

SOFÍA DI RICO

GESTOS
EN LA
POLÍTICA
LOCAL



Universidad FASTA
Facultad de Comunicación y Periodismo
Comunicación social
sodirico@gmail.com
Diego Pérez Llana

AGRADECIMIENTOS

A Diego por su paciencia y por hacer todo esto posible.

A Ana por concederme esta oportunidad.

A mi familia por su incondicionalidad.

A Marcos por su compañía.

ÍNDICE

Introducción.....	4
Diseño.....	11
Análisis de los resultados.....	15
Conclusiones.....	29
Bibliografía.....	32

INTRODUCCIÓN



Existen emociones básicas comunes a todas las personas, indistintamente de su cultura o tiempo histórico, esto es general, para todas las personas. Las emociones se pueden identificar a través de la observación del lenguaje corporal. El presente trabajo consiste en la identificación, clasificación y análisis de los gestos que aparecen en los rostros de un concejal opositor y un concejal oficialista durante las sesiones en el Honorable Concejo Deliberante del Partido de General Pueyrredon. La identificación se realiza a través de la observación y detección, para luego clasificar la emoción detectada en relación con el concejal que pide la palabra y la cantidad de personas que presencian la sesión. Una vez clasificados, los gestos son analizados.

La importancia de esta investigación se basa en cinco pilares: su relativa novedad en la historia de la ciencia de la comunicación, la cantidad de material de estudio gracias a su alto porcentaje en las situaciones comunicativas, la relevancia social, el ámbito en el que se desarrollará y su posibilidad de comentario.

Desde finales del siglo XX los estudios sobre la comunicación no verbal han tomado más relevancia. Se trata de una rama de la ciencia que se basa en elementos de expresión como las distancias relativas, las posturas, la entonación, los gestos.

A partir de los años setenta, Paul Ekman, psicólogo pionero en el estudio de expresiones faciales universales, considera que más del 70% de nuestra comunicación diaria es corporal, lo que se traduce en que las personas se comunican sin hablar una gran parte del tiempo. La mayoría ignora la existencia del lenguaje corporal y, por ende, la importancia que este tiene en la vida social.

El análisis del lenguaje corporal puede ser puesto en práctica en cualquier situación comunicativa cara a cara. Lo más destacable del estudio sobre los gestos es que éstos son innatos, son imposibles de fingir por un período considerable de tiempo y son universales para las emociones básicas (...) como la alegría, la tristeza, el miedo, el asco, el enojo, el desprecio, la sorpresa (Rulicki, 2007, p.67). Todas ellas se presentan a diario en la vida de las personas y pueden ser observadas desde la ciencia de la comunicación no verbal en gran medida.

La relevancia social de esta investigación alcanza a cuatro grupos numerosos y trascendentes en materia de elecciones de funcionarios públicos:

En primer lugar, la población electoral comprendida a la fecha por 498.962 personas en el Municipio de General Pueyrredon, que ejercen su derecho de voto en las Elecciones Primarias Abiertas Simultaneas y Obligatorias y en las Elecciones Nacionales cada dos años que implica la renovación de las bancas de concejales. Es

necesaria la comunicación no verbal como una herramienta más que ayude al esclarecimiento y a la observación responsable para poder obtener la mayor cantidad de información posible sobre los candidatos y llevar a cabo el acto eleccionario con una decisión fundada. Esta investigación contribuirá con una herramienta de observación, con la difusión de los movimientos en las sesiones en el Honorable Concejo Deliberante del Municipio de General Pueyrredon y con el aporte de datos recolectados a partir de casi el 90% de la comunicación de un concejal oficialista y un opositor, que nunca es tenida en cuenta. De hecho, la difusión del lenguaje no verbal en políticos puede ayudar a los electores a incrementar su capacidad para discernir la verdad de los intentos de engaño en un 80 o un 90% (Rulicki, 2013, p.15). No sólo se trata del día de elecciones, sino también del seguimiento apropiado de los discursos de los políticos electos y no electos durante años que no estén marcados por las campañas políticas de igual modo.

El segundo es el sector político del Municipio de General Pueyrredon. La comunicación no verbal como herramienta en el ámbito del Marketing Político no es tenida en cuenta todavía a nivel local y debería poder reconocerse y utilizarse para las campañas políticas y la correcta transmisión de las ideas adecuadas.

En tercer lugar, cabe mencionar a profesionales de la comunicación que tengan interés en esta ciencia en relación con el marketing político. La comunicación no verbal es tomada seriamente en campañas electorales a nivel internacional y a nivel nacional pero todavía no ha tenido crecimiento ni impacto en el orden local.

En cuarto lugar, se encuentran las agencias, consultoras y los sociólogos quienes realizan sondeos sistemáticos de la percepción social tomando en cuenta aspectos de los más diversos (léase: posicionamiento de los candidatos, de sus partidos, medición de las propuestas, tracking de imagen, tracking de impacto, share, entre otros).

Este estudio es un disparador para introducir el estudio de la comunicación no verbal en el ámbito político local que enriquecerá tanto a los políticos como a los votantes y a los profesionales de la comunicación.

Los estudios sobre la comunicación interpersonal comenzaron a surgir entrado el siglo XX. Luego de la segunda mitad, se fueron especificando áreas temáticas como el momento de la enunciación, las estructuras conversacionales, la comunicación no verbal, la Programación Neurolingüística. En este momento, aparecieron las nociones de enunciado, texto y discurso; caracterizando estas nuevas formas de concebir la

comunicación el objeto de estudio, sobre todo, con el lugar en el que se puede observar.

La riqueza de los estudios en el marco de lo conversacional surge de la “imposibilidad de no comunicar”, primer axioma de la comunicación propuesto por Paul Watzlawick en Teoría de la comunicación humana en 1971. Esta sentencia es cabeza de los axiomas. Todo lo que una persona expresa es comunicación y, de hecho, por más que deseara no comunicarse, estaría comunicando de igual forma. La comunicación es una forma de conducta y por lo tanto “posee una propiedad: no existe nada que sea lo contrario de conducta (...) es imposible no comportarse.” (Watzlawick, 1971: 9). La palabra comunicación hace referencia a la expresión de una persona, cuando transmite un mensaje (intencional o no intencionalmente): “manejamos un conjunto fluido y multifacético de muchos modos de conducta –verbal, tonal, postural, contextual, etc.-” (Watzlawick, 1971: 9). Este es un punto importante a destacar: siendo la comunicación una conducta, se hace imposible la no conducta en la vida humana y siempre que una persona se esté comportando en este sentido está transmitiendo un mensaje, tenga la intención de hacerlo o no. Es decir, involuntariamente, una persona puede estar diciendo de forma literal una cosa (un qué) y expresarse de otra con su cuerpo (un cómo).

Los porcentajes varían, pero la comunicación no verbal está siempre posicionada en el lugar de más importancia en el marco de lo comunicacional:

“Albert Mehrabian halló que el impacto total de un mensaje es verbal en un 7 por ciento (palabras solamente), 38 por ciento vocal (incluye el tono de la voz, los matices y otros sonidos) y 55 por ciento no verbal (...) El profesor Birdwhistell calculó que la persona media dice palabras durante un total de diez u once minutos por día y que la frase media se dice en solamente 2,5 segundos (...) descubrió que el componente verbal de una conversación cara a cara es menos del 35 por ciento y que más del 65 por ciento de la comunicación es de tipo no verbal” (Pease, 1981: 12).

