

FACULTAD DE COMUNICACIÓN
GRADO EN PERIODISMO

TRABAJO DE FIN DE GRADO

2015-2016

**COMUNICACIÓN NO VERBAL Y MENSAJES DE
NAVIDAD: JUAN CARLOS I (2013) Y FELIPE VI (2014)**

Realizado por:

Alejandra García Pujol

Tutor:

Ángel Acosta Romero



ÍNDICE

1. Resumen y palabras clave
2. Introducción y marco conceptual
3. Objetivos y Metodología
4. Análisis e interpretación de resultados
 - 4.1. Efectos del entorno
 - 4.2. Apariencia física y ropa
 - 4.3. Efectos del movimiento del cuerpo y la postura
 - 4.4. Expresiones faciales
 - 4.5. Conducta visual
 - 4.6. Paralingüística
 - 4.7. Realización audiovisual
5. Conclusiones
6. Referencias Bibliográficas

1. RESUMEN

El espacio, la posición corporal los gestos, la manera de vestir... todos estos elementos que acompañan a la locución son parte fundamental de cualquier discurso. La información que transmitimos a través del comportamiento no verbal supone, según los expertos, más del 90% de la comunicación total y es mucho más difícil de controlar que las palabras. Tomar el control de la información que difundimos con nuestras manifestaciones corporales y demás componentes no verbales resulta un factor esencial para conseguir una adecuada expresividad y un intercambio satisfactorio. Ello se hace más importante, si cabe, a la hora de realizar presentaciones públicas.

Con este trabajo, se pretende realizar un análisis detallado y comparado de los distintos componentes de la comunicación no verbal en dos situaciones concretas, dos presentaciones públicas: el último mensaje de Navidad de Juan Carlos I, en 2013 y el primer discurso navideño del actual rey Felipe VI, en 2014. Qué uso hacen del espacio, qué comunican sus gestos, cómo manejan sus expresiones corporales, qué quieren transmitir u ocultar más allá de sus palabras...

PALABRAS CLAVE

Comunicación no verbal, comportamiento no verbal, Kinésica, Proxémica, Juan Carlos I, Felipe VI, mensajes de Navidad.

2. INTRODUCCIÓN Y MARCO CONCEPTUAL

Allá por el año 1900, Herr von Osten, profesor de matemáticas y entrenador de caballos aficionado, compró un caballo en Berlín al que le puso de nombre Hans. Von Osten comenzó a entrenar a su caballo sin imaginarse que llegaría a convertirse en el caballo más famoso de la historia. Von Osten enseñó a su caballo a sumar, pero además, Hans también aprendió pronto a restar, multiplicar, dividir y resolver otros problemas matemáticos. Sorprendido, el entrenador decidió llevar a Hans a concursos públicos donde daba cuenta de su capacidad para resolver consultas matemáticas: al animal se le planteaban una serie de problemas y éste siempre respondía correctamente pateando el suelo. Llegaron a apodarlo así Clever Hans (Hans el listo).

Ante la duda de los científicos sobre la sorprendente inteligencia del caballo, se creó una comisión formada por psicólogos, fisiólogos, veterinarios oficiales de caballería y también se contó con un director de circo. Después de varias investigaciones, se llegó a la conclusión de que Hans solo contestaba correctamente las preguntas cuando alguien a su alcance visual conocía la respuesta. El caballo no realizaba las tareas mentales realmente, sino que su respuesta se basaba en la reacción de sus observadores. El experimentador Pfungst descubrió en sus investigaciones que el caballo contestaba según las señales involuntarias del lenguaje corporal del entrenador, que era inconsciente de proporcionar dichas señales. Cuando se le formulaba la pregunta a Hans, los observadores adoptaban una postura de tensión y expectación y cuando Hans llegaba al número correcto de golpes, probablemente los observadores se relajaban y hacían alguna señal por la que Hans sabía que debía parar de golpear (Knapp, 1982: 13-14).

Se entiende por comunicaciones no verbales el “Conjunto de medios de comunicación que existen entre individuos vivos que no utilizan el lenguaje humano o sus derivados no sonoros (escritura, lenguaje de los sordomudos, etc.)” (Corraze, 1986: 13). Sin embargo, la definición de comunicación no verbal puede plantear algunos conflictos. Yves Winkin dice que “Los actores sociales participan de un sistema en el que todo comportamiento libera una información socialmente pertinente. Todo gesto, toda mirada, todo silencio se integra en una semiótica general: el comportamiento es así el fundamento de un sistema general de comunicación” (Acosta, 2009: 1).

La fórmula “no verbal” puede sufrir distintas interpretaciones, ya que no es fácil establecer una separación única del comportamiento humano verbal y otra del comportamiento no verbal. De hecho, la mayoría de investigadores ligados al estudio de esta materia se niegan a separar las palabras de los gestos y prefieren utilizar otras expresiones como “comunicación” o “interacción cara a cara”.

Esta complicada separación entre la comunicación verbal y no verbal se acrecienta con otra distinción, la de los fenómenos vocales y no vocales. Debemos tener en cuenta que: no todos los fenómenos acústicos son vocales (por ejemplo chasquear los dedos, un golpe en la mesa o en la espalda de otra persona); de igual modo, no todo fenómeno no

acústico es no verbal (por ejemplo los gestos del lenguaje de sordos); no todos los fenómenos vocales son iguales ya que algunos son respiratorios y otros no (un suspiro puede ser un fenómeno vocal y respiratorio, mientras que un chasquido de la lengua puede ser vocal, pero no respiratorio; además, no todas las palabras son verbales (por ejemplo las palabras onomatopéyicas, murmurar, cuchichear, etc.) (Knapp, 1982: 15-16).

Así, la comunicación no verbal se conforma como algo más que “un simple sistema de señales emocionales” y que realmente no pueden separarse de la comunicación verbal. Los dos sistemas están vinculados y relacionados entre sí. Cuando dos personas se encuentran cara a cara, se produce una interacción en distintos niveles, ya sea consciente o inconscientemente, y se emplean para dicha comunicación todos los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato, el gusto. Y se integran todas estas sensaciones mediante un sistema de codificación que a veces llamamos el “sexto sentido”, la intuición (Davis, 1998: 16).

Por otra parte, en la comunicación no verbal, la función predominante es la expresiva o emotiva, lo que conlleva a que la mayoría de los mensajes no verbales sean involuntarios o menos conscientes que los verbales y, por tanto, más difíciles de controlar. La comunicación no verbal, entre otras cosas, puede expresar el tipo de comunicación entre los interlocutores y facilitar la interacción, es decir, realiza una función metacomunicativa. Por ello, en muchas ocasiones, resulta más significativo lo no verbal que lo verbal.

Aunque es cierto que muchas pautas de comportamiento no verbal pueden tener un origen genético, no existe una comunicación no verbal específica para todas las culturas. Y, para entenderla, tendremos que tener en cuenta que cada cultura y cada época puede tratar de forma diferente el uso y significado de los elementos no verbales (Acosta, 2009: 6).

Según Watzlawick (1991: 50), el primer axioma de la comunicación es que “no se puede no comunicar”. Efectivamente, cuando queremos evitar la comunicación, nos vemos obligados a indicarlo mediante una serie de signos como por ejemplo no contestar, desviar la mirada... con lo que también comunicamos.

Se puede aplicar el término de comunicaciones no verbales a gestos, posturas, orientaciones del cuerpo, organizaciones de objetos o espacios, relaciones de distancia y proximidad entre individuos... gracias a los cuales se emite una información (Corraze, 1986: 14).

Flora Davis destaca y explica en su libro una cita de George du Maurier relativa a la comunicación no verbal:

“El lenguaje es algo de poca significación. Se llenan los pulmones de aire, vibra una pequeña hendidura en la garganta, se hacen gestos con la boca, y entonces se lanza el aire; y el aire hace vibrar, a su vez, un par de tamborcillos en la cabeza...y el cerebro capta globalmente el significado. ¡Cuántos circunloquios y qué pérdida de tiempo...!”

Tal vez podría ser así, si las palabras lo fueran todo. Pero ellas son tan sólo el comienzo, pues detrás de las palabras está el cimiento sobre el cual se construyen las relaciones humanas — la comunicación no-verbal—. Las palabras son hermosas, fascinantes e importantes, pero las hemos sobre estimado en exceso, ya que no representan la totalidad ni siquiera la mitad del mensaje. Más aun, como sugirió cierto científico: “Las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre, cuando todo lo demás ha fracasado.” (1998: 21).

Si nos referimos a la comunicación no verbal como ciencia, tenemos que comenzar señalando que ésta ha sido, desde hace siglos, un aspecto fundamental para los no científicos. Personas que han realizado estudios artísticos como escultura, pintura, interpretación o escritura dan cuenta de ello. Los escultores y pintores siempre han sido conscientes de cuanto se puede llegar a transmitir con una sonrisa, una postura o un gesto. Un escritor, por ejemplo, realiza descripciones de los gestos de sus personajes. Cuando apareció el cine mudo, actores como Charles Chaplin o Harold Lloyd expresaban, a través de sus gestos, toda clase de sentimientos y emociones.

Sin embargo, no es hasta comienzos del s. XX cuando se empezará a situar a la comunicación no verbal como verdadero campo de estudio.

Como referente, además de *La Retórica* de Aristóteles o los estudios de Quintiliano sobre los gestos y actitudes, podemos destacar al que se conoce como padre de la teoría de la evolución, Darwin, con su libro *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*, publicado en 1872. Es un libro que, en la segunda mitad del siglo XX, se convertirá en referente para los estudios de psicología de la emoción, etología y comunicación no verbal. Una de las aportaciones más importantes que hizo Darwin acerca de la expresión de las emociones es que las respuestas emocionales son innatas y que la genética influye determinadamente en la forma de respuesta de dicha expresión emocional. Teoría que será seguida años más tarde por algunos investigadores y rechazada por otros (Acosta, 2009: 3).

Los estudios sobre comunicación no verbal han sido desarrollados por profesionales procedentes de diferentes campos de estudio: psicología, psiquiatría, antropología, sociología, lingüística, etología... Los psicólogos aíslan varias unidades de conducta (contacto visual, contacto físico...) y las estudian a través de sus experimentos. Los psiquiatras han reconocido que rasgos no verbales como la forma en la que se mueve una persona, puede proporcionar información sobre su carácter y emociones. Por su parte, los sociólogos han descrito ciertas reglas que compartimos y que conforman nuestro comportamiento. Los antropólogos han investigado las diferentes expresiones culturales del lenguaje corporal y han descubierto, entre muchas otras cosas, que individuos de distinta cultura se mueven de manera diferente. Los lingüistas han descubierto la influencia de lo no verbal en la comunicación a través de los estudios pragmáticos. Y los etólogos han descubierto sorprendentes similitudes entre el comportamiento no verbal del hombre y el de otros primates.

Entre esta variedad de disciplinas, destacan un puñado de hombres que se esforzaron por enfocar el tema de la comunicación no verbal de manera sistemática: Ray L. Birdwhistell, Albert E. Scheflen, Edward T. Hall, Erving Goffman, Paul Ekman, Gregory Bateson, Paul Watzlawick, etc. Muchos de ellos representantes de la Escuela de Palo Alto, un conglomerado de investigadores que, desde mediados del s. XX, se desviaron del modelo lineal de la comunicación (emisor-mensaje-receptor), concibiéndola “no como un acto verbal consciente y voluntario sino como un proceso social permanente e inevitable que integra múltiples modos de comportamientos: la palabra, el gesto, la mirada, el espacio...” (Acosta, 2009: 1 y Davis, 1998: 17-21).

