

"Educar para servir"



EDUCARE ET MINISTRARE



UNIDAD
DIDÁCTICA

Técnicas de estudio e investigación

Anexo 1. Comportamiento no verbal

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	244
A1.1. Comunicación y conducta informativa	245
A1.2. Tipos de comportamiento no verbal	248
A1.2.1. Gestos simbólicos. Los emblemas	249
A1.2.2. Interacción entre gesto y habla. Los ilustradores	250
A1.2.3. Regulación de la interacción. Los reguladores	252
A1.2.4. Las expresiones de afecto	254
A1.2.5. Los adaptadores	256



A1.1. Comunicación y conducta informativa

La distinción entre conducta informativa y conducta comunicativa se incluye entre los conceptos que son necesarios para comprender qué es lo que los psicólogos entienden por comportamiento no verbal.

- **La comunicación:** es un intercambio de mensajes cuyos significados se basan en la existencia de un código, es decir, una serie de reglas de interpretación que comparten el emisor y el receptor del mensaje. Un código implica un aprendizaje o una historia filogenética común en emisor y receptor.
- **La conducta informativa:** también puede transmitir mensajes, es decir, información, pero no existe en este caso un código compartido por emisor y receptor. El receptor puede interpretar la conducta del emisor de acuerdo con un determinado criterio que le proporciona información sobre el estado del emisor o algunos de sus rasgos.

El término *comportamiento no verbal* permite evitar muchas polémicas sobre el grado en que un determinado objeto de estudio es comunicación no verbal o, simplemente, conducta informativa no verbal. En principio, el criterio de diferenciación entre ambos tipos de fenómeno está claro: la existencia de un código compartido. Sin embargo tal criterio se difumina notablemente al tener en cuenta que no todos los códigos son iguales ni se utilizan de forma necesariamente consciente por parte de los usuarios.

Una diferencia básica entre distintos tipos de códigos se refiere al tipo de unidades (elementos que denotan algo distinto de sí mismos) que lo constituyen:

- **Código digital:** las unidades están claramente diferenciadas.
- **Código analógico:** las unidades del código carecen de solución de continuidad entre sí.

EJEMPLO

Un ejemplo visual de la diferencia entre código analógico y digital nos la proporciona la representación del tiempo en los relojes digitales (números discretos) frente a la representación del tiempo en los analógicos (movimiento continuo de las agujas del reloj).

Los códigos analógicos son más difíciles de precisar que los digitales, y ello implica problemas de interpretación e identificación del propio código. Se debe tener en cuenta que en el habla cotidiana no sólo se utiliza un código constituido por unidades discretas (los fonemas), sino que además se alteran diversas características acústicas de la voz, tales como su frecuencia, ritmo o intensidad (por ejemplo, lo que comúnmente llamamos “hablar con tono enfadado”, etc.).

Otro hecho que complica las cosas es que algunos autores distinguen entre códigos invariables y códigos probabilísticos, como por ejemplo Scherer y Ekman.

- **Código invariable:** sólo permite una variedad limitada de interpretaciones de un signo.
- **Código probabibístico:** su aplicación es aproximada, un signo puede tener un significado para cada situación o grupo y no para otros.

Más allá de los sistemas de comunicación explícitamente reglados (como el lenguaje escrito) cualquier código implica un mayor o menor grado de incertidumbre en su aplicación; evidentemente, cuando mayor sea esa incertidumbre más se aleja de una conducta comunicativa propiamente dicha para adentrarse en una conducta informativa.

Como se ve, es sumamente arriesgado tratar de definir este campo de estudio como comunicación, por lo que los psicólogos prefieren abandonar la denominación **comunicación no verbal** para definir su ámbito de estudio como comportamiento no verbal. El énfasis se traslada del término **comunicación** al término **no verbal**.

¿Qué es, entonces, el estudio del comportamiento no verbal?

D DEFINICIÓN

Comportamiento no verbal
Consiste en el análisis de ciertos canales capaces de transmitir información en los procesos interactivos sociales.

