay detalles que claramente evidencian su estado real. Al comenzar el debate mira a cámara fijamente entonando un mensaje con aparente firmeza, pero sus ojos no paran de parpadear. Esto muestra un claro nerviosismo.
GESTOS	Se ayuda en gran parte del debate del bolígrafo para orientar sus gestos. En este caso, este se convierte en un instrumento de apoyo para enviar sus mensajes. Los gestos son ilustrativos en gran parte, no salen de lo común.	Los gestos de Sánchez son también ilustrativos, aunque se encuentran muchos que expresan estados emotivos, en concreto de rabia y de enfado, señalando en repetidas ocasiones a su oponente para culparlo de la situación del país.
POSTURAS	Ambos mantienen posturas erguidas mostrando seriedad y seguridad. Al estar sentados y pegados a la mesa, de este marcador del lenguaje corporal no se puede obtener mucha información, pero Rajoy adopta una postura en un determinado momento muy clara. Entre los minutos 18 y 25 cruza los brazos sobre la mesa, justo en un momento en el que Sánchez le habla sobre los problemas económicos que sufre el país. Con esta postura Rajoy se le ve vulnerable	Ambos mantienen posturas erguidas mostrando seriedad y seguridad. Al estar sentados y pegados a la mesa, de este marcador del lenguaje corporal no se puede obtener mucha información.

POSTURAS	ya que es un claro marcador de defensa.	
APARIENCIA	Viste traje, al igual que su oponente. Clásico y tradicional, da una imagen profesional. La corbata es de color azul, como es esperado, puesto que es el color representativo de su partido.	Viste traje igual que Rajoy, quedándole este a Sánchez más entallado, siendo más atractivo según la moda de la época. El color de la corbata es rojo, característico del PSOE.
HÁPTICA	El debate comienza y termina con los participantes sentados, por lo que no hay contacto y no existe háptica.	El debate comienza y termina con los participantes sentados, por lo que no hay contacto y no existe háptica.
PROXÉMICA	Se sientan cada uno en un extremo de la mesa. La distancia entre ellos y el moderador es exactamente la misma. La imagen es de profesionalidad al ser tan simétrica.	Se sientan cada uno en un extremo de la mesa. La distancia entre ellos y el moderador es exactamente la misma. La imagen es de profesionalidad al ser tan simétrica.
PARALENGUAJE	Este debate tiene un alto contenido de este marcador. Al recibir los insultos de Sánchez, Rajoy sale de su zona de confort y le dice ‘mezquino y ruin’, palabras que no pensaba decir. Se acelera su ritmo y sube el tono después de escuchar las acusaciones de Sánchez. Se equivoca al decir ruin y pronuncia ruiz, símbolo de su nerviosismo ante el revés de la situación.	Sánchez comienza su discurso, en el que ataca frontalmente a Rajoy, dubitativo, pero va llenándose de valentía al conseguir un ritmo que va creciendo. Finalmente, termina usando la palabra ‘indecente’ y cuestiona la honradez de Rajoy, algo nunca visto en un debate y que coge en fuera de juego al oponente. Mantiene un tono constante.

Tabla 4: Ficha de análisis: debate entre Rajoy y Sánchez

Fuente: Elaboración propia

5.3. Primer debate a cuatro: Rajoy, Sánchez, Rivera e Iglesias

Este debate fue el primer debate electoral formado por cuatro candidatos a la presidencia: Mariano Rajoy (PP), Pedro Sánchez (PSOE), Albert Rivera (Ciudadanos) y Pablo Iglesias (Podemos). Se celebró el 13 de junio de 2016 y fue organizado por la Academia de las Artes y las Ciencias de la Televisión. Los moderadores fueron Ana Blanco, Vicente Vallés y Pedro Piqueras. Fue emitido en RTVE.