En la actualidad, la comunicación no verbal es un elemento fundamental para personalidades del mundo de la monarquía y también de la política a la hora de transmitir cualquier tipo de información. Tanto reyes como políticos cuentan con asesores de comunicación que les ayudan y aconsejan para que, con sus gestos y expresiones, puedan darle credibilidad a sus palabras. Así, podemos ver como monarcas, presidentes y ministros muestran en cualquier mitin todo un repertorio de elementos no verbales tanto intencionados como involuntarios. Uno de los discursos que se repite cada año y en el que podemos apreciar distintos comportamientos no verbales es el tradicional mensaje de Navidad por parte del rey.

Fue la nochebuena de 1975 cuando Juan Carlos I dio su primer mensaje de Navidad, un mes después de la muerte de Franco. El de entonces resultaba ser un escenario muy diferente, ante un gran Belén y acompañado de su mujer y sus hijos. En estos 36 años Juan Carlos ha cambiado su aspecto, inevitablemente, y las formas de dirigirse a los españoles.

En los primeros años de reinado, Juan Carlos solía dar el discurso navideño rodeado de su familia, en una imagen mucho más íntima y familiar. Ya, en los años 80 comenzó a salir solo ante la cámara.

El mensaje de Navidad se ha convertido en una costumbre entre políticos y también para la monarquía. Sin embargo, si queremos conocer más sobre el origen de los mensajes navideños en nuestro país, tenemos que remontarnos al periodo del Franquismo. En España fue Franco el primero que decidió dirigirse a los ciudadanos para mandarles un mensaje en épocas navideñas, aunque no fue el primero al que se le ocurrió la idea.

El primer mensaje de Navidad lo escribió un poeta británico nacido en la india, Rudyard Kipling y empezaba con estas palabras: “I speak now from my home and from my heart to you all...” (“Hablo ahora desde mi casa y desde mi corazón a todos ustedes...”). Y este mensaje fue leído por un rey, Jorge V de Inglaterra. Sin embargo, la idea originaria fue del hombre al que se le conoce como “padre de la BBC”, John Reith, que con motivo de la inauguración mundial de la cadena, le propuso a Jorge V dar un discurso por radio que llegaría a todo el imperio británico.

El primer mensaje de Navidad del mundo tuvo un gran impacto, llegando a una audiencia de 20 millones de personas que estaban en distintos lugares pero que se sentían identificados con esas palabras y compartían intereses comunes. El Rey, sorprendido con el efecto de su discurso, decidió seguir enviando sus felicitaciones a los ciudadanos todos los años de su reinado, hasta su muerte en 1936.

La novedosa idea fue copiada por otros dirigentes y mandatarios y en 1933 los ciudadanos de Estados Unidos escuchaban el primer mensaje de Navidad por parte de Roosevelt. Poco a poco, Jefes de Estado de otros países fueron adquiriendo esta costumbre y los discursos pasaron de transmitirse por radio a transmitirse por televisión y, más tarde, con el avance tecnológico, también a través de internet.

En España, como hemos apuntado anteriormente, fue Francisco Franco el que inició la tradición de felicitar las fiestas y el año nuevo a los españoles. Así, en 1937, cuando aún el país estaba dividido, tuvo lugar el primer discurso navideño de Franco. Se dirigía a “los combatientes de España por la causa” y, desde entonces, cada año enviaría su mensaje de Navidad a los españoles, hasta su muerte en 1974. Tras la muerte de Franco, Juan Carlos I cogería el relevo y continuaría con esta costumbre. Sin embargo, decidió cambiar la fecha y, en lugar de transmitir su mensaje en fin de año, lo hizo el 24 de diciembre, en Nochebuena. Probablemente y, según apunta el periodista Ramón Pérez-Maura, cambió el día porque “creyó que había que alejarse de él (Franco)” (Martínez-Fonés, 2014).

Los presidentes y líderes regionales también han ido adoptando esta costumbre y, ya sea en fin de año o en Nochebuena, es muy común verlos tras la pequeña pantalla transmitiendo sus felicitaciones.

Pero, como decíamos, el discurso de Navidad no sólo ha servido para felicitar las fiestas. La mayoría de líderes políticos también aprovecha este momento para justificar sus gestiones, hacer campaña... Juan Carlos I y Felipe VI también aprovecharán para hacer un balance y un análisis del año que se termina, la situación por la que está pasando España y los objetivos que se plantean para el nuevo periodo. Y, sobre todo, como dice Felipe VI al comienzo de su primer discurso de Navidad, es un momento “de cercanía y de reencuentro”, un momento para “aproximarnos y mirarnos con la voluntad de entendernos”.

Reconociendo, por tanto, la importancia de lo no verbal en todas las interacciones y comunicaciones humanas, y, por tanto también en los discursos públicos transmitidos a través de los medios de comunicación, nos ha parecido de interés realizar un estudio comparativo de las dimensiones no verbales de los discursos de Navidad de Juan Carlos I (2013) y de su heredero en la corona de España, Felipe VI (2014).

3. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

Antes de empezar a abordar nuestro análisis, y partiendo de la hipótesis de que el actual rey quiere dar una nueva imagen de la monarquía, nos planteamos una serie de objetivos. Como se ha anunciado en la introducción de este trabajo, nuestro objetivo básico ha sido realizar un análisis comparativo de la comunicación no verbal que se da en los mensajes de Juan Carlos I y Felipe VI para demostrar la importancia expresiva (y comunicativa) de los elementos no verbales de la comunicación, aún en un contexto tan formalizado como un discurso televisivo. Todo ello, como hemos señalado, con la intención de valorar e interpretar, a partir sobre todo de las diferencias observadas, si el nuevo rey de España intenta dar una imagen diferente: más ágil, más moderna, más laica... de la monarquía, a través precisamente de los elementos de contexto, entorno y gestualidad aquí analizados.

Para ello, lo primero que hemos debido afrontar ha sido una amplia revisión de la bibliografía especializada sobre el tema para familiarizarnos con los autores más representativos así como con la terminología y los instrumentos metodológicos que puedan servirnos para nuestro análisis.

Hemos investigado y nos hemos informado de manera teórica sobre esta disciplina: qué es la comunicación no verbal, cuáles son sus principales investigadores, qué métodos científicos existen y cuáles han sido los descubrimientos más importantes en los últimos años.

Por otra parte, también se ha buscado información acerca de los protagonistas del análisis, Juan Carlos I y Felipe VI: se han visualizado los discursos, apuntado las primeras ideas, observado y llevado a la práctica toda la teoría estudiada anteriormente a través de autores como Birdwhistell, Hall, Ekman, Knapp, Davis, Poyatos, etc.

Después de leer y revisar los distintos procedimientos que los autores plasmaban en sus obras, nos decantamos por una clasificación que ofrece Mark Knapp en su libro *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. En él, Knapp establece una división de los distintos elementos que componen la comunicación no verbal y los explica y analiza basándose tanto en su experiencia como en la de otros autores. En cualquier caso, no hay una única fórmula de análisis, ya que también nos hemos inspirado en ideas y sistemas de otros autores a la hora de realizar el estudio.

El esquema de los factores a analizar que propone Knapp intentando responder a una serie de preguntas quedaría de este modo:

- El espacio: los efectos del entorno.
 - ¿Cómo influyen en la comunicación los colores y la decoración?
 - ¿Qué elementos arquitectónicos (sillas, mesas, paredes...) influyen en lo que ocurre?
 - ¿Por qué se ha escogido ese lugar?
 - ¿Qué apariencia y percepciones tiene?

- Los participantes: su apariencia física.
 - ¿Qué aspecto tienen?
 - ¿Influye su aspecto y otros factores como la edad, el sexo... en la comunicación?
 - ¿Es el atractivo físico un factor importante?
 - ¿Qué ropa usan?
 - ¿Qué quieren transmitir con la ropa y los artefactos (accesorios)?
- Posición: movimiento del cuerpo y postura.
 - ¿Qué postura toman los hablantes?
 - ¿Cambian de postura durante el discurso y, en ese caso, por qué?
 - ¿Qué movimientos significativos se producen durante la comunicación?
 - ¿Qué papel desempeñan en la comunicación los movimientos de cabeza?
 - ¿Y los de las manos?
- Expresiones faciales.
 - ¿Qué actitudes y emociones comunican los hablantes mediante sus expresiones faciales?
 - ¿Se producen cambios significativos en determinados momentos del discurso?
 - ¿Cuáles son las posibles causas de los cambios en la expresión?
 - ¿Se aprecia algún conflicto entre lo que se dice y lo que se expresa?
- Conducta visual.
 - ¿Qué tipo de mirada ejercen los hablantes?
 - ¿Ejercen mirada fija?
 - ¿Desvían la mirada en algún momento del discurso?
 - ¿Se relaciona la mirada intensa con determinados momentos del discurso?
- Señales vocales.
 - ¿Utilizan los hablantes un volumen apropiado?
 - ¿Suben o bajan el volumen en algún momento concreto y, en ese caso, por qué?
 - ¿Qué entonación le dan a su discurso?
 - ¿Llevan un ritmo adecuado?
 - ¿Hay silencios significativos, más allá de las pausas comunes?
- Realización audiovisual.
 - ¿Cuáles son los planos que más se utilizan en ambos videos?
 - ¿Qué papel desempeña la realización audiovisual en la comunicación no verbal?
 - ¿Cuál es la razón que motiva el cambio de plano?
 - ¿Hay alguna relación entre la realización y lo que se dice o transmite en un determinado momento?

Además de seguir este esquema, hemos realizado una ficha de análisis en la que se clasifican los distintos gestos, expresiones, planos y otros componentes de la comunicación no verbal y que ha servido para intentar estructurar estos elementos y redactar el análisis de manera más clara y ordenada.

Como apuntamos anteriormente en la introducción, las señales no verbales no pueden separarse de lo verbal, por eso, también hemos tenido en cuenta los enunciados verbales y su contexto. La clasificación sería la siguiente:

- Dato: gesto, postura, expresión facial, mirada, plano...
- Fotograma: imagen en la que se aprecia el dato.
- Verbalización asociada: los enunciados o palabras expresados por los hablantes en ese momento.
- Descripción u observaciones. Explicación y significado del dato en el contexto.

Esta es una ficha modelo, como ejemplo, para mostrar el tipo de análisis. No se incluyen todos los elementos no verbales (que se detallan en los Resultados) para no extender el trabajo de forma innecesaria.