Los canales, es decir, los medios mediante los cuales se emite y recibe el mensaje, varían en su potencial comunicativo. A continuación se ofrecen el nivel jerárquico de canales:

- **Nivel superior:** ocupado por aquellos medios que transmiten mensajes regulados por códigos digitales, explicitables y altamente invariables (tales como el canal verbal vocal y escrito).
- **Nivel inferior:** ocupado por medios que transmiten mensajes que carecen por completo de códigos y solo pueden ser informativos para el observador experto (tales como ciertos gestos que solo duran fracciones de segundo y pueden expresar emociones).
- **Nivel intermedio:** asignado a medios que transmiten mensajes en el umbral entre la conducta comunicativa y la informativa, por ejemplo, mensajes regidos por códigos analógicos probabilísticos, que pueden comportarse como comunicación o mera conducta informativa según el contexto.

PLANO VERBAL - LENGUAJE		COMUNICACIÓN  INFORMACIÓN
CANAL VOCAL (habla)	CANAL NO VOCAL (escritura, otros códigos gráficos o gestuales)	
CANAL VOCAL (entonación)	CANAL NO VOCAL (emblemas)	
PLANO INTERMEDIO (tono de voz)	(ilustradores)	
CANAL VOCAL	CANAL NO VOCAL	
CANAL VOCAL (caracteres acústicos)	CANAL NO VOCAL (expresión de afecto, adaptadores)	
PLANO NO VERBAL – SIN CÓDIGO		

En la tabla se puede observar una oposición entre el extremo superior de la jerarquía (los canales verbales, donde la comunicación propiamente dicha se da de una forma más clara), y los demás niveles, que se aproximan cada vez más a la conducta potencialmente informativa pero sin valor comunicativo. Según esto, el comportamiento no verbal abarca todos los niveles representados en la figura salvo el extremo superior, que se refiere a los canales estrictamente verbales, con una máxima calidad lingüística.

A **ATENCIÓN**

Es conveniente tener en cuenta que verbal no es sinónimo de vocal, ya que en todos los niveles, verbales o no, existen canales vocales y no vocales. Por verbal entendemos un canal que transmite mensajes regidos por un código lingüístico; por vocal se entiende un canal cuyo soporte para la transmisión de mensajes es la voz.

E **EJEMPLO**

Un canal verbal no vocal es un mensaje escrito.
Un canal no verbal pero vocal son las inflexiones de la voz.

Resumiendo todo lo anterior, el estudio del comportamiento no verbal parece consistir en el estudio de mensajes, vocales y no vocales, que no poseen un código explícito, invariable y constituido por unidades discretas, es decir, un código lingüístico.

A1.2. Tipos de comportamiento no verbal

Los psicólogos que han estudiado el comportamiento no verbal han tendido que delimitar este amplio campo mediante una serie de elementos descriptivos que han ido señalando algunas de las temáticas básicas.

Movimiento y apariencia

Uno de los aspectos más importantes del comportamiento no verbal es el movimiento.

D DEFINICIÓN	Movimiento Cambio espacio-temporal del cuerpo con respecto a su contexto físico o el cambio de posición de diversas partes del cuerpo entre sí.
------------------------	---

En realidad, es difícil imaginar una secuencia de comportamiento, por mínima que sea, que no implique movimiento. Por ello, cuando se habla de movimiento en este contexto nos estamos refiriendo fundamentalmente a comportamientos no verbales que implican o reflejan cambios físicos o estados psicológicos del individuo.

En el estudio del comportamiento no verbal, el opuesto del movimiento no es, como cabría esperar desde un punto de vista físico, el estado de reposo, sino la **apariencia**. Esto se debe a que, como se decía en el párrafo anterior, es difícil imaginar episodios absolutamente estáticos. Por tanto, más que comportamiento se trata de características corporales (marcas, posturas, configuración, etc.) del individuo que implican o reflejan características físicas relativamente estáticas o rasgos psicológicos del sujeto.

Los objetos de estudio preferidos de los investigadores del comportamiento no verbal han sido los movimientos, aunque también ciertas características morfológicas han sido consideradas en detalle en temas tales como el atractivo físico, la formación de impresiones o las relaciones de dominancia.