Las expresiones del rostro, posturas, ademanes, expresiones, significan y por eso pueden ser tomadas como signo, es decir, se puede realizar una lectura, representan otra cosa, “los significados de las miradas y las formas en las que se establece contacto físico. A esto se suman el uso de símbolos -como los distintivos patrios, corporativos o religiosos- y los estilos de arreglo personal, como el tipo de peinado y la indumentaria” (Rulicki, 2015: 33). Por el mismo hecho de que este objeto de estudio es analizado en su ámbito, se puede decir que existiría, si una persona

expresa algo de forma involuntaria, un causante. Podría ser a propósito de la relación que tiene con la/s persona/s con la/s que habla.

En el año 1989, Erving Goffman publicó *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Aquí se nombran dos tipos de actividad distintos sobre la expresividad de un individuo desconocido que se presentara frente a un grupo de personas –quienes quieren recabar información sobre él. Estas expresiones son sumamente diferentes: “la expresión de lo que da y la expresión de lo que emana” (Goffman, 1989: 14). Esta diferenciación extrapolada a los campos de la comunicación verbal y la comunicación no verbal tiene relación directa. Lo que da un individuo a través de sus expresiones incluye símbolos verbales que usa para transmitir información, comunicación en el sentido tradicional y limitado del término. Por otro lado, lo que el individuo emana comprende un rango de acciones que expresan de manera sintomática, realizadas por razones ajenas a la información transmitida en esta forma (Goffman, 1989: 14). Al presentar una persona a un grupo nuevo se intentará recabar información. Esa información debe ser verdadera. De hecho, según el especialista en microexpresiones Paul Ekman:

“En la mayoría de las interacciones que tenemos con otras personas buscamos la honestidad. De hecho, en la mayoría de los estudios de opinión pública que se han realizado sobresale como el primer o segundo criterio más importante en términos de elección de los amigos, qué tipo de relación queremos con nuestros hijos, con nuestros compañeros, es decir, queremos que sean honestos con nosotros” (www.paulekman.com)

Una vez realizada esta distinción de expresiones, se puede llevar al individuo a la situación de la transmisión de información errónea. Lo que resultaría de lo que da el individuo sería el engaño, lo digital, directo, literal, limitado, elaborado por el individuo, la información errónea transmitida de una forma intencional. Por otro lado, la expresión que emana sería el fingimiento que, según los estudiosos de la comunicación no verbal es sólo sostenible por pocos minutos y, pasado este tiempo, el cuerpo enviará señales para “revelar” que lo que está diciendo es mentira. Ante la pregunta ¿es posible fingir en el lenguaje del cuerpo? Allan Pease en su libro publicado en 1981, *El lenguaje del cuerpo, cómo leer la mente de los otros a través de sus gestos*, explica que:

“la respuesta general es no, porque la falta de congruencia se manifestaría entre los gestos principales, las microseñales del cuerpo y el lenguaje hablado. Por ejemplo: las palmas a la vista se asocian a la honestidad, pero cuando el simulador abre las palmas hacia afuera y sonrío

mientras dice una mentira los microgestos lo delatan. Pueden contraerse las pupilas o levantarse una ceja, o una comisura puede temblar, y esas señales contradicen el gesto de exhibir las palmas de las manos y la sonrisa “sincera” (...) En resumen: es difícil simular el lenguaje del cuerpo durante mucho tiempo...” (Pease, 1981: 22).

Un punto de interés para el estudio de la comunicación no verbal es el cuarto axioma que Watzlawick plantea. Existe en los mensajes una parte digital y parte analógica. La primera se utiliza para nombrar los objetos, es decir con palabras, que significan, están en representación de otra cosa –son signos- y son en su totalidad arbitrarios, lo que quiere decir que, en el caso de los signos palabras, no hay relación alguna entre lo que nombran y ellas. Por otro lado, la segunda tiene una relación cercana o predecible con lo que refiere y “tiene sus raíces en periodos mucho más arcaicos de la evolución y, por lo tanto, encierra una validez mucho más general que el modo digital de la comunicación verbal relativamente reciente y mucho más abstracto (...) es todo lo que sea comunicación no verbal” (Watzlawick, 1971: 13).

Según Paul Ekman, quien descubrió la universalidad de los gestos que remiten a emociones, se pueden “leer” siete tipos de emociones. Es imposible adivinar, leer, qué está pensando la otra persona, pero se puede saber cómo se siente, mismo si ella no es consciente de ese sentimiento. Lo más importante de las microexpresiones faciales es su universalidad y su precisión, pudiendo saberse si son genuinas o si están siendo falsificadas. La diferencia entre las emociones y los sentimientos es fundamental para delimitar el campo de esta lectura. No todos los sentimientos pueden ser leídos. En cambio, las emociones son los sentimientos que pueden ser identificados a través de la observación facial. Las emociones básicas universales detectables en el rostro son el asco, el enojo, el miedo, la tristeza, la felicidad, la sorpresa, el desprecio. Según David Matsumoto, continuador de los estudios iniciados por Paul Ekman, “las microexpresiones son signos de emociones que se notan cuando las personas están en una situación contrariada, de presión, y están tratando de esconder sus sentimientos y generalmente duran menos de medio segundo. Además de ser universales, es decir, para cualquier cultura, etnia, sexo, edad, estrato social” (www.paulekman.com).

En este trabajo de investigación se estudian las circunstancias en las que aparecen los gestos que se identifican en los rostros de un concejal oficialista y un concejal opositor del Municipio de General Pueyrredon durante las sesiones en el recinto del Honorable Concejo Deliberante. Para su análisis es necesaria su identificación, observando los movimientos de la cara y del cuerpo de los concejales,

durante el transcurso de las sesiones. Existen variables que pueden afectar estos comportamientos y es necesaria su identificación también: los concejales que hablan, de qué hablan y cuantificar las personas que presencian la sesión.

DISEÑO



Esta es una investigación descriptiva ya que sólo se distinguirán los gestos según el concejal que pide la palabra y la cantidad de personas que presencian la sesión. No se buscará la relación entre las variables ni se intentará explicar el vínculo entre ellas. Se realizará entonces un trabajo que detalle los gestos que pueden identificarse en los dos concejales, oficialista y opositor.

Esta es además una investigación no experimental porque no se manipularán variables. Se observarán fenómenos de los patrones de comportamiento no verbal en su contexto natural, sin realización de cambio alguno, con la sola intención de su análisis, tal y como se presentan. No se construirá ninguna situación, sino que se observarán las ya existentes. A su vez se trata de un tipo de diseño no experimental transversal porque los datos se recolectarán en un momento único, con el solo propósito de la descripción de las variables presentadas y su análisis.

Para cumplir con este objetivo se filmará con una cámara al concejal opositor y con otra cámara al concejal oficialista. Luego se procederá a identificar cada gesto que aparezca en la filmación en relación con la emoción a la que remite. Para ello es necesario conocer todos los gestos que pueden aparecer: el asco aparece cuando se relajan los ojos, la boca toma forma de M o los labios se levantan hacia un costado y la nariz se arruga. El enojo se caracteriza por los ojos fijos y penetrantes, las cejas se juntan, pero se mantienen bajas en forma de V y los labios se aprietan volcados hacia abajo. El miedo se identifica cuando los párpados superiores se elevan y los inferiores se tensan, las cejas se juntan y se estira hacia los costados la boca. La tristeza se observa cuando los ojos pierden enfoque ocular, los párpados superiores se relajan o se bajan y las comisuras levemente se orientan hacia abajo. La felicidad se puede notar cuando se achican por contracción de los costados los ojos y se elevan las mejillas. La sorpresa se ve cuando se abren los ojos y se elevan las cejas y se abre la boca. La depresión se identifica cuando los párpados se contraen, la sonrisa es unilateral y ambas comisuras de la boca descienden, se presiona una o ambas y pueden marcar hoyuelos y/o pliegues. La satisfacción también es identificable cuando se contraen los párpados y aparece una sonrisa, elevando las comisuras simétricamente y separando los labios.