PARTICIPANTES	MARIANO RAJOY	PEDRO SÁNCHEZ	ALBERT RIVERA	PABLO IGLESIAS
EXPRESIONES FACIALES	Sonríe al finalizar sus discursos y esto da una impresión de naturalidad, ya que las sonrisas no son forzadas, pero puede interpretarse como una señal de nerviosismo.	El parpadeo es continuo. La sensación que tiene el espectador es que Sánchez controla el tempo y su mensaje, pero realmente este dato muestra que es solo una apariencia.	Su expresión es bastante natural, se antoja cómodo en la oratoria. Es el candidato que más interviene.	Tiene el ceño fruncido en la mayoría de las ocasiones a la hora de hablar, muestra de su apariencia enfadada. Da la sensación de estar siempre al ataque.
GESTOS	Los gestos son ilustrativos, siguiendo el patrón que acostumbra de usar el bolígrafo como un instrumento para gesticular (minuto 0:46:00).	También hace uso de gestos ilustrativos, en este caso más acentuados, puesto que se nota que tiene el discurso mucho más trabajado.	Como los otros candidatos, los gestos son ilustrativos, tanto para conducir el mensaje como para complementarlo, como es el caso en el que enumera ciertas medidas (minuto 1:02:00).	Aunque igualmente la mayoría de los gestos son ilustrativos, en Iglesias sí que encontramos gestos que expresan el enfado y la confrontación, como son acusaciones frontales en las que señala directamente al

GESTOS				oponente con las manos.
POSTURAS	Se encuentra de pie, erguido, con una postura afín al momento en el que está. El atril tapa la parte inferior del cuerpo por lo que no se puede analizar en gran medida la colocación o la posición de las piernas.	Se encuentra de pie, erguido, con una postura afín al momento en el que está. El atril tapa la parte inferior del cuerpo por lo que no se puede analizar en gran medida la colocación o la posición de las piernas.	Se encuentra de pie, erguido, con una postura afín al momento en el que está. El atril tapa la parte inferior del cuerpo por lo que no se puede analizar en gran medida la colocación o la posición de las piernas.	Se encuentra de pie, erguido, con una postura afín al momento en el que está. El atril tapa la parte inferior del cuerpo por lo que no se puede analizar en gran medida la colocación o la posición de las piernas.
APARIENCIA (Imagen 7)	Viste de forma clásica con un traje con corbata azul, color del Partido Popular.	Viste traje. La corbata es de color rojo, representando el color característico del PSOE.	Lleva traje, pero al contrario que los otros dos candidatos del PP y del PSOE no lleva corbata. Está entre lo fijado por los cánones y lo diferente. No pierde la seriedad, pero se distancia de lo que se está acostumbrado a ver.	Iglesias no viste traje. Va con una camisa blanca básica remangada. Con esto su intención es alejarse de lo establecido y acercarse más a lo rudimentario y simple. Con esta indumentaria informal pretende acercarse a un público trabajador y más joven.

HÁPTICA	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para despedirse. No hay muestras de háptica.	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para despedirse. No hay muestras de háptica.	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para despedirse. No hay muestras de háptica.	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para despedirse. No hay muestras de háptica.
PROXÉMICA	Cuando el debate comienza están todos separados por la misma distancia. Al finalizar se acercan para despedirse y se saludan cordialmente. La imagen es lejana por lo que no se puede analizar con exactitud la manera de darse la mano.	Cuando el debate comienza están todos separados por la misma distancia. Al finalizar se acercan para despedirse y se saludan cordialmente. La imagen es lejana por lo que no se puede analizar con exactitud la manera de darse la mano.	Cuando el debate comienza están todos separados por la misma distancia. Al finalizar se acercan para despedirse y se saludan cordialmente. La imagen es lejana por lo que no se puede analizar con exactitud la manera de darse la mano. En este caso, cuando se despide de Ana Blanco le da dos besos, siendo una despedida más personal ya que invade su espacio personal y en estos ámbitos no es lo que se está acostumbrado a ver.	Cuando el debate comienza están todos separados por la misma distancia. Al finalizar se acercan para despedirse y se saludan cordialmente. La imagen es lejana por lo que no se puede analizar con exactitud la manera de darse la mano. En este caso, cuando se despide de Ana Blanco le da dos besos, siendo una despedida más personal ya que invade su espacio personal y en estos ámbitos no es lo que se está acostumbrado a ver.