¿Qué tipos de movimientos han sido estudiados por los investigadores?

El campo es muy heterogéneo, pero una de las tipologías que mejor refleja la diversidad y funciones de los distintos tipos de movimientos estudiados por el comportamiento no verbal es la de Ekman y Friesen inspirada, a su vez, en las observaciones de un investigador argentino, David Efrón. Efrón publicó durante la Segunda Guerra Mundial un trabajo pionero destinado a demostrar la falsedad de las tesis racistas sobre los judíos. Para ello comparó la gesticulación de inmigrantes norteamericanos con distinto origen étnico tales como italianos, anglosajones y judíos del Este de Europa y demostró que sus comportamientos no verbales, llamativamente distintos en los inmigrantes de primera generación se uniformizaban en los descendientes de tales inmigrantes. Efrón, a pesar de la carencia de medios audiovisuales, ha dejado una tipología que hoy ya se considera clásica e incluso insuperable.

Siguiendo fundamentalmente a Efrón, la tipología de Ekman y Friesen distingue entre emblemas, ilustradores, reguladores, señales de afecto y adaptadores.

A1.2.1. Gestos simbólicos. Los emblemas

D DEFINICIÓN

Emblemas
Son comportamientos no vocales que tienen una traducción verbal directa (por ejemplo, “sí”, inclinando la cabeza hacia adelante repetidas veces).

La traducción de un emblema es conocida por todos los miembros de un determinado grupo social y puede complementar o incluso sustituir los mensajes verbales más convencionales. Los emblemas pueden sustituir palabras o frases completas, existiendo además una forma más primitiva de representación gestual que sería la pantomima, es decir, “teatralizar” una determinada acción, como hacen los actores de mimo.

Aun cuando Ekman y Friesen denominan a los emblemas conducta no verbal, de acuerdo con lo que se ha estado desarrollando en este capítulo, los emblemas deben entenderse como comportamientos que se encuentran en la esfera de lo verbal. En cuanto a su utilización, Ekman y Friesen subrayan que los emblemas se emplean de forma intencional y consciente en contextos en los que otros tipos de mensaje verbales son difíciles por circunstancias tales como el ruido, la distancia, ciertas limitaciones sensoriales (por ejemplo, en el caso del lenguaje de signos), etc.

Diversos autores han tratado de elaborar repertorios más o menos amplios, de los emblemas correspondientes a determinadas culturas y/o lenguajes. Además de Efrón y Ekman y Friesen se puede contar con los trabajos que describen los gestos simbólicos de diversos idiomas y culturas. Así, Saitz y Cervenka han estudiado sistemáticamente los gestos de los habitantes en Colombia y Estados Unidos, Sparhawk los gestos asociados al persa, y Poggi y Zomparelli los del italiano.

E EJEMPLO

El emblema que se realiza con la palma hacia arriba, juntando la punta de todos los dedos, oscilando frente a la cara de otra persona, en Argentina significa un “¿qué te pasa?!” , pero en Israel una versión estática del mismo ademán significa “espere”.

En el caso del español, además del estudio de Saitz y Cervenka, ya existen otros repertorios como el de Green, orientado a la enseñanza del español, y los análisis teóricos de Fernando Poyatos, un investigador de origen gaditano afincado en Canadá que publicó algunos artículos clásicos sobre el comportamiento no verbal a través de los relatos literarios.

Los emblemas son probablemente los gestos con menor relevancia psicológica, pero no por ello dejan de proporcionar datos sobre fenómenos fascinantes. Se ha rastreado, por ejemplo, la persistencia de ciertos gestos asociados a tradiciones culturales aparentemente desaparecidas y que van más allá de las diferencias lingüísticas o la evolución de otras costumbres. Así, se ha encontrado que un gesto típicamente griego (negar con la cabeza inclinándola bruscamente hacia atrás, en lugar de girarla a derecha e izquierda) suele también localizarse en ciertas regiones muy específicas del Sur de Italia, justamente aquellas que, mil años antes de Cristo componían la Magna Grecia, es decir, una zona de colonización de la Grecia clásica. Otro ejemplo es el abrazo entre amigos varones sin vínculo de parentesco, un gesto poco común en la sociedad anglosajona pero muy común en las sociedades hispanas, que ya aparece descrito en el *Cantar del Mío Cid*, que data del siglo XII.