Una vez identificados los gestos con sus emociones se establecerán la/s emoción/es principal/es presente/s que se identifique/n en los concejales observados de acuerdo a quien tenga la palabra en ese momento y a la cantidad de personas que presencien cada sesión.

La población consta del concejal oficialista Guillermo Saenz Saralegui y del concejal opositor Marcelo Herminio Fernández.

Un gesto facial se define conceptualmente como movimiento de alguna parte de la cara que indica expresión. Sus dimensiones son movimiento específico de ojos, párpados, boca, comisuras, sonrisa, labios, mejillas, nariz, cejas y/o frente. Se definen operacionalmente con la direccionalidad, velocidad, ubicación, exhibición, intensidad, combinación, fruncimiento, tensión, contracción, relajamiento y/o simetría de las partes.

La cantidad de personas es la cuantificación aproximada de las personas que atienden y presencian la sesión, al margen de las autoridades del Honorable Concejo Deliberante, concejales y asesores. Es el público que atiende. Sus dimensiones son los rangos de cantidad de espectadores que, definidos operacionalmente pueden ser de 0-10, 11-20, 21-30, 31-40, 41-50 personas.

El instrumento que se utilizará será una planilla de identificación al momento de revisar la filmación. Con una cruz se marcará en el casillero de al lado de cada emoción cada vez que aparezca el gesto y se contabilizará al finalizar. También se identificará el concejal que tiene la palabra, de qué se está hablando y la cantidad de personas en el recinto, todo esto para cada uno de los dos concejales objetivo. Luego se analizará.

Concejal analizado:
Cantidad de personas:
Concejal que tiene la palabra:

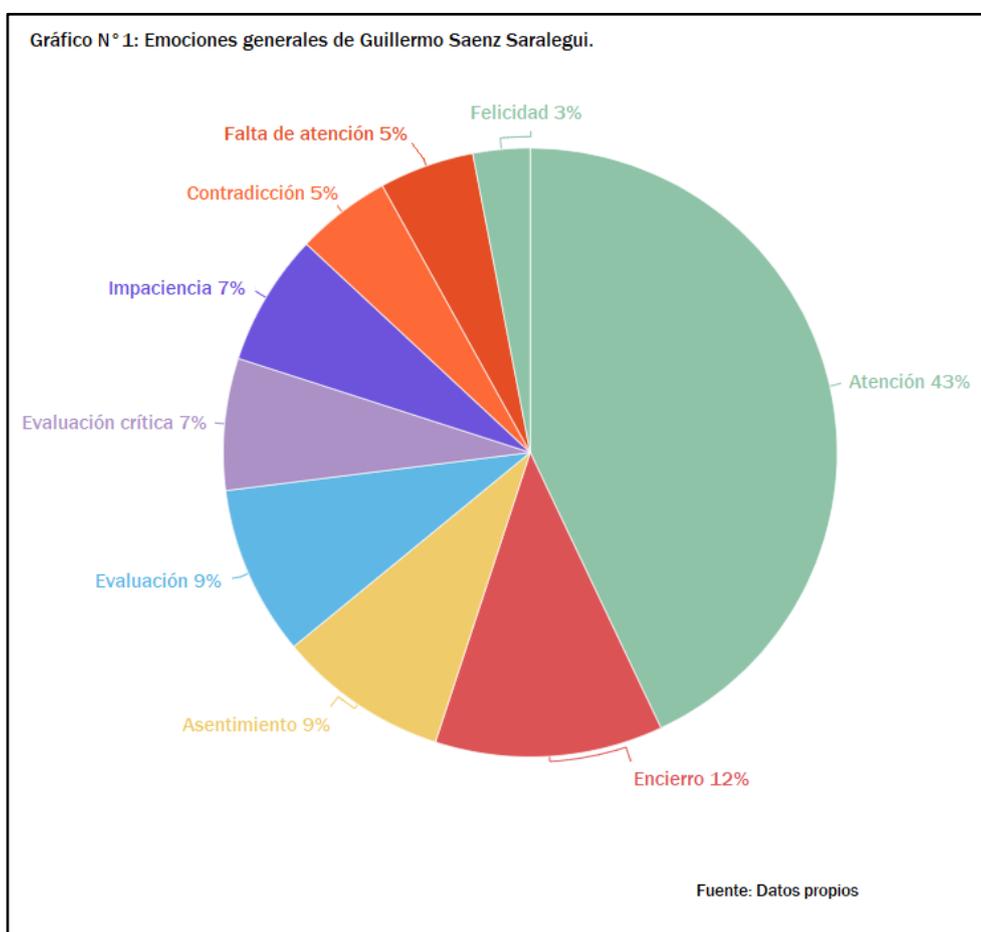
	Cantidad	Totales
Asco		
Enojo		
Miedo		
Tristeza		
Felicidad		
Sorpresa		
Depresión		
Satisfacción		
Contradicción, duda		
Encierro		
Atención		
Evaluación		
Evaluación crítica		
Asentimiento		
Impaciencia		
Rechazo		
Preocupación		
Abatimiento		
Escepticismo		
Negación		

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS



Las emociones totales generales, registradas a lo largo de cuatro sesiones, a partir de la identificación de gestos faciales de los concejales Guillermo Sáenz Saralegui (perteneciente al bloque oficialista Agrupación Atlántica y presidente del Concejo Deliberante) y Marcelo Fernández (del bloque opositor Acción Marplatense) fueron: atención, encierro, asentimiento, evaluación, evaluación crítica, impaciencia, contradicción o duda, falta de atención, felicidad, rechazo o molestia, sorpresa, negación, enojo, vergüenza o introspección, escepticismo, asco, abatimiento y preocupación.

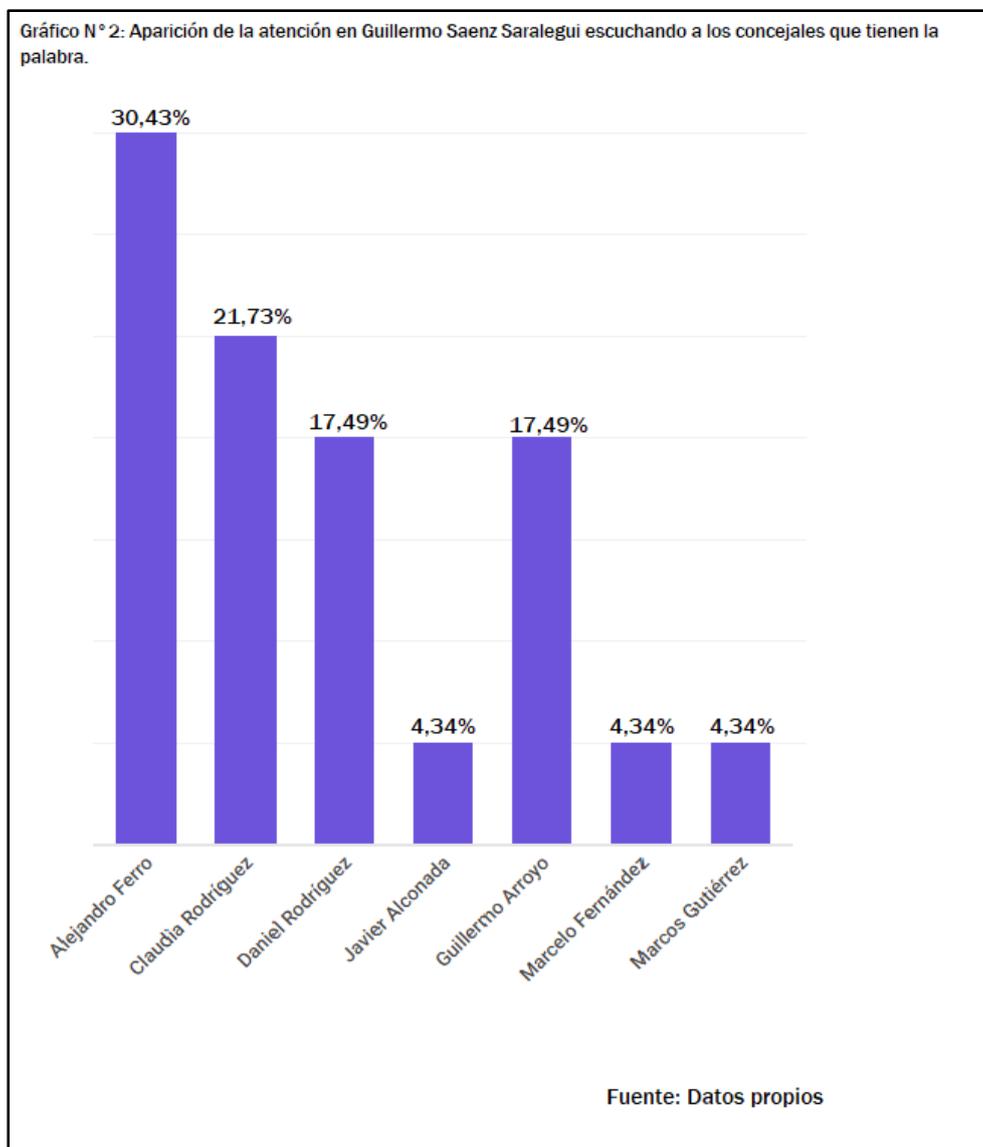
Para el concejal oficialista los porcentajes de las emociones totales registradas fueron los siguientes:



Las emociones generales registradas se relacionaron, en una primera instancia, con los concejales que tomaban la palabra, es decir, se identificaron los actores que, al hablar, generaron cada una de las emociones en Saenz Saralegui.

En el concejal oficialista, la atención predominó sobre las demás emociones con el 43%. Esta emoción se puede observar en el gesto de ladear la cabeza con

inclinación hacia adelante, en acto de cordialidad lo que genera predisposición al buen trato. El siguiente gráfico muestra la distribución de esta emoción respecto de la toma de la palabra de siete concejales:



Los concejales se dirigen siempre al presidente (Saenz Saralegui) y es la tarea principal de éste escucharlos y dirigir la sesión. En el gráfico se destaca la atención que le prestó el Presidente del Concejo a Alejandro Ferro, concejal del bloque opositor Acción Marplatense y ex Secretario de Salud del Municipio, al escucharlo. Puede notarse como la atención fue mayor cuando escuchó a concejales presidentes de bloque u oradores frecuentes como Alejandro Ferro, Claudia Rodríguez (Presidente de Bloque de Acción Marplatense), Guillermo Arroyo (Presidente de bloque de Agrupación Atlántica) y Daniel Rodríguez (Presidente de bloque de Unidad Ciudadana) y, fue menor ante concejales jóvenes que no suelen pedir la palabra o sin cargo de

presidente dentro del recinto como Marcelo Fernández, Javier Alconada y Marcos Gutiérrez. Esta variación en la atención podría haberse dado por un respeto atribuido a los concejales presidentes de bloque por parte del Presidente del Concejo.

El encierro se presentó en un 12% del total de las emociones de Saenz Saralegui y fue al momento de escuchar a los concejales opositores Alejandro Ferro, Claudia Rodríguez y Daniel Rodríguez. Los tres eran concejales opositores y voces fuertes en el Concejo. Esto puede haber generado en el concejal oficialista la emoción de encierro, ante voces opositoras fuertes. El encierro se observó por la postura cerrada de quien escuchaba con los brazos cruzados y apoyados contra la mesa en forma de barrera y también por la expresión cerrada del rostro con una elevación unilateral de las comisuras. Esta emoción se mantuvo cuando Claudia Rodríguez y Daniel Rodríguez defendieron a los 45 artesanos presentes que habían pedido la Banca 25, espacio que utilizaron para brindar un discurso contra la gestión del intendente Carlos Arroyo, y cuando Alejandro Ferro criticó al Ejecutivo por haber cerrado los centros de salud por falta de pago a los empleados encargados de la limpieza de estos lugares.

Se puede decir que los concejales opositores a quienes más prestó atención (Claudia Rodríguez, Daniel Rodríguez y Alejandro Ferro) fueron quienes le generaron la sensación de encierro. Esto puede haber sucedido a raíz de las duras críticas al oficialismo (del que forma parte Saenz Saralegui).

El gesto de asentir con la cabeza en señal de concordancia se presentó en un 9% del total de sus emociones y se manifestó ante la palabra de los concejales opositores Marcos Gutiérrez (Unidad Ciudadana), Claudia Rodríguez (Acción Marplatense) y Daniel Rodríguez (Unidad Ciudadana) y ante el oficialista Guillermo Arroyo (Agrupación Atlántica). El presidente del Concejo asintió el doble de veces ante la palabra de Daniel Rodríguez cuando este analizaba la posibilidad de entrar al Fondo de Conurbano. En esta ocasión Daniel Rodríguez explicaba que la negatividad de la gestión no era sólo responsabilidad de Carlos Arroyo (de quien Guillermo Saenz Saralegui es íntimo amigo y aliado) sino que todos tienen desde sus lugares la responsabilidad de gobernar. Ante estas palabras, el Presidente del Concejo asintió dos veces. Es probable que esto sucediera por la empatía que le generó la idea de que la oposición se haga cargo de los errores cometidos durante sus gestiones y quite peso a las críticas de la gestión del intendente Arroyo.

Saenz Saralegui presentó gestos de evaluación objetiva al frotar su mentón o enmarcar la parte inferior de su cara con el índice y el pulgar. Esto se dio en un 9%, al

escuchar a los concejales opositores Claudia Rodríguez (Acción Marplatense), Daniel Rodríguez (Unidad Ciudadana), Marcelo Fernández (Acción Marplatense) y Marcos Gutiérrez (Unidad Ciudadana). Es destacable que evaluó el doble de veces a la presidente de bloque opositora Claudia Rodríguez por sobre el resto. Esto se dio cuando ella explicaba la necesidad que tenía el Municipio de entrar en el Fondo de Conurbano, proyecto que había presentado en el ámbito local su bloque opositor pero que a nivel provincial y nacional era impulsado por Cambiemos, defendido por María Eugenia Vidal y por el entonces candidato a Senador Nacional Esteban Bullrich, ambos pertenecientes a Cambiemos.

El concejal oficialista solo presentó evaluación crítica al escuchar al concejal a quien más prestó su atención, es decir, el opositor Alejandro Ferro. Este gesto se observó cuando a la evaluación descrita anteriormente se le sumó el taparse la boca con los dedos, un claro gesto de autocensura, signo de que se está pensando algo que no puede decirse por alguna razón. En este caso, Ferro, ex Secretario de Salud, presentó sus quejas porque los centros de salud municipales no habían abierto el día de la fecha por falta de pago a los empleados de limpieza. Frente a este tema y ante la palabra del mismo concejal también presentó signos de contradicción y de encierro. Esto se dio, probablemente, por una ignorancia frente al tema, ya que Ferro, médico y ex Secretario de Salud, cuestionaba la capacitación de los empleados de la empresa de limpieza en cuanto a materias sanitarias en los centros de salud.

En el mismo porcentaje que la evaluación crítica se exteriorizó la impaciencia, esta vez frente a Claudia Rodríguez y Guillermo Arroyo. Frente a la primera se dio por la extensión de su discurso en dos ocasiones y frente al segundo, en primer lugar, por haber pedido la palabra y tardar en hacer uso de ella y, en segundo lugar, por discutir con Alejandro Ferro.