COMUNICACIÓN NO VERBAL Y MENSAJES DE NAVIDAD

DATO	FOTOGAMA	VERBALIZACIÓN ASOCIADA	DESCRIPCIÓN - OBSERVACIONES
GESTO 1 (3:20)		“Unas personas y unas familias que durante décadas han sufrido la violencia y el terror de unos criminales totalitarios” (referencia al terrorismo).	Las ojivas son posturas de aplomo y asertividad. Confieren autoridad a lo que se dice.
GESTO 2 (0:57)		“Confianza”, “Reencontrémonos”, “Españoles” (unión, alianza).	Entrelazar las manos puede parecer un gesto común de bienestar, pero realmente es un gesto de frustración o actitud hostil. Entrelazar los dedos puede ser señal de autoridad.
GESTO 3 (6:38)		“Salir juntos y construir juntos”.	Cierra los puños en un gesto ilustrador cuando quiere expresar sentimiento de unión y fuerza.
GESTO 4 (6:32)		“Nos necesitamos”.	Al hablar en primera persona del plural, se señala con las manos. Este gesto puede indicar que se siente involucrado con su mensaje.
EXPRESIÓN FACIAL 1 (4:02)		“Sé que la sociedad española reclama hoy un profundo cambio de actitud”.	Expresión de ira: contracción de cejas, líneas verticales entre las cejas, ceño fruncido y labios abiertos y tensos.
EXPRESIÓN FACIAL 2 (3:18)		“Que no se empañe nuestro prestigio y buena imagen en el mundo” (referente a la corrupción).	Expresión de asco o disgusto: cejas contraincladas, empujando hacia abajo el párpado superior, mirada dura, labios tensos y arrugas o pliegues nasolabiales.
EXPRESIÓN FACIAL 3 (9:13)		“España es una gran nación que vale la pena vivir y querer y por la que merece la pena luchar”.	Expresión de tristeza: ángulo inferior del párpado superior levantado y las comisuras de los labios se inclinan hacia abajo.
EXPRESIÓN FACIAL 4 (0:22)		“Buenas noches” (saludo).	Expresión de alegría: comisuras de los labios hacia arriba, la boca abierta con exposición de dientes superiores, arrugas nasolabiales, mejillas levantadas.
PLANO 1 (2:58)		Trata el tema del terrorismo y la crisis económica.	Plano medio. Se muestran otros elementos del entorno que antes no se habían enseñado, como las banderas o la fotografía.
PLANO 2 (8:29)		Habla del proceso de abdicación de su padre y su proclamación como rey.	Plano general. Se muestran objetos ausentes hasta entonces. Deducimos que este plano se realiza con la intención de mostrar esos elementos (la bandera nacional, el nacimiento y la fotografía).

Además de la metodología de análisis explicada anteriormente y de los libros referidos en la Bibliografía, se ha contado con informaciones y opiniones proporcionadas por algunos expertos en comunicación no verbal que se irán mencionando a lo largo del trabajo y quedan reflejados en el material reseñado en la bibliografía final.

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Efectos del entorno.

“Los cambios espaciales matizan la comunicación, la subrayan y a veces incluso sobrepasan a la palabra hablada. El mensaje vocal no sólo está mediatizado por el manejo del espacio, sino que el contenido de una conversación puede exigir a menudo un tratamiento particular del mismo” apunta E. T. Hall en uno de sus libros, *El lenguaje silencioso* (1989: 190-192). La organización del espacio durante la comunicación como variable del comportamiento ha sido un tema estudiado por distintos investigadores. Hall fue un antropólogo estadounidense que creó el término proxemia para definir “todo aquello concerniente a la organización y utilización del espacio en el hombre” (Corraze, 1986: 147).

Hay factores como la proximidad y distancia entre los individuos, las percepciones del entorno, los elementos que se usan en el espacio... que conforman la proxemia y se convierten en verdaderos sistemas de comunicación. En las diferentes configuraciones que el ser humano hace de su espacio físico, el territorio se define como “Zona de defensa, donde el que lo posee caza a cualquier intruso” (Noble, 1939, citado en Corraze, 1986: 147).

El espacio y los elementos del entorno pueden llegar a decir mucho sobre los individuos que interactúan en él. “Cualquier interior delata las habilidades no verbales de sus habitantes. La elección de materiales, la distribución del espacio, el tipo de objetos que llaman la atención o invitan a tocarlos, en contraste con los que intimidan o rechazan, todo ello tiene mucho que decir acerca de las modalidades sensoriales que los sujetos prefieren” (Ruesch y Kees, 1956, citado por Knapp, 1982: 83).

El psicólogo Albert Mehrabian sostiene que el espacio y el entorno en el que nos comunicamos pueden provocarnos distintas reacciones emocionales y que ello puede deberse a la excitación que el medio produce en nosotros, la sensación de bienestar que experimentemos y la seguridad en nosotros mismos (Knapp, 1982: 83-84).

Para nuestro análisis, utilizaremos el marco de referencia propuesto por Knapp (1982: 84-87) para clasificar las percepciones de los ambientes de interacción. El autor clasifica las percepciones del entorno en: percepciones de formalidad, de calidez, de privacidad, de familiaridad y de distancia. En cuanto al diseño arquitectónico, tendremos en cuenta factores como el color, la iluminación o los objetos móviles.

Centrándonos en los efectos del entorno en el espacio elegido por Juan Carlos I, observamos dos imágenes fundamentales, donde encontramos los elementos que afectan al espacio.



Descripciones del entorno

En el primer plano, podemos ver a Juan Carlos I en lo que parece un despacho. Se sitúa tras un escritorio. A su derecha destaca la presencia de un Belén (decoración navideña). Atrás, las cortinas descorridas dejan ver una ventana, por donde se divisa parte del jardín. Es de noche. Se advierte otro tipo de decoración navideña en la ventana, las flores de pascua. Junto a la ventana tenemos una cómoda con lamparita y más decoración floral.

En el video, destaca otro plano (minuto 3:00), que nos muestra nuevos objetos y elementos del entorno. Continúa en el mismo escenario, el despacho. Esta vez se muestra más el escritorio (mayor distancia), sobre él, papeles y una libreta. A la izquierda de Juan Carlos una pequeña mesa y sobre la mesa una fotografía. Atrás, como antes, la cómoda con la lamparita y las cortinas descorridas que muestran el jardín a través de la ventana, con las flores de pascua. A la derecha de Juan Carlos ya no está el Belén, en este caso encontramos dos banderas, una de España y otra de la Unión Europea. Y al lado, otra cómoda con flores.

La decoración navideña aporta información sobre la religión de Juan Carlos y su familia. Son católicos y celebran esta tradición religiosa. Las banderas pueden representar la pertenencia a una nación de la que es soberano (España) y también la pertenencia a un sistema (Unión Europea).

Al reproducir el discurso de Felipe VI, vemos que se encuentra en un entorno diferente al que eligió su padre y que, por tanto, los efectos ocasionados por el espacio serán distintos.



En la primera imagen, encontramos a Felipe sentado en una silla, sin el recurso de la mesa o escritorio que utilizó su padre. A su izquierda, flores de pascua (decoración navideña), en este elemento sí coincide con Juan Carlos I. Tras él, vemos unas cortinas

color claro recorridas y a través de la ventana se ve lo que parece un árbol decorado con luces navideñas. De nuevo se expresa la pertenencia a la religión católica, con la celebración de la Navidad. A su izquierda, una mesa con dos fotos familiares, una con su mujer y otra con su mujer y sus hijas.

En el minuto 8:20 se muestran otros elementos del entorno ausentes hasta entonces. Podemos ver que hay una pequeña mesa con decoración floral delante del rey. A su derecha, vemos un sofá y, delante de él, una mesa en la que destaca un pequeño Belén y una fotografía. Esta vez la foto es con sus padres, otro pilar fundamental de su familia, en lo que parece el acto de su nombramiento como rey. Al lado de la mesa, una bandera de España (pertenencia a la nación que él representa). Y en el suelo, una alfombra.

Percepciones de formalidad. Atendiendo primero al espacio elegido por Juan Carlos I, podemos decir que estamos ante un entorno formal, ya que el antiguo monarca ha escogido un despacho o estudio para dar su discurso. No ha elegido por ejemplo un salón, una habitación, la cocina... que daría lugar a un entorno más informal. En cambio, al analizar el entorno del discurso de Felipe VI, vemos que se sitúa en un escenario diferente al de su padre. No está en un despacho, sino en lo que parece un salón o sala de estar, es por ello un entorno más informal. Destacamos el escritorio o las banderas como objetos móviles que aportan formalidad al entorno. En el caso de Juan Carlos I aparecen la bandera de España y la de la Unión Europea, con las que quiere dejar claro la pertenencia a la nación que él representa y también la pertenencia a un sistema (la UE). En el caso de Felipe VI, en cambio, solo se muestra la bandera de España. Teniendo en cuenta también el contenido de su discurso (se refiere a Cataluña apostando por la alianza y unión de todos los españoles), es posible que el rey quiera recalcar ante los ciudadanos el sentimiento de pertenencia a la nación española en concreto.

Percepciones de calidez y familiaridad. El entorno elegido por Juan Carlos I es un lugar que transmite percepciones de calidez, privacidad y, en menor medida, familiaridad. Juan Carlos probablemente ha elegido un espacio (su despacho) que le hace sentir calor psicológico y le hace sentir relajado y cómodo. Es probable que se trate de un espacio familiar para él (no olvidemos que está en su casa) y del que hace uso a menudo. Pero, probablemente, no es un lugar en el que se reúna con su familia o seres cercanos y ello puede establecer cierta distancia con el espectador. Felipe VI, en cambio ha elegido un lugar, el salón, donde probablemente comparte más tiempo con su familia y no solo. Esto aporta mayor percepción de calidez y familiaridad de la que transmitía Juan Carlos en su despacho.

La percepción de calidez puede consistir en cierta combinación del color de las cortinas, que tienen un color claro en ambos casos, el revestimiento de madera de las paredes en el caso de Juan Carlos I, la textura de los muebles... son elementos que aportan cierto grado de calidez al decorado, haciendo que el habitante se sienta más cómodo.

La iluminación también puede ser un elemento que aporte calidez al entorno. Por ejemplo, en el caso de Juan Carlos I, sin contar con las luces de las cámaras, la habitación está iluminada por luces no muy brillantes, sino más bien débiles: la luz de la lamparita, el Belén algo iluminado... es una iluminación que propicia un discurso suave y que puede dar lugar a una comunicación más personal. En cambio, el entorno en el que se encuentra Felipe VI está mucho más iluminado y hay más variedad de color (las cortinas y los muebles en tonos más claros que los del despacho de su padre, el sofá granate, los colores verdes y rojos de las flores de pascua, las luces del árbol exterior, los tonos beige y rojizos de la alfombra...). Probablemente el rey, con este cambio en la iluminación y los colores, quiera dar sensación de transparencia y confianza, valores asociados a los tonos claros y la luz.

Percepciones de privacidad. En ambos casos, se trata también de un entorno privado. Los entornos cerrados, el despacho, en el caso de Juan Carlos I, sugieren en general mayor privacidad, particularmente si tienen capacidad para pocas personas (Knapp, 1982: 84). Los objetos del entorno, como la decoración navideña o las fotos, también se suman a las percepciones de privacidad. Es probable que con esto, Juan Carlos I y Felipe VI quieran acortar en su discurso distancias conversacionales. El entorno es familiar para Juan Carlos, su casa, su despacho. Posiblemente ha elegido este lugar porque en él se siente cómodo y quiere transmitir esta sensación íntima al espectador. Sin embargo, para muchos, un despacho puede dar sensación de distancia, ya que es un ámbito más individual y menos familiar. Además, la fotografía que se muestra en el video de Juan Carlos I no parece ser una fotografía familiar, no se aprecia bien quiénes son las personas que están con él, pero parece tratarse de una situación de trabajo. Esto nos hace pensar también que el antiguo monarca quizá quiera transmitir una imagen asociada a su trabajo e implicación con el país, más que una imagen familiar. En cuanto a Felipe VI, también la decoración navideña y las fotos son objetos que transmiten percepciones de privacidad. En este caso, Felipe VI muestra tres fotos en las que se encuentra con miembros de su familia, su mujer, su mujer y sus hijas y su padre. El rey (o su asesor) ha elegido un entorno familiar y privado que le acerque al público en estas fechas señaladas. La mayor parte del tiempo que compartimos con nuestros familiares en casa es en el salón.