A1.2.2. Interacción entre gesto y habla. Los ilustradores

D **DEFINICIÓN**

Ilustradores
Son gestos que acompañan a la comunicación verbal vocal.

Tal y como su nombre indica ilustran el contenido del mensaje verbal o su entonación. Efrón distingue distintos tipos de ilustradores: batutas, ideógrafos, deícticos, espaciales, kinetógrafos y pictográficos.

- **Batutas:** estos ilustradores marcan ciertas características rítmicas de la expresión verbal hablada.

E **EJEMPLO**

La frecuencia del uso de los ilustradores varía considerablemente con la excitación o el entusiasmo. Mover las manos en forma circular, como una rueda que gira en dirección al público, es un gesto que se usa para marcar el ritmo de la propia enunciación, como una batuta.

- **Ideógrafos:** muestran gráficamente la línea de argumentación del hablante.
- **Deícticos:** señalan físicamente objetos denotados en el mensaje verbal.
- **Espaciales, kinetógrafos y pictográficos:** estos tres acompañan a la información verbal sobre relaciones espaciales, movimiento o imágenes, respectivamente.

Los ilustradores son, probablemente, uno de los tipos de comportamiento no verbal que no solo ha generado, sino probablemente generará, más investigación en Psicología, ya que son aquellos movimientos que guardan una relación más estrecha con el lenguaje y, por tanto, interpretan un papel central en algunas hipótesis sobre el origen ontogenético del lenguaje y sus relaciones con los mecanismos representacionales.

Los ilustradores se localizan, especialmente, en los movimientos de brazos y manos. Existen dos tipos de gestos de la mano en función de su orientación:

- **Orientados al objeto:** los movimientos a cierta distancia del cuerpo.

EJEMPLO

La palma abierta es un signo muy poderoso. Mostrar las palmas representa sinceridad. Si se curvan las puntas de los dedos hacia arriba se ilustra el discurso con el sentimiento de pasión. El ilustrador de pasión puede ser realizado con ambas manos. Cuando se coloca la palma de la mano perpendicular al suelo, como si fuese la hoja de un hacha, y se hacen movimientos como si se cortara algo de un golpe, se está reforzando la idea de afirmación o negación tajante.

- **Orientados al cuerpo:** los movimientos que implican una manipulación del cuerpo o de la ropa.

EJEMPLO

Señalar el corazón es un ilustrador de honestidad, de sinceridad, de que se habla, precisamente, desde el corazón.

Ambos guardan relación con procesos cognitivos. En concreto, los gestos orientados al objeto estarían conectados con el proceso de traducir a palabras las representaciones de experiencias internas u objetos externos, mientras que los gestos orientados al cuerpo dirigirían la atención del hablante hacia su propia tarea, especialmente en presencia de distractores.

Según lo expuesto, la función de los gestos orientados al objeto consistiría en facilitar la conexión entre los símbolos verbales del hablante y los referentes de tales símbolos. Se trata, entonces, de un papel auxiliar, que puede ser especialmente importante cuando el hablante tiene dificultades para establecer tal conexión. En cuanto a los gestos orientados al cuerpo, también satisfacerían esta función, aunque de modo más indirecto, siendo una manifestación del nivel de activación que precisa el hablante para emitir un mensaje verbal satisfactorio y, además, una forma de regular tal activación.

Otro importante investigador en este campo es Kendon, que denomina a los ilustradores **gesticulación**, mientras reserva el término **gestos autónomos** para lo que durante todo este apartado se denomina como emblemas. Kendon considera que tal gesticulación, especialmente la llevaba a cabo mediante los antebrazos en el habla, da lugar, a frases de movimiento que, a su vez, están constituidas por frases más pequeñas o unidades de gesticulación.