<p>PARALEN GUAJE</p>	<p>Su manera de pronunciar la ‘s’ sigue siendo bastante característica, pero aparte de eso no hay nada más reseñable. Mantiene un tono calmado y controlado.</p>	<p>Juega con el tono para captar la atención del espectador, subiéndolo en las ocasiones en las que tiene un enfrentamiento directo con algún candidato.</p>	<p>Rivera es el que más interviene de los cuatro candidatos y maneja bastante bien el paralenguaje, sin descontrolar ni el tono ni el timbre ni el ritmo.</p>	<p>Iglesias usa un tono de voz un poco más elevado que sus rivales. De esta manera, consigue su objetivo de dar la imagen de ser el único que se enfrenta a todos y que no mantiene cordialidad con ninguno de los otros.</p>
---------------------------------	--	--	---	---

Tabla 5: Ficha de análisis: debate entre Rajoy, Sánchez, Rivera e Iglesias

Fuente: Elaboración propia



Imagen 7: Candidatos del primer debate a 4

Fuente: Sebastián Lora

5.4. Debate a cinco: Casado, Sánchez, Rivera, Iglesias y Abascal

El primer debate entre cinco candidatos, Pablo Casado (PP), Pedro Sánchez (PSOE), Albert Rivera (Ciudadanos), Pablo Iglesias (Unidas podemos) y Santiago Abascal (Vox), se celebró el 4 de noviembre de 2019, fue retransmitido por RTVE y otras emisoras y organizado por la Academia de las Artes y las Ciencias de la Televisión. Fue moderado

por Ana Blanco y Vicente Vallés. Mediaset (Telecinco y Cuatro) se negaron a retransmitirlo por la negativa de los partidos de otorgarles un debate en exclusiva.

PARTICI PANTES	PABLO CASADO	PEDRO SÁNCHEZ	ALBERT RIVERA	PABLO IGLESIAS	SANTIAGO ABASCAL
EXPRE SIONES FACIALES	La mirada de Casado es continua, los ojos permanecen muy abiertos y sin pestañear demasiado. Esta expresión en un principio puede indicar miedo, aunque también nerviosismo.	Sánchez sigue con el parpadeo continuo que se acentúa cuando mira a cámara directamente, haciendo un monólogo.	La expresión facial de Rivera es bastante monótona, sin salirse de lo establecido, haciendo marcas naturales del habla oral.	Mantiene el ceño fruncido en su típico semblante a la hora de dirigirse tanto a la cámara como a los oponentes. Se mantiene en la mayoría de las ocasiones atacando, en especial cuando habla con Abascal.	Su expresión facial es bastante parecida a la de Sánchez, con un intenso parpadeo. Es más serio que los demás en general.
GESTOS	En este debate los gestos son en su mayoría ilustrativos, acompañan al mensaje y lo complementan, guiando al espectador sin caer en la monotonía.	En este debate los gestos son en su mayoría ilustrativos, acompañan al mensaje y lo complementan, guiando al espectador sin caer en la monotonía.	En este debate los gestos son en su mayoría ilustrativos, acompañan al mensaje y lo complementan, guiando al espectador sin caer en la monotonía.	En este debate los gestos son en su mayoría ilustrativos, acompañan al mensaje y lo complementan, guiando al espectador sin caer en la monotonía.	En este debate los gestos son en su mayoría ilustrativos, acompañan al mensaje y lo complementan, guiando al espectador sin caer en la monotonía.
POSTU RAS	Hay pocos planos generales y no se puede apreciar con exactitud la parte inferior	Hay pocos planos generales y no se puede apreciar con exactitud la parte inferior	Hay pocos planos generales y no se puede apreciar con exactitud la parte inferior	Hay pocos planos generales y no se puede apreciar con exactitud la parte inferior	Hay pocos planos generales y no se puede apreciar con exactitud la parte inferior