La contradicción o duda se observó en un 5% del total de las emociones y se identificó cuando Guillermo Saenz Saralegui se rascó el cuello detrás de la oreja, experimentando una contradicción interna, o cuando se rascó la cabeza en un típico gesto de vacilación o confusión y lo que significa “no se si estoy de acuerdo”. Estas actitudes solo se dieron frente a concejales de la oposición: Alejandro Ferro, Daniel Rodríguez, Claudia Rodríguez y Marcos Gutiérrez.

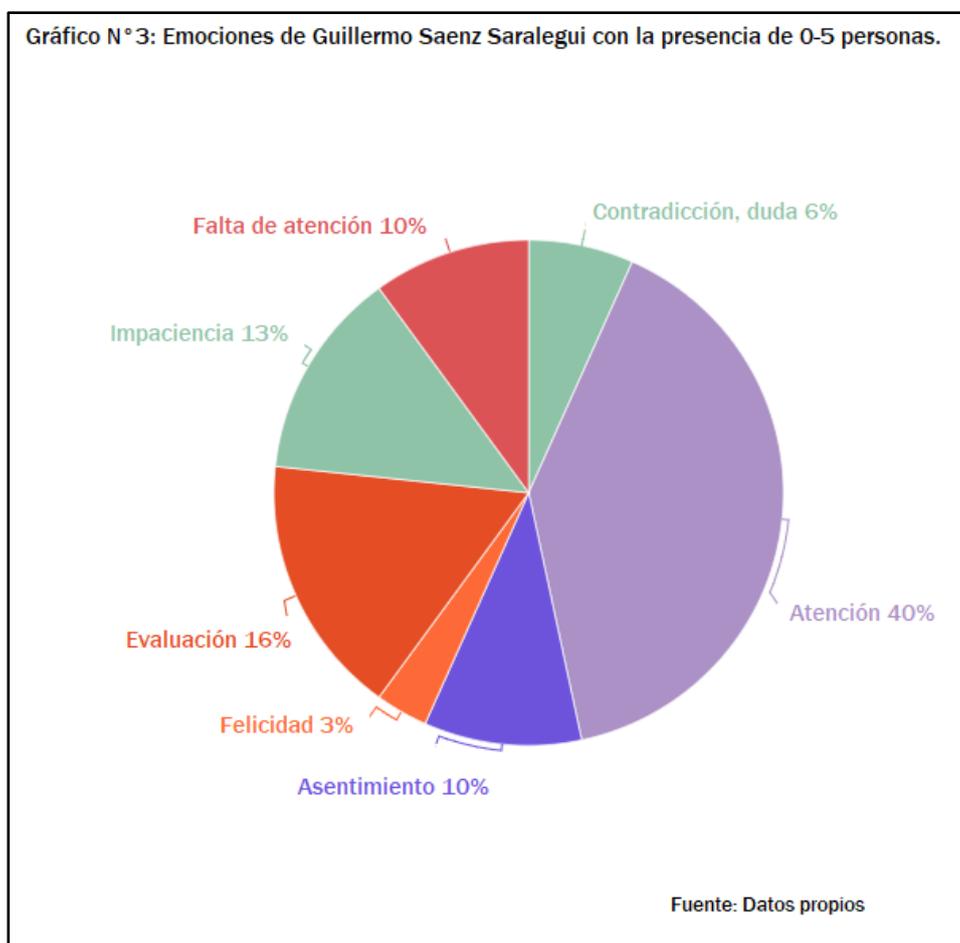
Un dato no menor es que la falta de atención, si bien apareció en un 5% del total de las emociones, sólo fue ante Marcelo Fernández cuando este tomó la palabra. Guillermo Saenz Saralegui habló con otras personas e incluso llegó a atender su teléfono celular mientras hablaba el concejal opositor. Esta situación podría haberse

dado por tratarse de un concejal de menor *rango*: hoy ocupa una tercera fuerza en el Concejo Deliberante, no es presidente de bloque, no suele pedir la palabra, no tiene altos índices de conocimiento y no preside comisiones clave en el funcionamiento del órgano legislativo.

Por último, se advirtió la felicidad, con una sonrisa afiliativa, frente a la palabra del joven opositor Marcos Gutiérrez. Este tipo de sonrisas demuestran alegría genuina y comunican una predisposición empática hacia la otra persona. En este caso, el concejal Gutiérrez hizo un chiste dejando mal parado al concejal oficialista Gonzalo Quevedo y causó en Saenz Saralegui la sonrisa, que indica una predisposición positiva a querer entender el punto de vista del otro.

En una segunda instancia, se cuantificaron las personas que habían presenciado las sesiones filmadas y las emociones se clasificaron en los rangos: de 0 a 5 personas, de 5 a 10 personas y de 40 a 45 personas.

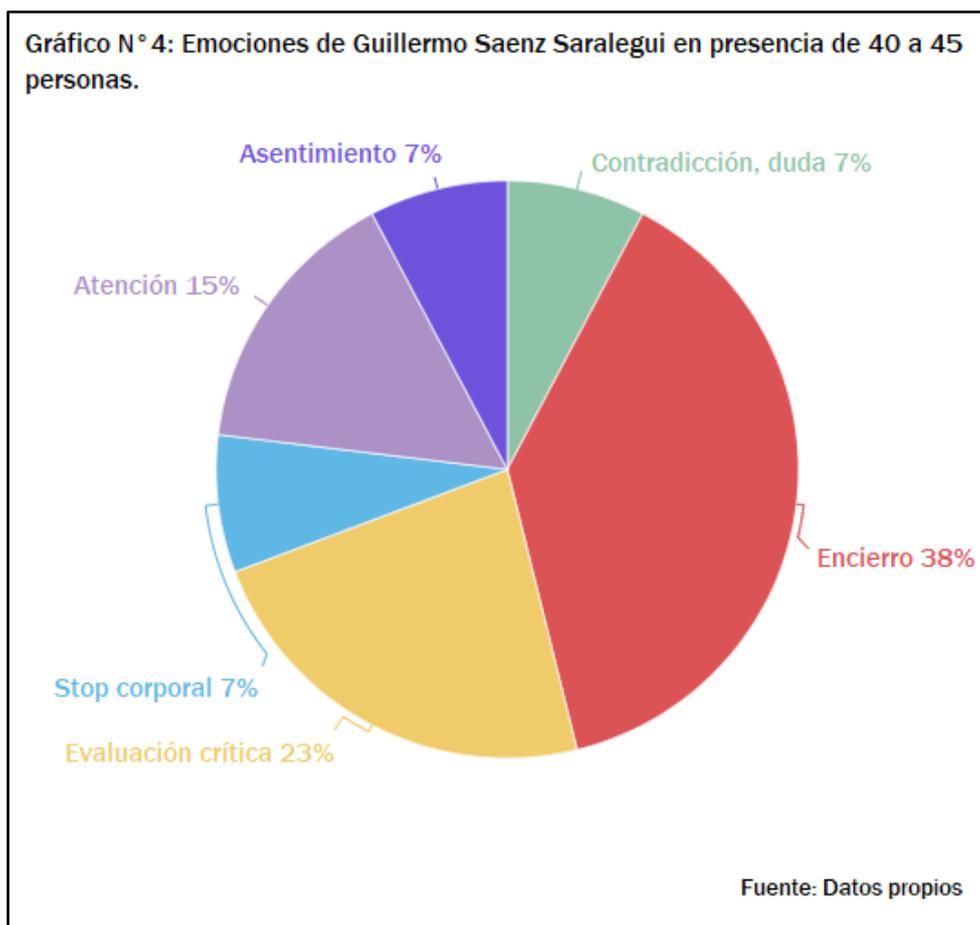
Las emociones identificadas en Guillermo Saenz Saralegui en relación con el primer rango fueron atención, evaluación, impaciencia, asentimiento, falta de atención, contradicción o duda y felicidad. Esto puede observarse en el gráfico siguiente:



La atención predominó con un 40%, seguida de la evaluación con un 16%, la impaciencia con un 13%, el asentimiento con el 10% y en igual medida la falta de atención, contradicción o duda con el 6% y finalmente la felicidad con el 3%.