Según Kendon, las frases de gesticulación guardan una estrecha correspondencia, en su utilización y estructura, con las frases del habla.

Este paralelismo lleva a Kendon a postular la hipótesis de que el hablante proporciona simultáneamente significado a sus frases habladas y a sus frases gestuales. Kendon recalca, sin embargo, que estas dos formas paralelas de procesamiento de las unidades de significado son generadas por separado y son, pues, dos modos distintos de representación.

Sin embargo, los ilustradores se producen en perfecta coordinación con el habla y ambos factores (gesto y habla) estarían regidos por un plan de acción que produce las conductas necesarias para la representación del significado.

Adaptando la postura de Kendon a la terminología que está usándose en este capítulo, los ilustradores no son propiamente comunicación, ya que carecen de un código establecido por los hablantes. Se trataría de una conducta informativa que, sin embargo, debe cumplir (dada su presencia en la expresión verbal) algunas funciones importantes para el hablante. Kendon, en concreto, menciona dos tipos de funciones: psicológicas y comunicacionales.

A ATENCIÓN

Entre las funciones psicológicas destaca la expresión de representaciones mentales por medio de ilustradores. Entre las comunicacionales, los ilustradores no solo proporcionan información sobre el estado psicológico del hablante, sino que facilitan la interacción de hablante y oyente.

Refuerzan el significado de las ideas que se están planteando.

A1.2.3. Regulación de la interacción. Los reguladores

D DEFINICIÓN

Reguladores

Son todos aquellos movimientos cuya función no consiste en complementar el mensaje verbal, sino controlar la interacción en que se produce la comunicación verbal.

Los reguladores son actos de los que apenas se es consciente cuando, bien como emisor o receptor, se está bajo su influjo. Con los reguladores se entra de lleno en las conductas informativas y se abandona el reino de las conductas comunicativas. De hecho, puede considerarse que los reguladores son el caso más claro de conducta informativa, aunque hay algunos autores que prefieren asignar ese papel a otro tipo de comportamiento no verbal (las expresiones emocionales).

R

RECUERDA

Una conducta informativa es aquella en la que es posible determinar un código de interpretación y predicción de la conducta del emisor sin que éste sea consciente de estar transmitiendo información alguna mediante tal conducta.

Un ejemplo clásico en este campo es la investigación sobre la interacción visual y, muy particularmente, la importancia de la interacción visual en la interacción cara a cara, pero también en la interacción a través de los medios de comunicación de masas. El estudio de la interacción visual es un campo complejo y fragmentado, pero algunos de sus hallazgos son muy populares, especialmente los trabajos sobre el papel de la mirada en la transmisión de dominancia y credibilidad, línea que despertó muy pronto el interés de los asesores de imagen en el mundo de la política, deseosos de hacer que sus clientes fueran conscientes no solo de sus mensajes explícitos (conducta comunicativa), sino también de lo que podían estar transmitiendo de forma no consciente a sus auditorios (conducta informativa).

La mirada tiene una función paradójica que parece depender básicamente de la situación social en que se produce. En situaciones de interacción entre extraños en lugares públicos, una mirada fija es contranormativa y puede generar evitación, conductas agresivas y (sólo en casos muy particulares) ayuda. Por el contrario, en situaciones de interacción cara a cara, el contacto visual es fundamental en algunos momentos de la conversación entre personas del mismo estatus y facilita la transmisión de mensajes positivos en ciertos contextos (por ejemplo en la relación profesor- alumno). En este contexto, una mirada fija también transmite una impresión de credibilidad.

Interacción cara a cara

Es precisamente la conversación cara a cara el campo en el que los estudios sobre reguladores tienen una mayor tradición y profundidad teórica, con datos que no se limitan exclusivamente a un análisis secuencial del comportamiento visual, sino también de otras posturas y movimientos del cuerpo, así como de comportamientos vocales.

El modelo explicativo más citado es el de Duncan, según el cual existe un conjunto de señales que indica de forma sutil, pero extremadamente eficaz, quién tiene el turno de palabra en una conversación y si está dispuesto a cederlo.