Percepciones de distancia. También encontramos percepciones de distancia, sobre todo, en el despacho de Juan Carlos I. Distancia física en ambos casos (es un video, no están realmente en nuestras casas). Y distancia psicológica; a pesar de que pueden dar la impresión de encontrarse cerca (aun estando en la pantalla del televisor), hay barreras que separan y establecen cierta distancia. Esto podemos verlo en objetos móviles como el escritorio que hay ante Juan Carlos I. La disposición de este y otros elementos del mobiliario puede facilitar o inhibir la comunicación. Es probable que se utilice el escritorio para crear cierta distancia, como diferenciador de estatus o, incluso, como elemento protector. “Los escritorios y otras barreras no son buenas o malas por sí mismas, sino que hay ocasiones en que se quiere conservar una distancia y una relación normal, para las cuales el escritorio puede ser de gran ayuda en la creación de tal

sentimiento” (Knapp, 1982: 97-98). El plano general de Felipe VI nos permite ver otros objetos como una pequeña mesa baja, que no llega a marcar demasiada distancia, como en el caso del escritorio.

En este sentido, hay que tener en cuenta también que, según el plano, se marca más o menos la distancia y la cercanía del rey y su discurso.

Como hemos podido comprobar, a diferencia de Juan Carlos I, que realiza su discurso en un espacio más informal y marcando cierta distancia, el nuevo rey de España se muestra en un entorno más cálido, familiar y cercano. Este análisis de proxemia nos lleva a pensar que Felipe VI quiere mostrarse más cercano al espectador, utilizar ciertos elementos para conectar con el ciudadano y transmitir mayor sensación de confianza de la que transmitió su padre el pasado año.

4.2 Apariencia física y ropa

Algunas investigaciones han destacado la influencia de la belleza o atractivo físico a la hora de determinar el tipo de interacción o las relaciones que se producen durante un acto comunicativo. Los estudios sobre el proceso de persuasión también han revelado que el atractivo físico es importante. Así lo muestran los estudios realizados por Mills y Aronson que probaron, usando como referente el diferente aspecto físico de distintas profesoras, que una mujer atractiva puede llegar a modificar en mayor medida las actitudes de estudiantes varones que otra mujer que no lo sea. Otros investigadores como Widgery y Webster señalan que un hombre o mujer atractivos obtendrán mejores resultados a la hora de evaluar su credibilidad.

Parece que, efectivamente, el atractivo constituye “un factor de influencia en la percepción de la credibilidad inicial y, por tanto, un factor de influencia en la persuasividad última de una persona”. Siendo así, responderemos de manera más favorable hacia aquellas personas que consideramos físicamente más atractivas y esto también se aplicará a la hora de intentar persuadir o manipular a alguien en situaciones concretas como dar una clase o un discurso público (Knapp, 1982: 144-149).

En cuanto a la manera de vestir, la indumentaria puede tener muchas funciones diferentes y no resulta fácil distinguir entre la función estético-ornamental y la función utilitaria o protectora. Lo que en un principio se emplea como un elemento meramente decorativo, puede después convertirse en un útil elemento de protección y al contrario. Squicciarino señala como ejemplo “el uso de las pieles de animales que, además de haber sido un trofeo ornamental para el cazador primitivo, se han revelado después como un excelente medio de defensa contra el frío y todavía se emplean con una doble función ornamental y de protección” (Squicciarino, 1990: 86).

En la actualidad, los distintos elementos que componen la indumentaria de una persona suelen estar marcados por un carácter práctico y funcional. Esto se debe al cambio de las condiciones sociales y como consecuencia de una concepción más positiva del cuerpo, que ya no está, como antiguamente, “reprimido bajo la ropa”. La indumentaria revaloriza y potencia el físico de la persona, adquiriendo una función liberadora y revelándose como elemento de comunicación. “El hecho de que el hombre tenga cada vez un mayor control de su entorno permite que el vestido reduzca su finalidad de protección física y que recupere su propia función originaria de tipo ornamental, entendida como reconciliación del gusto estético con la forma humana natural” (Squicciarino, 1990: 93-94).

Para llevar a cabo el análisis del atractivo físico y la ropa como elementos comunicativos en los mensajes de Felipe VI y Juan Carlos I, tendremos en cuenta distintos factores como: el cuerpo y su atractivo general, el pelo del cuerpo y las ropas y artefactos (Knapp, 1982: 144-172). También haremos un breve análisis sobre los colores usados en la indumentaria.

Atractivo general. Podemos decir que el rey Felipe VI resulta ser una persona físicamente más atractiva que su padre, debido a factores como su juventud, altura, forma física, etc. En general, entre ambos, Felipe VI es el que más se acerca al modelo mesomorfo, que caracteriza a las personas más fuertes, audaces, jóvenes, altas, masculinas, seguras de sí mismas y de mejor apariencia. Y Juan Carlos I se acerca más al modelo endomorfo, asociado a personas más viejas, más anticuadas, físicamente menos fuertes, más bondadosas y confiadas en los otros y más dependientes de los demás (Knapp, 1982: 155). Debido a ello, el rey Felipe VI puede obtener mejores resultados de credibilidad y persuasión ante el público que su padre.

Pelo del cuerpo. Ambos llevan el pelo corto, sin embargo, Juan Carlos I no tiene barba y su hijo sí la lleva. Algunos estudios revelan que en los años 60, los hombres barbudos y de pelo largo eran mal considerados en algunos países. Sin embargo, otras investigaciones realizadas con opiniones de estudiantes a finales de los 60, revelaban que los hombres con barba eran considerados independientes, extrovertidos, masculinos, seguro de sí mismos, de buena apariencia... y las mujeres describían a los hombres barbudos como masculinos, refinados y maduros (Knapp, 1982: 162-164). Con el paso del tiempo, estas percepciones han ido cambiando y evolucionando, pero es posible, que el rey, al llevar barba, (eso sí, corta y bien cuidada) de una imagen menos seria y más desenfadada e independiente.

Ropas y artefactos. Hay diversas funciones que la vestimenta puede cumplir: decoración, protección, atracción sexual, autoafirmación, autonegación, ocultamiento, identificación grupal y exhibición de estatus o rol.

Una corbata puede reflejar refinamiento o estatus elevado, pero el modo en que se usa (con el nudo firme o flojo, sobre el hombro...) puede proporcionar información adicional acerca del usuario y evocar diferentes reacciones (Knapp, 1982: 169).

En este caso, en ambos videos, padre e hijo llevan como vestimenta un traje de chaqueta. Los trajes de chaqueta suelen representar elegancia y refinamiento, y también un estatus alto, denotan autoridad. Probablemente tanto Juan Carlos I como Felipe VI quieren transmitir una imagen seria, que se relaciona con su estatus elevado y se corresponde con la función que desempeñan en ese momento (son los reyes de España dando el discurso de Navidad). Los dos llevan el nudo de la corbata firme y bien ajustada. Podemos ver el traje entero de Felipe, con calcetines y zapatos oscuros. Juan Carlos sólo enseña de cintura para arriba, sin dejar ver otras prendas. Felipe lleva la chaqueta abierta, transmitiendo una imagen más desenfadada, y Juan Carlos cerrada, más formal.

Como artefactos (accesorios) podemos señalar el anillo de compromiso de Felipe, lo que refleja compromiso y estabilidad con su pareja y, además, Felipe parece llevar un reloj en su muñeca derecha; un reloj es un accesorio que también suele asociarse a la elegancia y sofisticación. Juan Carlos no parece llevar anillo de compromiso, sino un anillo en el dedo meñique de su mano derecha.

Colores en la ropa. Los dos llevan un traje gris oscuro. La camisa de Juan Carlos parece ser celeste y la corbata es roja, mientras Felipe lleva camisa blanca y corbata azul. En nuestra cultura, el gris simboliza neutralidad y sofisticación. Es un “color carente de resonancia e inmóvil” (Squicciarino, 1990: 101) y quizá por ello, junto al negro, suele ser el color escogido en los trajes para transmitir autoridad. El rojo (corbata de Juan Carlos) llama la atención y transmite sensación de poder; es un color que denota “superioridad sensorial en la escala de colores, motivo por el que resulta la primera tonalidad que un niño percibe” (Squicciarino, 1990: 96-97). El blanco (camisa de Felipe), se asocia a la inocencia, la paz y la luz. El azul (camisa de Juan Carlos y corbata de Felipe) es un color que denota tranquilidad, autoridad, confianza y lealtad. Y, según algunos expertos, es el principal color transmisor de poder.

Es evidente que Felipe VI muestra una imagen más atractiva que su padre debido, entre otras cosas, a su juventud. Siguiendo las ideas que demuestran la influencia del atractivo físico a la hora de ser mejor valorado o ejercer mayor persuasión, podemos intuir que es más fácil para Felipe VI conectar con el público y que estos lo valoren de manera más favorable que a su padre. En cuanto a la ropa, como ya hemos señalado, los dos presentan traje de chaqueta, quieren demostrar seriedad y autoridad o estatus elevado, sin embargo, es probable que el actual rey transmita una imagen más desenfadada y juvenil gracias a configuraciones del cuerpo como la barba o a detalles de la indumentaria como la chaqueta desabrochada. Ciertamente el rey Felipe VI cuenta con ventaja en este aspecto no verbal de la comunicación.

4.3 Efectos del movimiento del cuerpo y la postura

Ray Birdwhistell inauguró en los años 50 del siglo XX lo que hoy conocemos como Kinésica: “El estudio de los movimientos corporales y posiciones del cuerpo humano, aprendidos o condicionados que, aislados o en combinación con las coestructuras verbales y paralingüísticas y con otras posibilidades expresivas poseen un valor comunicativo intencionado o no” (Poyatos, 1994: 186).

Cuando Birdwhistell comenzó a estudiar el significado de los movimientos corporales, pensó que las expresiones de emociones básicas como la alegría, la tristeza, el miedo... se expresaban de la misma manera en todas las culturas, es decir, creía, al igual que otros investigadores, que había gestos y expresiones universales. “Sin embargo”, dice Birdwhistell, “rápidamente llegué a la conclusión de que no hay gestos universales. Que sepamos, no existe una expresión facial, una actitud o una postura corporal que transmita el mismo significado en todas las sociedades”. Por otra parte, es importante tener en cuenta los demás elementos que acompañan a los gestos, que “son solo actos parciales”, para deducir su significado (Davis, 1998: 43-46).

En cuanto a los distintos tipos de gestos, destacamos la siguiente clasificación basada en la funcionalidad comunicativa básica de Ekman y Friesen:

Emblemas. Son signos conscientes que pueden ser traducidos en una o varias palabras. Su significado final dependerá del contexto y la cultura. Algunos ejemplos son: el signo del pulgar hacia arriba, el signo de la victoria con dos dedos, el índice y pulgar en forma de círculo para señalar que algo es correcto, etc.

Ilustradores. Representan el carácter visual del lenguaje hablado. Están directamente ligados al discurso hablado porque puntúan, refuerzan, ilustran las palabras. Pueden utilizarse, por ejemplo, para recalcar una frase, señalar un suceso, hacer un dibujo en el aire...