<p style="text-align: center;">POSTU RAS</p>	<p>del cuerpo. La postura es erguida, con la cabeza alta solo agachándola para leer sus apuntes.</p>	<p>del cuerpo. La postura es erguida, con la cabeza alta solo agachándola para leer sus apuntes.</p>	<p>del cuerpo. La postura es erguida, con la cabeza alta solo agachándola para leer sus apuntes.</p>	<p>del cuerpo. La posición que mantiene se caracteriza por estar un poco encorvada, con los brazos abiertos apoyados en el atril en la mayoría de las ocasiones que no tiene la palabra, dando una sensación de estar en posición de ataque y también de salirse del patrón que parece impuesto en el debate.</p>	<p>del cuerpo. La postura es definitivamente erguida, con la cabeza alta solo agachándola para leer sus apuntes.</p>
<p style="text-align: center;">APARIEN CIA</p>	<p>Va vestido con traje y corbata azul, color característico del partido que representa.</p>	<p>Lleva traje y corbata, pero en este caso la corbata se aprecia de color morado con puntos o cuadrados. Ha decidido no usar el rojo de nuevo, en este caso apostando por un estilo en principio imparcial pero arriesgado ya</p>	<p>Va con traje, pero en esta ocasión lleva corbata, al igual que los otros candidatos del PP y PSOE. Es de color azul marino con puntos blancos, un estilo neutro. El color de su partido es el naranja por lo</p>	<p>Viste con camisa remangada y corbata negra, una combinación poco vista y descuidada (según los cánones de estilo actuales).</p>	<p>Porta traje sin corbata. Abascal es de compleción robusta y el traje le queda muy entallado, aportándole un aire de superioridad junto a su postura. Se podría comparar con la impresión que da Putin.</p>

APARIENCIA		que los colores pueden asemejarse a los de Unidas podemos, partido representado por Iglesias. Por otra parte, el morado es el color asociado al feminismo y se puede intuir un guiño al mismo a través de la corbata.	que hubiera sido demasiado llamativo llevarla en este color.		
HÁPTICA	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para saludarse y despedirse. No hay muestras de háptica.	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para saludarse y despedirse. No hay muestras de háptica.	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para saludarse y despedirse. No hay muestras de háptica.	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para saludarse y despedirse. No hay muestras de háptica.	Están todos separados de inicio a fin, solo se acercan para saludarse y despedirse. No hay muestras de háptica.
PROXÉMICA	Al comenzar el debate están los moderadores esperando, los candidatos entran y se saludan entre todos. Luego ocupan un lugar establecido por sorteo para hacerse la foto y	Al comenzar el debate están los moderadores esperando, los candidatos entran y se saludan entre todos, luego ocupan un lugar establecido por sorteo para hacerse la foto y	Al comenzar el debate están los moderadores esperando, los candidatos entran y se saludan entre todos, luego ocupan un lugar establecido por sorteo para hacerse la foto y	Al comenzar el debate están los moderadores esperando, los candidatos entran y se saludan entre todos, luego ocupan un lugar establecido por sorteo para hacerse la foto y	Al comenzar el debate están los moderadores esperando, los candidatos entran y se saludan entre todos, luego ocupan un lugar establecido por sorteo para hacerse la foto y seguidamente ocupar el atril. En su, al

<p style="text-align: center;">PROXÉ MICA</p>	<p>seguidamente ocupar el atril. No hay ningún aspecto reseñable, todo resulta bastante moderado sin perder el respeto.</p>	<p>seguidamente ocupar el atril. No hay ningún aspecto reseñable, todo bastante moderado sin perder el respeto.</p>	<p>seguidamente ocupar el atril. No hay ningún aspecto reseñable, todo bastante moderado sin perder el respeto.</p>	<p>seguidamente ocupar el atril. No hay ningún aspecto reseñable, todo bastante moderado sin perder el respeto.</p>	<p>comienzo se queda esperando que el grupo se disponga y lo hace de espaldas a cámara, algo que en otra ocasión se consideraría como falta de respeto y profesionalidad pero que en este caso se ve como un acto de superioridad.</p>
<p style="text-align: center;">PARALEN GUAJE</p>	<p>Mantiene un tono neutro dentro de lo establecido en un debate. El ritmo es adecuado. Intenta no salirse de lo apropiado.</p>	<p>Mantiene un tono neutro dentro de lo establecido en un debate. El ritmo es adecuado. Intenta no salirse de lo apropiado.</p>	<p>Mantiene un tono neutro dentro de lo establecido en un debate. El ritmo es adecuado. Intenta no salirse de lo apropiado.</p>	<p>Iglesias sigue en línea con el paralenguaje que usa en los debates: tono un poco más alto de lo normal y un ritmo constante con pausas al final de cada sentencia. Insiste en lograr un aspecto de ataque persistente contra los otros candidatos.</p>	<p>Mantiene un tono neutro dentro de lo establecido en un debate. El ritmo es adecuado. Intenta no salirse de lo apropiado.</p>