Tales señales consisten en conductas no verbales, vocales y no vocales, que indicarían a los hablantes, de forma no necesariamente consciente, distintos tipos de información sobre el estado de la conversación. Duncan distingue entre diversos tipos distintos de señal, que giran en torno a la unidad básica: el turno de palabra.

Para que la gestión del turno de palabra sea eficaz, hablante y oyente deben emitir ciertas señales e inhibir otras. Existe, por ejemplo, un conjunto de mecanismos que garantiza turnos de palabra fluidos durante la conversación. El hablante cede su turno cuando emite señales de turno de palabra e inhibe señales de gesticulación. El oyente se convierte, a su vez, en hablante cuando emite señales de toma de palabra.

Otras señales se encargan de regular la interacción entre hablante y oyente durante el turno de palabra mismo. No se trata de controlar las entradas y salidas en la conversación, sino la evolución de la misma. La unidad no es el turno de palabra, sino la conversación al que da lugar un turno. Tres tipos de reguladores se observan en este caso: las **señales intra-turno**, las **señales de retorno** y la **señal de no-interrupción**. La primera y la última son emitidas por el hablante y tienen la función de orientar la atención del oyente y transmitir la impresión de que se desea proseguir hablando. Las señales de retorno son un conjunto de elementos vocales y gestuales emitidos por el oyente y que indica al hablante que su mensaje está siendo recibido.

E EJEMPLO

Imaginemos una conversación. La persona que está hablando comienza a emitir señales de turno de palabra: la entonación se hace descendente y más lenta (cambios a nivel vocal), desaparecen los ilustradores, las manos se relajan (cambios a nivel gestual), y aparecen frases sociocéntricas de tipo redundante como “ya sabes lo que quiero decir...” (frases que reiteran el final del mensaje propiamente dicho).

Estas señales indican al oyente que el hablante está dispuesto a ceder su turno.

A1.2.4. Las expresiones de afecto

D DEFINICIÓN

Expresión de emoción

Gestos faciales asociados a ciertas emociones, cuyos mecanismos no parecen depender directamente de nuestra voluntad, sino de fuerzas nerviosas que accidentalmente generan o inhiben ciertos movimientos musculares, o de los vestigios de ciertos hábitos que probablemente en un pasado remoto cumplieron alguna función adaptativa para la especie. (Darwin).

Debido a que Darwin no trató de escribir un tratado de Psicología, sino una defensa genérica de los principios evolucionistas, el listado de estados afectivos que Darwin ligó a las diversas expresiones no es excesivamente preciso a los ojos de cualquier psicólogo actual.

Con todo, la obra de Darwin ha tenido una notable influencia en Psicología, especialmente a partir de los años setenta, gracias a la obra de Silvan Tomkins y sus seguidores más importantes: Ekman y Friesen.

Tomkins considera que los fenómenos afectivos guardan una íntima relación con los motivacionales. Para Tomkins el afecto es el sistema motivacional por excelencia, ya que *“sin su amplificación, nada es importante (para el ser humano) y con su amplificación, cualquier cosa puede ser importante”*. Los afectos, con una base innata, son los que realmente movilizan a los individuos en una determinada dirección. Además, los afectos se localizan básicamente en ciertas expresiones faciales y vocales innatas que no sólo transmiten la emoción a los demás, sino que refuerzan la propia experiencia emocional.

La teoría de Tomkins es notablemente especulativa pero su punto de vista sobre la expresión tuvo dos importantes consecuencias: en primer lugar, recuperar la hipótesis darwinista sobre la existencia de expresiones emocionales innatas y, en segundo lugar, sugerir que tales expresiones emocionales serían así una parte misma de la emoción. Esta segunda consideración es fascinante pues supone que, por primera vez los psicólogos se enfrenten a un proceso psicológico observable directamente: la emoción estaría, literalmente, en el rostro.

Dos grupos norteamericanos, los de los investigadores Ekman y Friesen, por una parte, y el de Izard por otra, van a desarrollar la investigación sobre la expresión facial de las emociones a partir de las ideas de Darwin y Tomkins. Ello da lugar a dos líneas fundamentales: la investigación sobre la universalidad de la expresión facial y a los trabajos sobre la llamada hipótesis del feedback facial.