Reguladores. Son signos para tomar el relevo, para organizar la conversación. Sirven para acelerar o frenar al interlocutor; indicarle que continúe o que ceda el turno... Además tienen un papel importante al empezar o acabar un intercambio. Darse la mano, inclinar la cabeza o la mirada fija pueden ser gestos reguladores.

Adaptadores. Son movimientos o gestos que usamos de manera inconsciente para manejar o controlar ciertos sentimientos y respuestas. Podemos distinguir entre: autoadaptadores (manipulación o contacto con el propio cuerpo) y objetoadaptadores (manipulación de objetos) (Vela, 1999: 32-35 y Acosta, 2009: 13-16).

Pasamos a realizar el análisis de los movimientos corporales de Juan Carlos I y Felipe VI, siguiendo la clasificación gestual explicada anteriormente; destacaremos los gestos con las manos, que son los que más se repiten.

Movimientos del cuerpo y postura. Tanto Juan Carlos I como su hijo se encuentran sentados en una silla y permanecen así durante todo el discurso. Tenemos que tener en

cuenta que en ambos casos habrán optado por elegir una posición en la que se sientan cómodos. Estar de pie durante 12 o 13 minutos de discurso puede llegar a cansar (sobre todo a Juan Carlos I) o producir cierta incomodidad en algunos momentos. Por otra parte, es posible que el hecho de que estén sentados guarde relación con la posición de la audiencia. La mayoría de espectadores verán el discurso en sus casas, sentados en su sofá o en una silla; es posible que quieran, con esa postura, aproximarse al espectador y estar “a su altura”, intentar establecer una sensación de proximidad a pesar de que los oradores se encuentren al otro lado de la pantalla.

Como apuntamos anteriormente, Juan Carlos I está sentado en una silla y tras una mesa. Solo se muestra de cintura para arriba, por lo que nos resulta imposible apreciar la postura y los movimientos que realiza con las piernas. Excepto algunas inclinaciones de cabeza y la actividad de las manos, apenas se muestran movimientos del cuerpo que merezca la pena resaltar. En el minuto 6:19 podemos ver un movimiento de cabeza motivado por el cambio de cámara y de plano.

Es distinta la situación de Felipe VI, donde, al no tener ningún objeto delante, se pueden apreciar mejor los movimientos del cuerpo. Permanece sentado en la silla con las piernas cruzadas, la pierna derecha sobre la izquierda. Mantiene esta postura durante todo el discurso. Las piernas cruzadas, como los brazos cruzados, pueden indicar la existencia de una actitud defensiva. El cruce de piernas estándar (el que realiza el rey), es el cruce normal y común en los europeos y puede indicar una actitud defensiva, reservada o nerviosa. Sin embargo, es un gesto de apoyo y debe interpretarse junto al contexto. Es posible, que el rey, al no tener un escritorio o mesa alta delante como elemento protector, cruce las piernas en señal de defensa.

Tenemos que decir que Felipe VI es mucho más expresivo que su padre. Al saludar al público, sonrío, enseñando los dientes (Juan Carlos mantiene una expresión seria, inactiva, durante su saludo). Esto propicia un tono inicial positivo, amistoso, más cercano que su padre. Realiza inclinaciones/ movimientos de cabeza reguladores. La mirada intensa señala que los canales de comunicación están abiertos. Las manos se mantienen activas.

Si prestamos atención, podemos apreciar un leve movimiento de rodillas que hace el rey al comienzo del discurso (minuto 0:16). Según un análisis realizado por César Toledo, experto en comportamiento no verbal, “este involuntario gesto adaptador responde a una reacción del sistema límbico, defendiéndose del intento racional por controlar la expresión de las emociones. Esto indica que, a pesar de la solvente apariencia de serenidad, el rey está nervioso al enfrentarse a la grabación del discurso.

La importancia de este movimiento se obtiene al contrastarlo con el resto de la intervención. Solo se reproduce de forma notable en otras dos ocasiones más: al hablar de la corrupción y al referirse a Cataluña. El resto del tiempo las piernas están quietas y casi rígidas, lo que pone en evidencia la habilidad de Felipe VI en el control de las emociones”.

Movimientos con las manos. En ambos casos son las manos la parte del cuerpo donde encontramos mayor expresividad y cantidad de gestos. Destacan sobre todo los gestos ilustradores y algunos adaptadores.

“Según los estudios realizados sobre el movimiento del cuerpo, a mayor altura de las manos, el trato con la persona será más complicado” (Vela, 1999: 67). Juan Carlos I sitúa sus manos a la altura del escritorio, sin apoyarlas en él, excepto en el minuto 1:12 y 1:14, que sí pone los dedos sobre la mesa en un gesto objetoadaptador. Realiza repetidamente algunos gestos autoadaptadores: coloca las manos en ojiva, juntas con los dedos entrelazados y los pulgares hacia arriba. En otras ocasiones coloca las manos juntas, una delante de la otra, esta vez sin entrelazar los dedos y con los pulgares hacia arriba, aunque también hace este gesto con los pulgares bajos, como en reposo.



Las ojivas son posturas de aplomo y asertividad. Confieren autoridad a lo que se dice. Adoptamos inconscientemente esta postura cuando sabemos de lo que estamos hablando, y cuando prestamos atención a lo que estamos escuchando. También indica imparcialidad. “Si la ojiva es hacia arriba, quiere decir que la persona habla sobre un tema que domina o a otra persona que, jerárquicamente, está por debajo” (Vela, 1999: 66-68). Los pulgares hacia arriba pueden indicar dominio y superioridad.

Pease apunta a que entrelazar las manos puede parecer un gesto común de bienestar. Sin embargo, afirma que realmente es un gesto de frustración o actitud hostil y que la persona que lo hace está disimulando una actitud negativa (2009: 50-51). Entrelazar los dedos puede ser señal de autoridad. Este gesto (entrelazar los dedos) también lo realiza Felipe VI, aunque parece usarlo como ilustrador, ya que se relaciona directamente con el contenido del discurso, en concreto cuando pronuncia palabras como “confianza”, “reencotrémonos”, “españoles”, expresiones referentes a una alianza o unión.

COMUNICACIÓN NO VERBAL Y MENSAJES DE NAVIDAD



Otros gestos, en este caso ilustradores, que hacen con las manos: Juan Carlos I cierra los puños cuando quiere expresar sentimiento de unión y fuerza (“salir juntos y construir juntos), lo mismo hace su hijo en esa circunstancia (“más fuertes”, “potente”); Juan Carlos I señala con el dedo índice cuando quiere recalcar el asunto del que se habla (“conviene que lo tengamos bien presente”) y Felipe VI junta sus dedos índice y pulgar y mueve la mano de arriba a abajo cuando quiere señalar o destacar algún tema; Cuando enumera, Juan Carlos I se toca con la mano izquierda los dedos de la mano derecha. Felipe VI también hace un gesto al enumerar, en este caso, el rey tiene el puño cerrado y va sacando los dedos; al negar, Juan Carlos I mueve las manos y los dedos índices en señal de negación.



En el minuto 7:59 del discurso de Juan Carlos I se produce un movimiento de manos bastante expresivo, como si quisiera poner más énfasis en lo que dice. Este movimiento va acorde con el volumen de la voz, que también aumenta, se trata de otro gesto ilustrador que quiere destacar el sentimiento de unidad (“Juntos hemos resuelto problemas no más fáciles de los que hoy afrontamos”). En el discurso de Felipe VI sucede algo parecido. En el minuto 1:26 del video podemos ver como Felipe VI realiza un movimiento de cabeza y manos más expresivo, dando mayor intensidad a sus gestos y palabras (“Las conductas que se alejan del comportamiento que cabe esperar de un servidor público provocan, con toda razón, indignación y desencanto”). Inclina la cabeza y mueve rápidamente las manos hacia arriba y hacia abajo.

Tanto Juan Carlos I como Felipe VI, al hablar de ellos mismos o en primera persona del plural, se señalan con las manos. Se trata de un gesto ilustrador con dimensión adaptadora, es decir, además de ilustrar lo que dice, ayuda a la adaptación emocional del hablante. Este gesto puede indicar que se sienten involucrados con su mensaje.



Es Felipe VI el que realiza mayor número de gestos y movimientos corporales, el rey casi no para de mover las manos durante todo el discurso. Cuando lo hace, normalmente en las pausas, las mantiene apoyadas en la pierna derecha. A nuestro entender, cuando se realiza el cruce de piernas y se toma con una o ambas manos la pierna cruzada, el gesto indica terquedad, testarudez.



“Utilizados con moderación y naturalidad, los gestos ilustradores enriquecen nuestras palabras y aportan credibilidad”, apunta César Toledo, y señala que “el rey exhibe un amplio repertorio con sus manos y brazos, con movimientos suaves, circulares, abiertos y armoniosos. El problema surge con su abuso. En los planos de televisión que permiten ver sus manos, contabilizamos unos 195 gestos, a razón de más de 15 por minuto. Este exceso resulta incongruente con su patrón basal: al repasar cualquier otra intervención pública anterior comprobamos que el rey no suele gesticular tanto”.

Comienza su discurso realizando un gesto con la mano izquierda, con la palma de la mano hacia arriba, pero no completamente abierta. La mano derecha la mantiene sobre el muslo. Este movimiento lo repite en otras ocasiones, tanto con una sola mano como con las dos. “Uno de los gestos más significativos que realizamos con las manos es el de exhibir las palmas. Este gesto se asocia con la verdad, la honestidad y la lealtad” (Vela, 1999: 64).



Otros gestos ilustradores: coloca las palmas de las manos una frente a la otra, y mantiene las manos algo cerradas, redondeadas, es un gesto que pretende ilustrar sus palabras (“con firmeza y eficacia”, “estabilidad política”, “profunda regeneración”...); cuando dice “cortar de raíz” hace un gesto con la mano derecha, imitando el movimiento que hacemos al cortar; se despide con expresión alegre y cercana, levanta las cejas, sonríe enseñando los dientes. Levanta las manos y señala con todos los dedos al frente, refiriéndose al público (“Feliz navidad”).



Según César Toledo, en el discurso de Felipe VI podemos distinguir entre ilustradores espontáneos e ilustradores forzados. “Los gestos ilustradores realizados de forma espontánea y natural se distinguen en el discurso del rey porque van sincronizados con algún movimiento de la cabeza, los hombros o las cejas, que habitualmente enarca de forma inconsciente para enfatizar sus palabras. Los gestos ilustradores realizados intencionadamente resultan forzados, si no contamos con el adecuado entrenamiento que nos permita automatizarlos e incorporarlos de manera natural a nuestra conducta expresiva. En el discurso del rey llaman la atención por su falta de sincronía y congruencia con el resto de la expresión corporal”.

Cuando dice “os lo agradezco de corazón”, se lleva la mano izquierda al pecho en un gesto ilustrador con dimensión adaptadora. Curiosamente, sin ser zurdo, se toca el lado del pecho donde no está el corazón.



Tanto Juan Carlos I como su hijo realizan, durante su mensaje, muchos gestos ilustradores que, como hemos detallado anteriormente, pueden aportar credibilidad y dar sensación de confianza. Sin embargo, Juan Carlos I resulta quizá poco expresivo y estático frente a su hijo, y Felipe VI, por su parte, puede llegar a resultar excesivo en su gesticulación. Es posible que el rey, en su afán por acercarse al espectador, haya exhibido un repertorio de movimientos que, en ocasiones, pueden resultar forzados. No se aprecian gestos manipuladores importantes, lo que beneficia la comunicación.