En presencia de 5 a 10 personas, Saenz Saralegui disminuyó la cantidad y aumentó la intensidad de sus emociones mostrando sólo cuatro: atención, seguida de la evaluación crítica, asentimiento y felicidad.

El tercer rango de cantidad de personas presentes en la sesión fue el más significativo. Cuando estuvo en presencia de 40 a 45 personas aumentó la pluralidad de gestos. El dato más importante fue la disminución de su atención y la aparición del encierro y de la evaluación crítica que, juntos, ocupan más del 50% del plano de las emociones. Este panorama puede observarse en el siguiente gráfico:



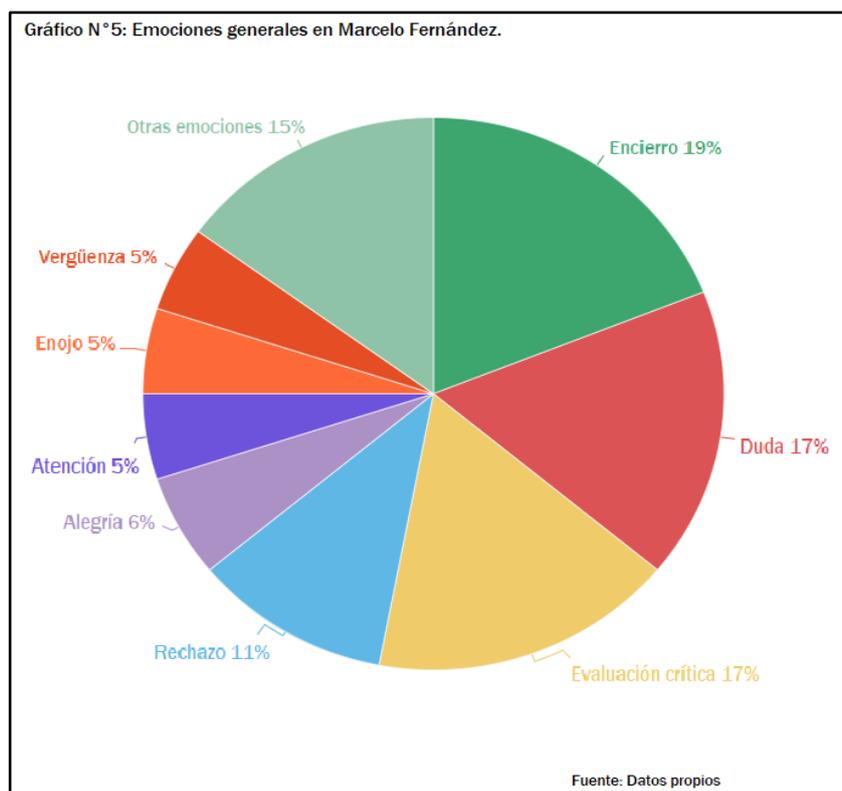
La atención dejó de predominar en presencia de gran cantidad de personas y pasó a ocupar el tercer lugar. La emoción predominante fue el encierro ante un recinto colmado de personas, que reclamaban a través de la Banca 25, que no se cierre el Paseo de los Artesanos. Además, la evaluación se convirtió en evaluación crítica (en

vez de enmarcar el mentón con los dedos índice y pulgar, la cabeza cayó levemente y la mano tapó la boca en señal de autocensura).

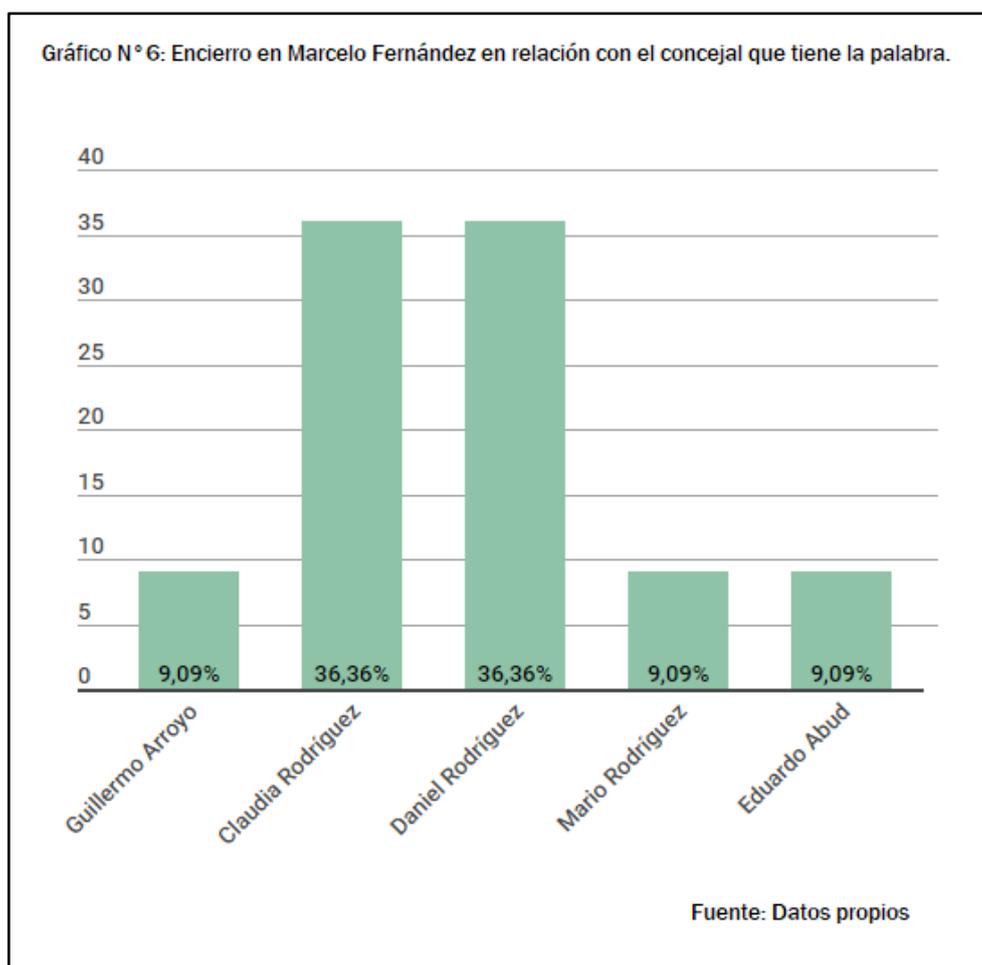
Guillermo Saenz Saralegui mostró una cantidad importante de atención sólo en la presencia de pocas personas y, ante un recinto colmado, esta emoción disminuyó. Además, frente a tantos presentes en la sesión apareció el encierro, posiblemente por la presión que puede generarle a él presidir el Concejo Deliberante en dicha situación.

Se puede concluir que Guillermo Saenz Saralegui mostró como emoción predominante, en la mayoría de los casos, la atención, principalmente cuando escuchó las palabras de concejales presidentes de bloque o de renombre, y desatendió o prestó menos atención a concejales jóvenes y de bajo rango. Además, los concejales a quienes más atención prestó fueron quienes le generaron encierro, dudas y contradicciones al escucharlos. Además, cuando aumentó la cantidad de personas presentes en la sesión, se intensificaron sus emociones. Al presidir un recinto colmado de protestantes, su mayor emoción fue el encierro.