<http://www.tu.tv/videos/por-que-nos-emocionamos>

La hipótesis del feedback facial

Esta hipótesis tiene el propósito de demostrar que una mera configuración de los músculos del rostro (es decir, hacer la mueca que corresponde a una sonrisa alegre, por ejemplo) puede llegar a modificar el estado de ánimo del que la realiza. La base de esta hipótesis se inspira en la idea de Tomkins: si la expresión es algo más que una manifestación de cada emoción, es decir, si la expresión es emoción, provocar una expresión sin más tiene que provocar emoción.

La universalidad de las expresiones emocionales

Esta investigación tiene como objetivo de demostrar que existen ciertas expresiones que pueden observarse en cualquier ser humano, son innatas y, además, están universalmente relacionadas con ciertas emociones básicas. La base de esta línea de trabajo es directamente darwiniana, y los temas e incluso las metodologías están directamente inspiradas en La expresión de las emociones.

Ekman es el autor más popular en esta línea de investigación. El modelo neurocultural postula la existencia de seis expresiones faciales universales, correspondientes a emociones innatas: alegría, ira, miedo, tristeza, sorpresa y asco.



Los estudios sobre reconocimiento de emoción no proporcionan datos concluyentes sobre la hipótesis subyacente al modelo neurocultural según la cual existiría una identidad básica entre expresión, experiencia emocional y ciertas categorías lingüísticas. La universalidad de las expresiones emocionales puede ser un planteamiento teórico correcto, pero, por el momento, no ha sido suficientemente probado. Los futuros estudios sobre las pautas universales de reconocimiento de las emociones precisan un criterio de universalidad.

En cualquier caso, la investigación sobre las expresiones de emoción y afecto ha supuesto una importante contribución al desarrollo de la Psicología de la emoción y la regulación de la conducta social.

A1.2.5. Los adaptadores

D

DEFINICIÓN

Adaptadores

Son conductas que nos son sino vestigios de ciertos patrones de comportamiento que poseyeron una clara función adaptativa en momentos tempranos de nuestra vida.

En este caso los adaptadores son considerados como un excelente ejemplo de conducta informativa en estado puro.

Ekman y Friesen distinguen tres tipos de adaptadores:

- **Autoadaptadores:** son básicamente conductas de manipulación del cuerpo (especialmente del rostro) que, según la hipótesis de estos autores, provendrían de conductas adaptativas a edades tempranas, relacionadas con el cuidado del propio cuerpo o su adaptación a determinadas condiciones ambientales.

 EJEMPLO

Una persona triste o cansada puede frotarse los ojos de la misma forma que lo haría un niño llorando.

- **Adaptadores dirigidos a otros:** son elementos de estrategias interactivas prototípicas y elementales, como el cortejo o el ataque. En este contexto, pueden mencionarse diversos comportamientos que implican gestos pero también posturas y movimientos complejos.
- **Adaptadores dirigidos a objetos:** son partes de rutinas de comportamiento en relación con elementos del entorno que se repiten ocasionalmente fuera de contexto. Los autores no mencionan muchos ejemplos con respecto a estas conductas, que podían adquirirse en momentos más tardíos en la vida del individuo.

Los adaptadores son, sin duda, el tipo de comportamiento no verbal menos estudiado, y su definición es la más vaga y especulativa.

En general, los adaptadores son un cajón de sastre en el que caben una gran cantidad de conductas que, posiblemente, tengan funciones y orígenes distintos. La definición tradicional antes mencionada compite hoy con otras explicaciones alternativas, tales como suponer que los adaptadores especialmente los gestos de automanipulación, son manifestaciones conductuales de conflictos entre dos intenciones de conducta distintas (por ejemplo, huida y aproximación) con niveles de activación semejantes. Otra hipótesis interesante es la que vincula estos movimientos a gestos que regulan la estimulación externa que recibe el sujeto o su nivel de activación.