4.4 Expresiones faciales

El rostro es otra parte fundamental del cuerpo a la hora de llevar a cabo un análisis de comunicación no verbal, ya que tiene gran potencialidad comunicativa. “Ocupa un lugar principal en la transmisión de los estados emocionales, refleja actitudes, proporciona retroalimentaciones sobre los comentarios de los demás y algunos aseguran que, junto con el habla humana, es la principal fuente de información” (Knapp, 1982: 229).

Paul Ekman, psicólogo estadounidense, es conocido sobre todo por sus estudios sobre la expresión de las emociones. Cuando comenzó sus investigaciones, al igual que algunos de sus compañeros, estaba convencido de que todos los aspectos de las emociones se aprendían socialmente. Sin embargo, estudiando las emociones en las distintas culturas llegó a la conclusión de que existen gestos universales para expresar ciertas emociones, como ya había intuido Darwin años atrás (Ekman, 2012: 45-46):

Mis propios hallazgos sobre la universalidad de las expresiones faciales (...) me hicieron cambiar de opinión. El aprendizaje no es el único origen de lo que ocurre durante la emoción. El aprendizaje constante de la especie no puede explicar por qué las expresiones faciales de los niños ciegos de nacimiento se parecen a las expresiones de los niños que tienen la vista normal. Ni tampoco puede explicar qué músculos se utilizan en expresiones concretas (...) Estos descubrimientos me llevaron a la conclusión necesaria de que nuestra herencia evolutiva contribuye en gran medida a la configuración de nuestras respuestas emocionales.

Ekman ha diseñado un código (FAST: Facial Affect Scoring Technique – Técnica de Clasificación del Afecto Facial) para las seis emociones básicas: tristeza, ira o cólera, sorpresa, miedo, asco o disgusto y emociones agradables (felicidad, alegría). Para el análisis de las expresiones faciales, seguiremos, en principio, el código FAST de Ekman.

Tras visionar el discurso, centrándonos en el semblante, podemos decir que las expresiones faciales que más se repiten son las de tristeza y cólera o ira en el caso de Juan Carlos y las de cólera y disgusto en el caso de Felipe VI.

Cólera o ira. Las expresiones de cólera o ira las identificamos por la contracción de cejas, las líneas verticales entre las cejas, el ceño fruncido y los labios abiertos y tensos (Knapp, 1982: 245). Esta expresión podemos verla en varias ocasiones durante el discurso de Juan Carlos I: cuando se centra en el problema del terrorismo (minuto 3:04) “Recuerdo especial y emocionado a las víctimas del terrorismo”, parece manifestar esta expresión de cólera, posiblemente motivada por el complicado tema del que habla. Continúa con las expresiones de ira cuando comenta el descontento de la sociedad española “Sé que la sociedad española reclama hoy un profundo cambio de actitud” (minuto 4:02/4:32). Está preocupado o enfadado por la situación que se vive en España.



Minuto 3:04



Minuto 4:02

Poco después se produce un importante cambio en la expresión, indicado por la contracción de las cejas: vuelve la ira. En este caso, cuando habla de otros problemas de España, apostando por solucionarlos con el diálogo (6:12).

Minutos más tarde (10:37), encontramos una nueva expresión de cólera, motivada posiblemente por su discurso sobre el apoyo a la investigación, “Invito a las instituciones públicas (...) a que apuesten decididamente por la investigación y la innovación”.



Minuto 6:12



Minuto 10:37

Las expresiones faciales de ira o cólera también son importantes en el discurso de Felipe VI. La ira se manifiesta en el rostro de Felipe VI al hablar de la corrupción (minuto3:28) “debemos cortar de raíz y sin contemplaciones la corrupción”. Se trasluce en las cejas contraídas, la forma de mostrar los dientes y, en este caso, también en el gesto que realiza con la mano derecha (ilustrador de cortar). César Toledo apunta a que también se puede apreciar una microexpresión de ira contenida antes de referirse a la crisis económica (minuto 3:45). Se puede detectar porque aprieta y afina los labios.



Minuto 3:28



Minuto 3:45

De nuevo, cuando trata el tema de Cataluña (minuto 7:09), Felipe VI parece disgustado y enfadado: manifiesta ira en grado leve, que se trasluce por el ceño fruncido y la manera de enseñar los dientes. La expresión es ambigua ya que se combinan microexpresiones de asco y cólera. En cualquier caso, parece que el rey no está cómodo en esta parte del discurso.



Tristeza. La tristeza la podemos detectar por las señales del rostro: ángulos inferiores de los ojos hacia arriba, el ángulo interior del párpado superior parece levantado, las comisuras de los labios se inclinan hacia abajo (Knapp, 1982: 247) La tristeza aparece en el rostro de Juan Carlos I en varias ocasiones. Por ejemplo, cuando habla de las dificultades que atraviesa España (minutos 1:41/ 1:51).



Minuto 1:41

Vuelve la tristeza de nuevo cuando habla del paro “la angustia de los millones de españoles que no pueden trabajar” (minuto 5:19). El ángulo inferior del párpado superior está levantado y las comisuras de los labios se inclinan hacia abajo. Podemos volver a ver otra expresión de tristeza más tarde (minuto 9:13) cuando habla del sentimiento de comunidad, “España es una gran nación que vale la pena vivir y querer y por la que merece la pena luchar”.



Minuto 5:19



Minuto 9:13

Finalmente, se despide serio, con lo que parece una expresión de tristeza.



Las expresiones de tristeza de Felipe VI las podemos encontrar cuando habla de la “dureza y duración de la crisis económica” y la incertidumbre que ello provoca en el futuro (minuto 1:13). Podemos ver señales compatibles con la tristeza como las cejas elevadas hacia el centro de la frente, arrugas en la frente, los párpados caídos y las comisuras de los labios hacia abajo. Segundos más tarde (1:26), cuando habla de “las conductas que se alejan del comportamiento que cabe esperar de un servidor público” (se refiere a la corrupción sin nombrarla), realiza un gesto llamativo, en el que inclina la cabeza y coloca los labios en embudo. Esta expresión es algo ambigua ya que combina microexpresiones de tristeza y cólera.



Minuto 1:13



Minuto 1:26

Minutos más tarde (4:00) vuelve la tristeza cuando se refiere al problema del paro. Y también cuando habla de la situación con Cataluña (7:04). Afirma que le “duele y preocupa que se puedan producir fracturas emocionales, desafectos o rechazos entre familias, amigos o ciudadanos”. Sin embargo, su expresión facial es ambigua. Según César Toledo “Su cara no refleja auténtico dolor moral. Y lo que es peor, las comisuras de sus labios expresan una tristeza que los ojos, las cejas y la frente desmienten”.



Minuto 7:04

Emociones agradables. Cuando habla de temas positivos (“construir juntos, “España”, “salir de la crisis”...), Juan Carlos I levanta las cejas, colocándolas curvas y elevadas, la piel estirada debajo de las cejas y los párpados abiertos. Relaja la expresión y no contrae el ceño, pero no llega a expresar alegría ni a mostrar ninguna sonrisa en todo el discurso.

A diferencia de su padre, Felipe VI realiza su saludo a los espectadores con una expresión alegre: las comisuras de los labios hacia arriba, la boca abierta con exposición de dientes superiores, arrugas nasolabiales, mejillas levantadas, arrugas por debajo del párpado inferior y patas de gallo (Knapp, 1982: 246). Estas expresiones de alegría podemos encontrarlas fundamentalmente en tres momentos diferentes: el saludo, la despedida y también al comienzo del discurso, cuando transmite al público sus mejores sentimientos “de afecto, de paz y de alegría”. En este caso se trata de una sonrisa breve,

en la que no enseña los dientes como en las otras ocasiones. Son sonrisas sociales y según César Toledo “Forzadas. Ninguna de las dos (saludo y despedida) es auténtica, son evidentes sonrisas sociales, carecen de espontaneidad y pueden restar credibilidad al gesto”.



Disgusto/ asco/ desprecio. Las expresiones de disgusto en el rostro de Felipe VI las identificamos por gestos faciales como las cejas contraídas, empujando hacia abajo el párpado superior, la mirada dura, los labios tensos y, sobre todo, por las arrugas o pliegues nasolabiales (Knapp, 1982: 244). Estas expresiones de asco o disgusto las detectamos cuando se refiere a la corrupción, nombrándola, (minuto 2:25) “La lucha contra la corrupción es un objetivo irrenunciable”. Esta expresión de disgusto se vuelve más notoria un minuto más tarde (3:18), “que no se empañe nuestro prestigio y buena imagen en el mundo”.



Minuto 2:25



Minuto 3:18

Sorpresa. Encontramos una expresión de sorpresa en el rostro de Juan Carlos I (minuto 7:10) “A menudo se pretende que lo ignoremos o lo olvidemos”, le sorprende que olvidemos los valores de la Constitución de 1978: levanta las cejas, colocándolas curvas y elevadas, la piel estirada debajo de las cejas, los párpados abiertos y la mandíbula y labios abiertos y separados sin tensión (Knapp, 1982: 242).



Tras analizar las expresiones faciales de los distintos oradores, podemos concluir reconociendo que Felipe VI es mucho más expresivo a la hora de manifestar tanto expresiones positivas como negativas. Es más complicado detectar estas emociones en el rostro de Juan Carlos I. Además, sean espontáneas o no, las expresiones de alegría del actual rey demuestran que quiere transmitir una imagen más positiva y cercana. A pesar de que realizan algunas expresiones parecidas en determinados momentos (ira al hablar de la corrupción, tristeza con la crisis económica...) parece que Felipe VI se implica más con su mensaje, con expresiones faciales más variadas, notorias y marcadas.

4.5 Conducta visual

“Los ojos son la parte visible del sistema nervioso que tiene las interconexiones más complejas. Por ello transmiten una gran cantidad de información si los observamos con detenimiento” (Vela, 1999: 71).

Aunque la mayor parte del tiempo no nos demos cuenta, también a través de nuestros ojos nos comportamos y comunicamos. Creemos aprendiendo a actuar con nuestra mirada y, según como nos comportemos visualmente, la mirada provocará ciertos efectos en los demás y en nosotros mismos: cuando miramos o alguien nos mira fijamente, cuando nos esquivan o esquivamos la mirada, cuando nos encontramos con la mirada de otra persona... todos estos actos visuales comunican y pueden producir diferentes reacciones en la conducta humana. Incluso “cuando el contacto visual sea efímero, como generalmente lo es, la suma de tiempo acumulado en mirar tiene cierto significado” (Flora Davis, 1998: 90-91).

Además de las normas que hemos establecido socialmente respecto a la mirada, podemos asociar los diferentes movimientos de los ojos con la amplia gama de expresiones humanas. Como apunta Knapp, “las miradas hacia abajo se asocian con la modestia; los ojos de mirar bien despierto se asocian con la franqueza, el asombro, la ingenuidad o el terror; los párpados superiores levantados con contracción de los orbiculares pueden significar disgusto; los músculos de la cara en general inmóviles con mirada casi constante se asocian a menudo con la frialdad; y el girar los ojos hacia arriba puede asociarse con cansancio o con una indicación de que hay algo extraño en la conducta del otro” (1982: 257-258).