Tabla 6: Ficha de análisis: debate entre Casado, Sánchez, Rivera, Iglesias y Abascal

Fuente: Elaboración propia

5.5 Resultados obtenidos en los cuatro análisis

Los candidatos no apuestan por decisiones arriesgadas tanto a la hora de vestir como a la hora de moverse. En el primer caso, el color de la corbata es, prácticamente, el único elemento reseñable, siendo utilizado para hacer guiños a los partidos que representan los candidatos. Este es el caso de los colores azul y rojo, que aluden al PP y al PSOE, respectivamente. Sin embargo, el morado de la corbata de Sánchez en el debate a cinco se puede interpretar como un guiño al feminismo o, incluso, a Podemos, formación con la que el PSOE gobierna en la actualidad. Por otra parte, la desenfadada indumentaria de Pablo Iglesias, que no alude al color de su propia formación, revela que su postura es contraria al código de vestimenta establecido para estas ocasiones, y de esta forma se posiciona de manera opuesta a los otros partidos, originando un conflicto de ideales. En cuanto a la hora de moverse, todos están delimitados por la mesa, la silla o el atril, cuando sería enriquecedor para el análisis ver de qué forma interactúan entre ellos. Solo se ven ciertas salidas del guion en determinadas ocasiones, como son el enfrentamiento directo entre Pedro Sánchez y Mariano Rajoy en el cara a cara de 2015. Mantienen un patrón de expresión corporal en los diferentes debates, ya que menos Abascal y Rubalcaba, todos los candidatos han sido examinados en más de una ocasión y ninguno varía su lenguaje. Iglesias es el candidato que menos evoluciona en lo que a comunicación no verbal se refiere. Mantiene un discurso de empuje contra los otros participantes tanto en el primer debate como en el segundo en el que aparece.

Hay algunas decisiones que son arriesgadas, como la vestimenta de Rubalcaba o la corbata de Sánchez en el debate de 2019, ya comentada anteriormente. En estos casos la culpa no se puede atribuir a una sola persona ya que el equipo de imagen que cada uno de los candidatos lleva detrás también se encarga de este tipo de aspectos, y normalmente se mide al milímetro.

No hay presencia de háptica debido a la manera en que los candidatos están colocados en el plató. Los únicos momentos en los que se acercan son para saludarse o despedirse en los dos últimos debates, pues en los dos primeros aparecen sentados y acaban de la misma manera. Igualmente, los datos sacados de los saludos no son destacables ya que lo hacen con respeto sin ocupar posiciones de superioridad y la ubicación que ocupan está pactada por sorteo, no es buscada.

La apariencia, es decir, la manera de vestir de los candidatos es un claro reflejo del público objetivo. La tendencia de los candidatos del PP y del PSOE va en consonancia con su electorado particular: un público más adulto y clásico. Sin embargo, si nos referimos a Pablo Iglesias, candidato por Podemos, es todo lo contrario. Se identifica con votantes más jóvenes y alternativos, de ahí no seguir lo pautado para estos eventos y optar por no usar chaqueta.

El paralenguaje usado por Iglesias, atacando constantemente a los otros candidatos, manifiesta el vínculo que tiene con sus votantes, la mayoría con una edad no superior a los 40 años. Este es un público que guarda rabia contra el bipartidismo y la extrema derecha y, en ocasiones, llega a usar la violencia como medio para manifestarse.