En Marcelo Fernández, concejal opositor del bloque Acción Marplatense, las emociones totales identificadas a través de sus gestos faciales fueron: encierro, contradicción o duda, evaluación crítica, rechazo o molestia, alegría, atención, enojo, vergüenza o introspección, negación, escepticismo, evaluación, preocupación, abatimiento y sorpresa. Los porcentajes en los que cada emoción se presentó fueron:



En el concejal opositor predominó el encierro, observado en el rostro cuando se aprietan los labios y se frunce el ceño, con un 19% del total de las emociones. Se mostró particularmente encerrado ante la palabra de Claudia Rodríguez, Daniel Rodríguez, Guillermo Arroyo, Mario Rodríguez (UCR) y Eduardo Abud (UCR). Este comportamiento se puede graficar de la siguiente manera:



El encierro predominó ante la palabra de Claudia Rodríguez y Daniel Rodríguez. Esto se dio probablemente por tratarse de presidentes de bloque opositores, algo que podría haber generado en Marcelo Fernández esta actitud. Es decir, la diferencia de rango dentro del Concejo Deliberante puede haber afectado su comportamiento, ya que podría haberse sentido inferior. No pasó lo mismo frente a Guillermo Arroyo. En ese sentido no le generó encierro al concejal opositor la palabra del presidente de bloque de Agrupación Atlántica.

La duda o contradicción apareció ante la palabra de Guillermo Arroyo y Claudia Rodríguez en mayor medida, y en menor medida ante Daniel Rodríguez y Eduardo

Abud. Esta emoción se observó cuando el concejal opositor se rascó el cuello o detrás de la oreja o cuando se rascó la cabeza como gesto de vacilación o confusión, siendo producto del nerviosismo.

En el mismo porcentaje que la emoción descrita anteriormente, se observó la evaluación crítica. Esta emoción se puede leer en el gesto de llevar la mano al mentón y taparse la boca con un dedo o con toda la mano, producto de una conducta auto silenciadora. Esta actitud de querer decir algo, pero por alguna razón no hacerlo se observó en Marcelo Fernández ante la palabra de los mismos concejales que le generaron encierro: Guillermo Arroyo, Claudia Rodríguez, Daniel Rodríguez, Mario Rodríguez y también al escuchar a Santiago Bonifatti, compañero de bloque que estaba en campaña de diferenciación de Acción Marplatense y que acababa de fundar Nueva Acción.

El rechazo o molestia se presentó en un 11%, ante la palabra de Balut Tarifa Arenas (Unidad Ciudadana), Eduardo Abud (UCR) y Javier Alconada (Agrupación Atlántica), tres concejales de distintos bloques que no eran voces fuertes dentro del Concejo Deliberante.

En porcentajes menores al 10% se observaron las emociones alegría, atención, vergüenza, evaluación, negación, enojo, sorpresa, asco, escepticismo, preocupación y abatimiento.

La alegría se presentó ante la palabra de Alejandro Ferro, referente importante del bloque del concejal opositor y frente a Eduardo Abud, voz oficialista que siempre votaba en contra de su propio oficialismo. Se puede concluir que a Marcelo Fernández podrían haberle generado felicidad genuina las actitudes empáticas con su postura.

La atención se presentó en un 5%, al escuchar a los concejales opositores Alejandro Ferro, Claudia Rodríguez, Daniel Rodríguez, y a los oficialistas Eduardo Abud y Javier Alconada.

El enojo, en el mismo porcentaje que la emoción anterior, se presentó ante el oficialista Guillermo Arroyo y frente al opositor Santiago Bonifatti, en la misma medida. Se puede concluir que a Marcelo Fernández lo habrían enojado las actitudes contrarias a su postura, indistintamente del partido.

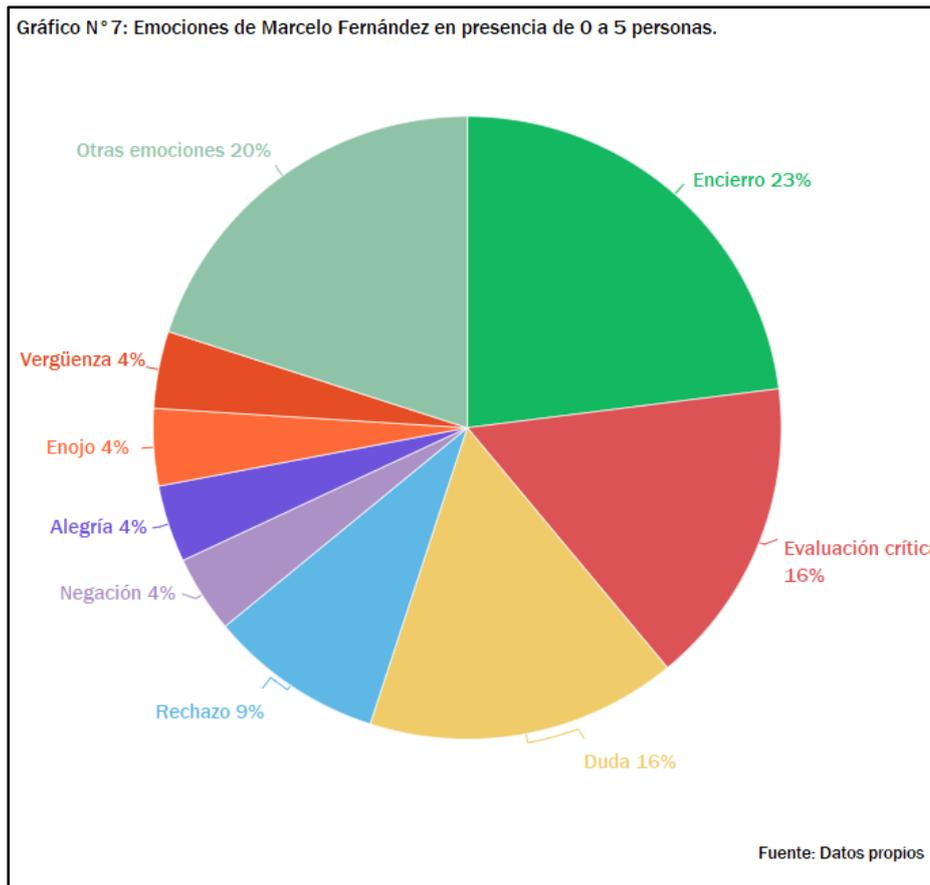
La negación, el escepticismo y la evaluación se relevaron en un 3% cada una. La primera ante la palabra de Eduardo Abud, la segunda frente a Daniel Rodríguez y la tercera al escuchar a Alejandro Ferro y Claudia Rodríguez.

La preocupación ocupó un 3% del total de las emociones y se dio solo ante la palabra de Guillermo Arroyo.

La sorpresa solo se observó ante la palabra de Claudia Rodríguez, jefa política y presidente del bloque de Fernández. Cuando ella tomó la palabra, las emociones predominantes fueron encierro, evaluación crítica y contradicción o duda. La sorpresa se observó cuando ella solicitó un pedido de abstención durante una votación que Cambiemos no quería dar y esto se vio reflejado en el rostro del concejal. Podría decirse que, en ocasiones, su presidente de bloque no le consulta determinadas situaciones y esto lo toma por sorpresa. Además, la única vez que se presenció asco fue sobre el mismo tema, debatiendo si debería darse la discusión y votación de un proyecto de sociedades de fomento que él defendía y su jefa de bloque pidió abstención.