No hay que olvidar que las señales visuales, al igual que otras muchas expresiones no verbales que venimos estudiando, cambian de significado de acuerdo al contexto.

El doctor Adam Kendon ha distinguido cuatro funciones de la mirada: cognoscitiva (apartamos la mirada cuando tenemos dificultades para comunicarnos); de control (miramos al interlocutor para comprobar su atención y reacción); reguladora (por ejemplo, cuando usamos la mirada para solicitar o eliminar respuestas); expresiva (a través de la mirada expresamos emociones) (Knapp, 1982: 260-261).

En lo que concierne a nuestro análisis, tenemos que comenzar diciendo que, al tratarse de un discurso que los ciudadanos verán a través de la pequeña pantalla, tanto Juan Carlos I como Felipe VI miran de manera fija y continuada a la cámara, como si reconocieran el auditorio.

Ninguno de los dos realiza llamativos movimientos de ojos. Esto se debe a que están dando un discurso y se dirigen al público. Si movieran los ojos hacia los lados, hacia arriba o abajo o pestañearan demasiado, mostrarían nerviosismo e inquietud y perderían credibilidad. Además, es muy probable que estén leyendo su discurso en un telepronter, al menos, en el caso de Juan Carlos I que muestra menor gesticulación y parece tener la cámara más cerca.

Si atendemos a la psicofisionomía aplicada a los ojos, estos pueden transmitir algunos rasgos como: tolerancia, afectividad, capacidad crítica, inquietud, afabilidad y originalidad de criterio. “El elemento físico diferenciador de la tolerancia es la separación entre los ojos: a mayor separación le suele corresponder una tolerancia mayor ante los errores. Por otra parte, las personas afectuosas y cariñosas tienen los ojos grandes y cordiales”, puede ser el caso de Juan Carlos I. “Las personas de ojos grandes expresan con mayor franqueza y las personas con ojos pequeños suelen ser realistas y prácticas. La capacidad crítica viene indicada por un sesgo hacia abajo de las esquinas exteriores de los ojos. Estas personas descubren los errores o lo que conviene hacer antes que la mayoría”. Juan Carlos I muestra un sesgo hacia abajo, no muy pronunciado. “La inquietud, la sensación de que no controlamos una situación se refleja al instante en nuestra mirada: el blanco de los ojos tiene algo de color, la piel está seca y brillante y los ojos vidriosos. Las personas afables tienen las cejas muy próximas a los ojos”, como es el caso de Felipe VI. Por el contrario, “las personas reservadas suelen tener las cejas relativamente altas sobre los ojos. Por último, algunas personas suelen tener un ojo algo más alto que el otro. Estas personas suelen tener opiniones y criterios fuera de lo corriente y son capaces de descubrir nuevos enfoques en cada asunto” (Vela, 1999: 76-77).

Ya hemos analizado anteriormente los movimientos y expresiones faciales de ambos oradores durante sus respectivos discursos. En este sentido, tenemos que decir que los distintos tipos de miradas que muestran suelen ir en consonancia con las expresiones faciales. Así, Juan Carlos I expresa en algunas ocasiones miradas tristes o de cólera. Y Felipe VI muestra miradas alegres (en el saludo y la despedida), y también tristes, de disgusto y de cólera o ira durante el discurso.

Siguiendo la clasificación de Knapp en cuanto a la expresión de las emociones (1982: 244-245) la alegría o felicidad se muestra en la parte baja de la cara y los párpados inferiores. El párpado inferior muestra arrugas debajo de él y puede estar levantado pero no tenso. Las arrugas llamadas patas de gallo salen hacia afuera a partir de los ángulos exteriores de los ojos (1982: 265). Esta expresión la vemos en el saludo y la despedida de Felipe VI.

Una mirada de tristeza se puede apreciar porque los ángulos interiores de las cejas están tirados hacia arriba. La piel debajo de la ceja forma un triángulo y el ángulo interior del párpado superior está levantado. Podemos encontrar tristeza en la mirada de Juan Carlos I, por ejemplo, al comienzo de su discurso cuando habla de los problemas que atraviesa España (minuto 1:51) o cuando se refiere al paro. Felipe VI expresa una mirada triste al hablar de la crisis económica y también, como su padre, cuando se refiere al problema del paro (minutos 1:13 y 4:00).

En una mirada de cólera las cejas están bajas y contraídas y aparecen líneas verticales entre las cejas. El párpado inferior se tensa y puede estar levantado o no. Los ojos miran con dureza y pueden tener apariencia de hinchados. Vemos cólera en la mirada de Juan Carlos I cuando, en su discurso, se centra en el terrorismo o cuando alude al descontento

de la sociedad española (minutos 3:04 y 4:02). Felipe VI manifiesta la cólera o ira en su mirada cuando trata temas como la corrupción, la crisis económica, o el tema de Cataluña (minutos 3:28, 3:45, 7:09).

El disgusto o asco se manifiesta principalmente en la parte baja de la cara y en los párpados inferiores. Aparecen arrugas debajo del párpado inferior que es empujado, pero no está tenso. La ceja en posición baja, empuja hacia abajo el párpado superior. Durante el discurso de Felipe VI encontramos algunas miradas de disgusto, como la que expresa cuando se posiciona en contra de la corrupción (concretamente en el minuto 3:18).

En este apartado, tenemos que hablar también de la pupilometría, campo de estudio en el que destaca el psicólogo Eckhard Hess. “Embriológica y anatómicamente, el ojo es una extensión del cerebro, es casi como si una parte del cerebro estuviera a la vista del psicólogo para poder espiar dentro de él” dice Hess (Flora Davis, 1998: 98-101).

Es a principios de los años setenta cuando Hess y otros investigadores comenzaron a estudiar de lleno los fenómenos de dilatación y contracción de la pupila, entendidos como elementos de comunicación y de transmisión emocional. Los experimentos de Hess demostraron, entre otras cosas, que la dilatación de la pupila y la excitación son fenómenos relacionados y que las pupilas se dilatan en las actitudes positivas y se contraen en las negativas (Knapp, 1982: 275).

Atendiendo a ello, es probable que tanto Juan Carlos I como Felipe VI experimenten cambios en sus pupilas cuando se producen cambios en sus actitudes. Sin embargo, es un dato que no podemos asegurar ni demostrar, ya que, algunos factores, como el reflejo de las luces en los ojos de los oradores o la distancia establecida en los planos más lejanos, nos impiden realizar un adecuado análisis de las pupilas.

Las miradas de Juan Carlos I y Felipe VI se corresponden con las distintas expresiones de sus emociones. Mantienen la mirada fija hacia la cámara para dirigirse al público de manera atenta y directa. La distancia de algunos planos, el juego de luces y otros elementos nos impiden desgraciadamente analizar de manera más detallada las miradas y actitud pupilar de ambos.

4.6. Paralingüística.

La Paralingüística Se ocupa de los aspectos no semánticos del lenguaje, concediendo más importancia al cómo se dice frente al qué se dice. Es el conjunto de señales y sonidos vocales, pero no verbales, que acompañan a la conducta verbal-lingüística. Según Fernando Poyatos, el paralenguaje incluye: “las cualidades no verbales de la voz y sus modificadores, las emisiones acústicas independientes cuasiléxicas, los silencios voluntarios o involuntarios que usamos para apoyar o contradecir otros signos verbales o no verbales” (1994: 28).

El mismo autor hace una exhaustiva clasificación de estos componentes paralingüísticos:

Las cualidades primarias, que son los rasgos que caracterizan y distinguen la voz de cada persona, y que pueden variar por diversos motivos (factores biológicos, fisiológicos, psicológicos, sociales...), estas cualidades son, por ejemplo: el timbre o altura musical de la voz, que puede ser baja, media o alta; la resonancia, que depende de la configuración fisiológica del aparato fonador y puede ser faríngea, oral o nasal; el volumen o intensidad, que depende del esfuerzo respiratorio y cada voz tiene la suya por razones fisiológicas pero, además, utilizamos el volumen adaptándolo según las circunstancias; la entonación (melodioso o monótono); y el ritmo: si va muy deprisa, por encima de las ciento cincuenta palabras, se considera a la persona taquilática. Por debajo de cien, bradilático (Poyatos, 1998: 28-45 y Acosta, 2009: 21).

Atendiendo a estas cualidades primarias de la voz, podemos decir que tanto Juan Carlos I como Felipe VI, tienen en su discurso un timbre de voz medio. Cada uno tiene una intensidad característica en su voz y utilizan el volumen adaptándolo a las circunstancias, por ejemplo, Juan Carlos I sube el volumen en alguna ocasión del discurso, concretamente podemos apreciarlo en el minuto 8:00 cuando dice “juntos”, refiriéndose a la sociedad española. Felipe VI también sube el volumen, por ejemplo, en el minuto 1:26, mientras se refiere a la corrupción sin nombrarla. Este aumento del volumen probablemente se debe a que quieren recalcar ese aspecto del discurso. En cuanto a la entonación, tenemos que decir que Felipe VI lleva durante su discurso una entonación melodiosa, sin embargo, Juan Carlos I resulta monótono. Refiriéndonos al ritmo, Felipe VI expresa una media de 120 palabras por minuto, mientras su padre presenta una media de 110 palabras por minuto. Se puede decir que ambos discursos llevan ritmos adecuados y normales.

No se observan otros caracterizadores vocales o diferenciadores como suspiros, carraspeos, bostezos... ni alternantes o segregaciones vocales como onomatopeyas o emisiones sonoras (chisteo, siseo, resoplo...). No serían adecuados estos elementos paralingüísticos en un discurso de este tipo.

Sí que podemos destacar, en el aspecto fisiológico, un gesto que realiza Felipe VI en numerosas ocasiones durante su discurso: humedece sus labios con la lengua. Esto puede deberse a una falta de hidratación en las cuerdas vocales, lo que puede provocarle

sequedad de las mucosas de la boca y dificultades en la voz. También cabe la posibilidad de que se deba a un gesto de nerviosismo.

El silencio también puede ser parte de la Paralingüística. Desde el punto de vista comunicativo, el silencio puede tener muchas funciones que dependerán del contexto y la cultura donde se dé.

Algunas funciones del silencio (dependientes de otras variables expresivas como la kinésica o el paralenguaje):

Hay un silencio “natural”, no forzado, dependiente del ambiente y de los otros, que corresponde a las normas de cortesía social (iglesia, concierto...). Del mismo tipo es el silencio profesional, que no crea incomodidad porque se entiende por el contexto situacional (médico-paciente, profesor-alumno...). El silencio transmite el sentido de las reacciones y emociones del que calla en ese momento de la interacción: por ejemplo, si no se contesta a alguien, el silencio puede expresar rechazo; si el silencio va acompañado de gestos o miradas positivas, significa aceptación; otros significados del silencio pueden ser admiración, reflexión, goce, etc. El silencio cumple también funciones reguladoras en la conversación (cesión de turno o invitación a mantenerlo al hablante). Silencio de manipulación: cuando se utiliza para crear tensión y desasosiego en el otro. Silencio de refuerzo o intensivo: actúa como reforzador de una actividad previa (por ejemplo el silencio que sigue a un “te quiero” o a un abrazo) (Acosta, 2009: 22).

Los silencios que encontramos en los mensajes de Juan Carlos I y Felipe VI tienen una función reguladora. Son simples pausas que los emisores hacen para dar ritmo al discurso, coger aire, o cambiar de tema. Normalmente, cuando hacen una pausa corta es para coger aire y continuar, y cuando hacen una pausa más larga, cambian de asunto.