6. Conclusiones

En este trabajo se ha analizado el lenguaje corporal de los políticos españoles durante los debates electorales. Para ello, he investigado sobre el lenguaje corporal y sus distintos marcadores, asimismo como la comunicación no verbal de diferentes políticos internacionales de renombre.

Los marcadores ya eran conocidos para mí debido a que es un campo que siempre me ha gustado estudiar. Sin embargo, echo en falta uno más: el silencio. Es cierto que este se puede introducir dentro del paralenguaje, pero creo que tiene tanta relevancia que debería ser un marcador más.

Con el breve análisis realizado a Bush, Obama, Putin y Thatcher he llegado a la conclusión de que la política internacional quizás esté menos reprimida y acomodada que la española. El lenguaje corporal de estos es más natural y real, no se muestran tan rígidos y estudiados. La sensación de ser más poderosos y fiables que transmiten es, sin duda, gracias a esto.

Después de realizar el análisis propuesto para este trabajo, y respondiendo a los objetivos establecidos, las conclusiones obtenidas son las siguientes:

- Los candidatos se muestran bastante respetuosos, solo atacando en materia de política con datos para avalar lo dicho. Esto provoca que el lenguaje corporal no destaque, ya que todo está bajo control. Comparado con debates políticos como son el de Nixon y Kennedy (1960) o el último acontecido en Estados Unidos entre Biden y Trump (2020), dónde podemos ver ataques frontales directos a la persona, en los debates políticos españoles parece que reina más el miedo a fallar que el poder dar un golpe decisivo al oponente. Solo Pedro Sánchez se atrevió a ir más allá y salirse del guion al atacar a Mariano Rajoy hablando sobre su honradez. En este momento se puede apreciar como los dos pierden la estructura comunicativa que se estaba dando, comienzan a errar en la pronunciación de palabras, acelerando el ritmo y subiendo el tono, pero, sin embargo, consiguen dar emoción televisiva a la audiencia.
- Los políticos españoles que se han analizado en este trabajo han resultado tener el lenguaje corporal más estudiado de lo que se esperaba. Se han visto pocos fallos, todo muy medido y a veces, incluso, sobreactuado. Los debates son momentos de máxima expectación y los candidatos son conscientes de la situación. Un fallo puede condenarles y, en estos casos, optan mejor por aburrir que por arriesgar.
- En los debates seleccionados para analizar, Mariano Rajoy, Pedro Sánchez, Albert Rivera y Pablo Iglesias han estado presente en más de uno. Rajoy hasta en tres ocasiones, Sánchez igual y Rivera e Iglesias en dos ocasiones. De esta manera, se ha podido establecer que, como era previsible, cada uno sigue un patrón a la hora de comunicar no verbalmente. El único marcador que han cambiado ha sido la apariencia. Aun no sabiendo si ha sido intencionado, parece que han seguido una tendencia ascendente en cuanto a formalidad. Rivera pasó de no usar la corbata a usarla e Iglesias igual, pero sin usar chaqueta y llevando el nudo sin apretar en la camisa, es decir, apostando por la informalidad.
- Pedro Sánchez es el candidato que más forzado se ve. Parece que estudia hasta el más mínimo detalle de su discurso, pero por esto mismo se ve tan sobreactuado. Su constante parpadeo provoca que el espectador se distancie y comience a tener un rechazo con su alegato, terminando por no creer su palabra en ciertas ocasiones solo por el hecho de la imagen que proyecta. Su lenguaje verbal es más que correcto en la mayoría de las ocasiones, pero el corporal no refleja lo mismo.
- El lenguaje corporal de Rajoy expresa todo lo contrario al de Sánchez. Emite el nerviosismo propio de la situación que están viviendo, pero sus respuestas y sus

intervenciones se ven serenas, con una mezcla entre estar estudiadas e improvisadas. Esto le aporta seguridad y es por eso por lo que ha ganado la mayoría de sus debates, aun teniendo el hándicap de su peculiar pronunciación de la 's', motivo por el cual ha sido objeto de burla en diferentes ocasiones.