Los elementos paralingüísticos manifestados en los discursos de Felipe VI y su padre son los normales en este caso, timbre de voz medio, ritmo y volumen normales, silencios reguladores... hay que destacar que la entonación de Felipe VI es más melodiosa y vocaliza mejor que su padre, por lo que es más fácil entenderle y prestarle atención.

4.7. Realización audiovisual.

Por último, haremos un breve análisis sobre aspectos relacionados con la realización audiovisual, que también pueden influir en la imagen ofrecida por Juan Carlos I y Felipe VI.

Centrándonos en los videos a analizar, la realización audiovisual puede servir para llevar a cabo diferentes estrategias de comunicación como:

- Crear dinamismo en el visionado del video para que no resulte demasiado monótono.
- Establecer conexiones directas con el contenido. Por ejemplo, se puede abrir o cerrar un zoom para mostrar una imagen concreta que se relaciona con lo que el orador está diciendo en ese momento; realizar un plano más cercano cuando se quiere crear sensación de cercanía o aproximación con el espectador; igualmente se puede hacer lo contrario, alejar el plano para distanciarse. En este sentido, la realización audiovisual también puede ayudar a mostrar ciertas expresiones no verbales del orador o a intentar ocultarlas.
- En muchas ocasiones, el cambio de plano viene acompañado de un cambio de tema en el discurso.

Comparando la realización audiovisual del discurso de Juan Carlos I con la de su hijo, encontramos algunas semejanzas y diferencias. Por una parte, en los dos discursos se recurre al cambio de plano para mostrar diferentes objetos y elementos del entorno. En ambos casos, un significativo cambio de plano suele ir asociado a un cambio de tema en el discurso. En los dos videos, los encuadres propuestos por el realizador no ayudan a captar de manera clara las emociones transmitidas por los emisores, debido al abuso de los planos medios y al escaso o poco uso de primeros o primerísimos planos. Por otra parte, podemos decir que, cuando la cámara cierra el zoom, creando los planos más cercanos, parece querer establecerse cierta cercanía con el público, usando palabras positivas y relativas a la unión.

Observamos que en los planos más cercanos, Juan Carlos I trata temas de gran importancia para la ciudadanía como la crisis económica, la responsabilidad de los servicios públicos, alude a la unión: “juntos hemos caminado en la construcción de nuestra democracia, juntos hemos resuelto problemas...”; “La Corona promueve y alienta ese modelo de nación, cree en un país libre, justo y unido dentro de su diversidad”. Es posible que con ello quiera crear sensación de cercanía con el público.

En el caso de Felipe VI, quizá lo vemos más claro: “Un momento de cercanía y de reencuentro”, “La gran mayoría de los servidores públicos desempeñan sus tareas con honradez y con voluntad de servir a los intereses generales”, “Es un hecho, y muy positivo, que las principales magnitudes macroeconómicas están mejorando”, “la economía debe estar siempre al servicio de las personas”, “La suma de nuestras diferencias que debemos comprender, respetar y que siempre nos deben acercar y nunca distanciar”, “la fuerza de la unión”, etc.

En cuanto a las diferencias, mientras el discurso de Juan Carlos I parece estar filmado por varias cámaras, el de Felipe VI da la impresión de estar grabado con una sola cámara que está casi en continuo movimiento, por lo tanto su realización audiovisual resulta mucho más resolutive que la de su padre. Es posible que el nuevo rey haya querido darle más dinamismo y modernidad a la realización audiovisual de su mensaje.

Dos tipos de planos destacan en el video de Juan Carlos I: plano medio y plano medio corto. Atendiendo a la situación y el escenario, vemos que se realizan cambios de plano para mostrar distintos objetos. El video comienza con un plano donde aparece Juan Carlos I tras el escritorio y a su derecha destaca el Belén. Después, en el minuto 2:59 se produce un cambio de plano, posiblemente motivado para mostrar otros elementos del entorno que antes no se habían enseñado, como las banderas o la fotografía.



No encontramos ningún primer ni primerísimo plano, quizá por una cuestión estética (realizar un primer plano de una persona de la edad de Juan Carlos I puede resultar poco atractivo), o quizá porque se quieren disimular las expresiones faciales.

En el video del discurso de Felipe VI encontramos más variedad: planos americanos, planos medios y planos medios cortos, planos enteros y generales y un breve primer plano. Además, aunque en algunas ocasiones se mantiene estática, la cámara se acerca y aleja, ofreciendo distintos enfoques y perspectivas la mayor parte del tiempo.





Destacan los planos americanos y planos medios, que se repiten bastante. Y, frente a la realización audiovisual del video de su padre, destaca el plano general (8:30), en el que se muestran objetos ausentes hasta entonces. Deducimos que este plano se realiza con la intención de mostrar esos elementos (la bandera nacional, el nacimiento y la fotografía de la proclamación de Felipe VI con sus padres), mientras el rey pronuncia estas palabras: “España se dio a sí misma y al mundo un ejemplo de seriedad y dignidad en el proceso de abdicación de mi padre, el rey Juan Carlos y de mi proclamación como rey”. También llama la atención el primer plano (12:25), no visto en el video de su padre, que es el más cerrado y el único que permite observar con mayor nitidez la mirada y expresiones del rey, pero es muy breve.

Ambos oradores aprovechan la realización audiovisual para llevar a cabo ciertas estrategias como enseñar elementos y objetos del entorno en un momento determinado, cambiar de tema o crear sensación de cercanía. Aun así, Es evidente que la realización audiovisual del video de Felipe VI es mucho más dinámica y, por tanto, acertada. El hecho de que no haya planos demasiado cercanos nos hace pensar que se pretenden ocultar ciertas emociones.

5. CONCLUSIONES

Tras realizar el estudio y análisis de los principales elementos no verbales en los mensajes de Navidad de Juan Carlos I (2013) y Felipe VI (2014), concluimos que:

- La comunicación no verbal es, en cualquier discurso, al menos, tan importante como el lenguaje hablado a la hora de transmitir características fundamentales como son la credibilidad o la lealtad. Del buen uso y manejo de los elementos no verbales dependerá, en gran medida, que la comunicación fracase o sea un éxito.
- A pesar de que existen altas probabilidades de que tanto Juan Carlos I como Felipe VI estén previamente asesorados, se les escapan a ambos algunas expresiones espontáneas e inconscientes que delatan sus emociones.
- Los elementos no verbales como el entorno, la postura, los gestos, las expresiones, la mirada... pueden llegar a emitir mensajes y significados concretos (distancia, cercanía, autoridad, alegría, disgusto...), que han sido identificados y analizados en nuestro estudio.
- A través del análisis comparativo de los distintos componentes de la comunicación no verbal en ambos discursos, se ha podido apreciar de manera clara como el actual rey de España ha dejado atrás muchas de las estrategias de comunicación usadas por Juan Carlos I, y ha querido transmitir un nuevo concepto de monarquía: quiere dar una imagen más cercana y familiar (se sitúa en el salón sin un objeto distanciador delante), más transparente (usa luces y colores más claros), más positiva (sonríe en varias ocasiones), más ágil (gesticula y se mueve más y la realización audiovisual es más dinámica y variada) y, en definitiva, más moderna que la que daba su padre el año anterior.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BATESON, G. y otros. (1987). *La nueva comunicación*. Barcelona: Kairós.
- BIRDWHISTELL, R. (1979). El lenguaje de la expresión corporal. Barcelona: Gustavo Gili. (Versión castellana de Antonio J. Desmots).
- CORRAZE, J. (1986). Las comunicaciones no verbales. Madrid: G. Núñez.
- DARWIN, CH. (1984). La expresión de las emociones en los animales y en el hombre. Madrid: Alianza.
- DAVIS, F. (1998). La comunicación no verbal. Madrid: Alianza.
- EIBL-EIBESFELDT, I. (1995). Amor y odio. Historia natural del comportamiento humano. Barcelona: Salvat.
- EKMAN, P. (2005). Cómo detectar mentiras. Barcelona: Paidós.
- EKMAN, P. (2012). El rostro de las emociones: signos que revelan significado más allá de las palabras. Barcelona: RBA.
- FAST, J. (1990). El lenguaje del cuerpo. Barcelona: Kairós.
- HALL, E. T. (1982). La dimensión oculta. Madrid: Siglo XXI.
- HALL, E. T. (1989). El lenguaje silencioso. Madrid: Alianza.
- KNAPP, M. L. (1982). La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno. Barcelona: Paidós.
- MARTÍN SERRANO, M. (2007). Teoría de la comunicación: la comunicación, la vida y la sociedad. Madrid: McGraw-Hill.
- MARTINEZ-FORNÉS, A. (2014). ¿Quién se inventó los mensajes de Navidad? Consultado el 18/11/2015, en <http://www.abc.es/casa-del-rey/rey-felipe-vi/20141227/abci-primer-mensaje-navidad-201412261933.html>
- MARTÍNEZ SELVA, J. M. (2005). La psicología de la mentira. Barcelona: Paidós.
- MCKAY, M., DAVIS, M. y FANNING, P. (2011). Los secretos de la comunicación personal. Aprenda a comunicarse de manera efectiva en cualquier situación. Barcelona: Paidós.
- MÍNGUEZ VELA, A. (1999). La otra comunicación. Comunicación no verbal. Madrid: Esic.

MOHORTE, A. (2014). La derrota del Rey: la triste comunicación no verbal de una abdicación. Consultado el 9/11/2015, en <http://epoca1.valenciaplaza.com/ver/132530/oratoria-rey-juan-carlos-abdicacion-comunicacion-no-verbal-derrota-triste.html>

OVEJERO, J. (2014). Mensaje de Navidad rey Felipe VI 2014. Un rey cercano y comprometido. Consultado el 21/10/2015, en <http://es.slideshare.net/joselovejero/mensaje-de-navidad-sm-rey-felipe-vi-2014>

PEASE, A. y PEASE, B. (2009). El lenguaje del cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos. Barcelona: Amat, D. L.

PEYTIBI, X. (2014). La comunicación no verbal de una abdicación. Consultado el 9/11/2015, en <http://www.xavierpeytibi.com/2014/06/03/la-comunicacion-no-verbal-de-una-abdicacion/>

POYATOS, F. (1994). La comunicación no verbal. 3 vols. Madrid: Itsmo.

RODRIGO ALSINA, M. (1989). Los modelos de la comunicación. Madrid: Tecnos.

RULICKI, S. (2011). Comunicación no verbal: cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos. Buenos Aires: Ediciones Granica.

SQUICCIRINO, N. (1990). El vestido habla. Madrid: Cátedra.

TOLEDO, C. (2014). El discurso del rey. Aciertos y errores en la comunicación no verbal del primer mensaje navideño de Felipe VI. Consultado el 21/10/2015, en <http://www.analisisnoverbal.com/el-discurso-del-rey/>

VENTERO, M. (2014). Similitudes y diferencias entre los mensajes de Navidad de Don Juan Carlos y Don Felipe. Consultado el 5/11/2015, en <http://www.abc.es/casa-del-rey/20141226/abci-comparacin-juancarlos-felipe-201412252211.html>

WATZLAWICK, P., BEAVIN, J. y JACKSON, D. (1991). Teoría de la comunicación humana. Barcelona: Herder.