- El candidato que menos evoluciona es Pablo Iglesias. El líder de Podemos por aquel entonces llegó a la política gracias a su incesante discurso del 'cambio', es decir, la intención de acabar con el bipartidismo existente en la política española. Con esta proclama ha participado en los debates y su personalidad pujante se traslada a su lenguaje corporal, evidenciándose su estado continuo de ataque hacia los otros candidatos. Aun en el debate de 2019, cuando su intención es formar un gobierno de coalición con el PSOE, también se dirige a Sánchez de manera exaltada e incluso en ciertas ocasiones sarcástica.
- Abascal solo participa en un debate de los cuatro analizados, pero su estilo queda totalmente plasmado. Siendo el centro de atención es como se siente cómodo y, por ello, emite ciertos comentarios que sabe que causarán revuelo. Su lenguaje corporal no es menos. Nada más comenzar ya se sitúa dando la espalda a cámara en el centro del plató, delante de los otros participantes, esperando que se dispongan y ser él el último en colocarse. Su postura emite seguridad y determinación. Es una personaje que sabe exactamente cual es su público objetivo y lo fideliza constantemente mediante sus palabras y sus actos. Siendo consciente de esto, sus movimientos transmiten confianza en sí mismo.
- El uso del silencio es algo que brilla por su ausencia en todos los debates analizados, especialmente en los que participan más de dos personas. Las interrupciones, aun habiendo moderadores, ocurren incesantemente. En este aspecto es Iglesias el que mejor maneja las pausas, la mayoría de las veces para darle dramatismo al comentario.
- Viendo los debates, especialmente el de 2019, no es de extrañar que la participación en las elecciones generales haya caído a mínimos históricos, como se advierte en las últimas. La gran cantidad de elecciones que ha habido por la imposibilidad de formar gobierno, junto con la imagen dada por los políticos provocó un hastío en la población española que se plasmó en los resultados electorales.

Tras haber realizado esta investigación y con los resultados obtenidos, se observa que las intervenciones están más que preparadas. Asimismo, los comentarios previstos desde antes de comenzar hacen que la política española esté en un punto en el que no ilusiona y cansa al ciudadano.

Pero los políticos no son más que personas cuyo trabajo es intentar dirigir un país. Aun siendo una gran responsabilidad, no dejan de ser personas, las cuales están dentro de una sociedad y se ven influenciadas por las tendencias actuales que todos y cada uno de nosotros llevamos a cabo en nuestro día a día. Y, en muchas ocasiones, resulta desalentador.

Según Julian Treasure, “estamos perdiendo nuestra capacidad para escuchar” (TED, 2012), esto es una realidad que pesa sobre la sociedad. Pasamos un 60% de nuestros procesos comunicativos escuchando, pero solo retenemos un 25% de lo escuchado. En la política esto sucede tal cual. En los debates vemos como se dan pocas soluciones a los problemas actuales que tiene España, y únicamente vemos como uno ataca a otro y así recíprocamente. Se han olvidado del concepto de debate. Si nos vamos al diccionario de la RAE, una de las acepciones de debate es: deliberación organizada en un cuerpo institucional, en una asamblea o reunión. Si buscamos la definición de deliberación, resulta ser: examen de propuestas y contraste de opiniones entre los miembros de un órgano colegiado público o privado. Nada más lejos que lo observado en los distintos debates. Los candidatos se han olvidado del bien común y de saber elegir lo mejor para el país para entrar en una lucha por quién lleva razón y dentro de todo esto, al final, el desenlace ha sido una pelea de egos sin más. Todos están tan preparados para saber qué decir, cómo actuar y no equivocarse que han terminado aburriendo a un país para no resultar ninguno vencedor.

7. Bibliografía

Alarcón, M. (18 de junio de 2018). Guerra de las Malvinas: la guerra que forjó a la “Dama de Hierro”. *ABC*. Recuperado de: https://www.abc.es/historia/abci-guerra-malvinas-crimen-guerra-forjo-dama-hierro-201806150335_noticia.html

Ballesteros, S. (1993). “Percepción háptica de objetos y patrones realizados: una revisión”. *Psicothema*, vol. 5, núm. 2, pp. 311-321.

Blanco, L. (2007). “Aproximación al paralenguaje”. *Hesperia: anuario de filología hispánica*, nº 10, pp. 83-97.

Campo Vidal, M. (2017). Comunicación eficaz. Conferencia llevada a cabo en la Escuela Tecnológica Superior de Ingenieros, Universidad de Sevilla, en Sevilla.

Caramelo, L. (2020). Comunicación no verbal y comunicación política. análisis y evolución del comportamiento no verbal de Pablo Iglesias. Comunicación emergente en el ámbito Institucional y Político.

Chiramberro, M. (28 de febrero de 2013). La proxémica o el arte de estar a la distancia correcta. Recuperado de: <http://revistamagna.com.ar/nota/la-proxemica-o-el-arte-de-estar-a-la-distancia-correcta>

De la Riva, E. (1 de junio de 2018). La primera moción de censura de la democracia española cumple 38 años. *Heraldo.es*. Recuperado de: <https://www.heraldo.es/noticias/nacional/2018/05/31/la-primera-mocion-de-censura-de-la-democracia-espanola-cumple-38-anos-453548.html?autoref=true>

EFE. (22 de abril de 2012). Los impulsores del 15-M se constituyen como asociación. *El Mundo*. Recuperado de: <https://www.elmundo.es/elmundo/2012/04/22/madrid/1335113686.html>

Elorza, A. (21 de mayo de 2021). Podemos y el 15-M. *El País*. Recuperado de: https://elpais.com/opinion/2021-05-21/podemos-y-el-15-m.html?event_log=oklogin

Europapress. (2017, 10 abril). 15 gestos con diferentes significados en otros países. *Europapress.es*. Recuperado de: <https://www.europapress.es/desconecta/curiosity/noticia-15-gestos-diferentes-significados-otros-paises-20150514080824.html>

García, I., Pérez, R. y Calvo, A. (2013). “Expresión corporal. Una práctica de intervención que permite encontrar un lenguaje propio mediante el estudio y la profundización del empleo del cuerpo”. En *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación* (págs. 19-22). Recuperado de: <https://recyt.fecyt.es/index.php/retos/article/view/34561>

Genovart, C. (1975). Conducta proxémica. En C. Genovart, *Quaderns de Psicologia* (págs. 11-22).

González, E. C. (2009). Expresión y comunicación corporal en educación física. *Wanceulen E.F. Digital*.

James, J. (2007). *El lenguaje corporal*. Barcelona - Buenos Aires - México: Paidós.

Mateo, J. J. (25 junio de 2015). De Ciudadans a Ciudadanos, los 10 años de historia de un partido político. *El País*. Recuperado de: https://elpais.com/politica/2015/06/25/actualidad/1435219647_770153.html

Matsumoto, D., Hwang, H. S., López, R. M., & Pérez-Nieto, M. Á. (2013). “Lectura de la expresión facial de las emociones: Investigación básica en la mejora del reconocimiento de emociones”. *Ansiedad y Estrés*, 19(2-3), 121–129.

Ramos, P. (s.f.). Principios de persuasión y lenguaje corporal. Universidad de Salamanca.

Romero, J. M. (2014). Operación púnica: resumen del año 2014. *El País*. Recuperado en: <https://elpais.com/especiales/2014/resumen-anual/operacion-punica.html>

Suárez, L. (2016). La influencia de las emociones en las expresiones faciales según Paul Ekman. *Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales*. En línea: <http://www.eumed.net/rev/cccss/2016/02/emociones.html>

TED. (s.f.). Julian Treasure: 5 maneras para escuchar mejor. [Archivo de vídeo]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=cSohjIYQI2A>

Viana, I. (05 de Octubre de 2012). Nixon vs. Kennedy: el día que cambio la televisión y la política. *ABC*. Recuperado de: https://www.abc.es/internacional/abci-kennedy-nixon-debate-201210040000_noticia.html