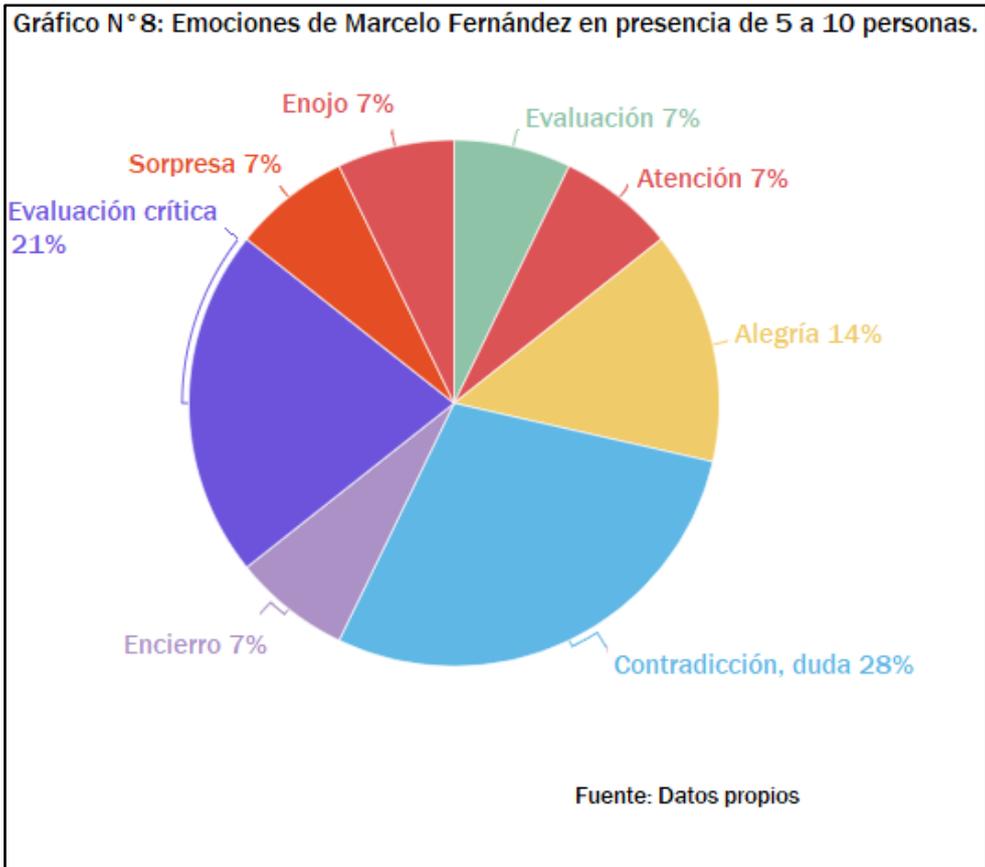
Luego de relacionar las emociones con los concejales hablantes, estas se clasificaron en relación con los rangos de cantidades de personas presentes en las sesiones. Los rangos relevados fueron de 0 a 5, de 5 a 10 y de 40 a 45 personas.

Para el primer rango, las emociones que se observaron en Marcelo Fernández fueron: encierro, duda, evaluación crítica y rechazo en grandes porcentajes, y en menor medida negación, enojo, vergüenza, escepticismo, asco, preocupación, abatimiento, evaluación, atención y alegría. Los porcentajes de cada emoción ante el primer rango las presenta el siguiente gráfico:



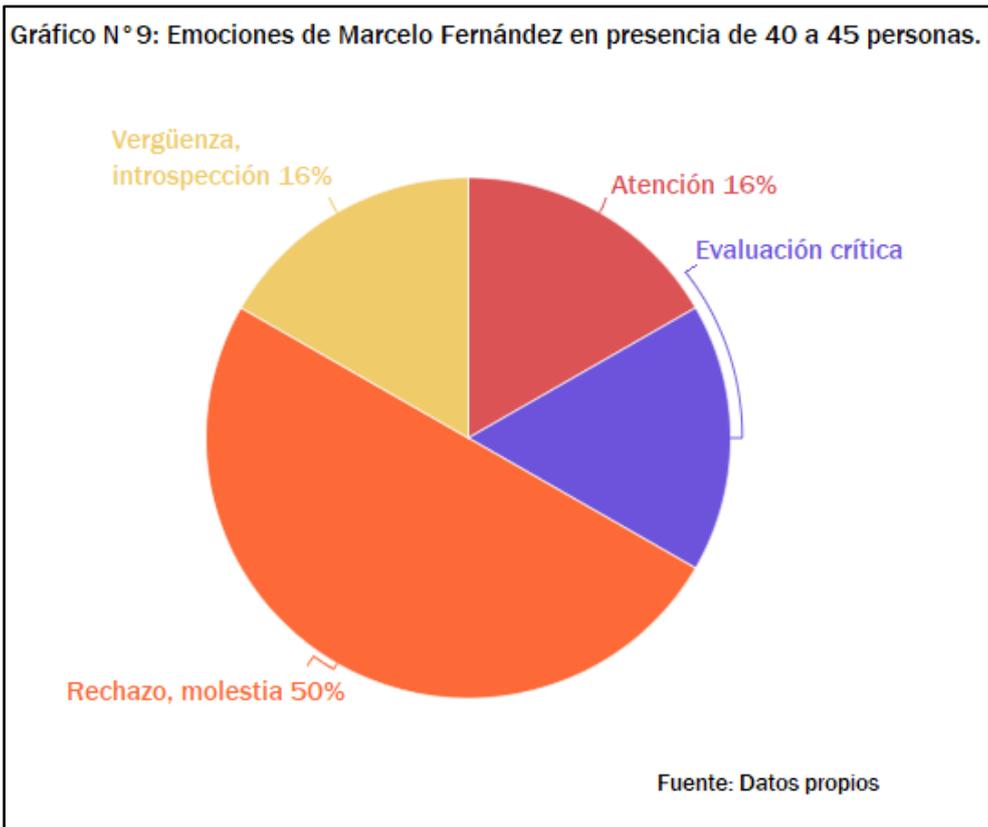
Con poca presencia de personas se observó pluralidad de emociones. La predominante fue el encierro con el 23%, seguido de la evaluación crítica y la contradicción o duda con el 16% cada una. Entre estas tres emociones ya se reparte más del 50% del gráfico. En un segundo plano apareció el rechazo o molestia con el 9%. En un tercer plano el resto de las emociones con una aparición menor al 9% fueron la negación, el enojo, la vergüenza o introspección, el escepticismo, el asco, el abatimiento, la preocupación, la evaluación, la atención y la alegría.

En el segundo rango, con presencia de 5 a 10 personas, las emociones disminuyeron en cantidad y se redujeron a ocho intensificándose, como lo muestra el siguiente gráfico:



La contradicción o duda y la evaluación crítica ocuparon la mitad del total de emociones en el segundo rango de personas presentes. La alegría se intensificó llegando al 14%. En encierro disminuyó notablemente, observándose en una cantidad menor al 10%.

En el tercer rango de cantidad de personas presentes (40 a 45), la cantidad de emociones disminuyó considerablemente dejando solo cuatro:



El rechazo o molestia predominó llevándose el 50% del total. La otra mitad se dividió en partes iguales entre la atención, la vergüenza o introspección y la evaluación crítica. Se puede concluir que ante poca cantidad de personas Marcelo Fernández presentó una pluralidad de emociones mayor, que disminuyó notablemente a medida que aumentó la cantidad de personas presentes. El encierro, su emoción principal desapareció completamente y se fortaleció el rechazo o molestia al ver el recinto colmado.

Para concluir, el concejal Marcelo Fernández mostró gestos de encierro, evaluación crítica y contradicción o duda predominantes. Han aparecido superando el 70% en presencia de Claudia Rodríguez, cuando ella tomó la palabra. No es casualidad que sea ella su jefa política y su presidente de bloque. Le genera el mismo nivel de encierro y evaluación crítica el concejal presidente de bloque Daniel Rodríguez. Esto podría concluir en que es la palabra de una autoridad lo que le genera estas emociones. La presencia de mayor cantidad de público potenció estos sentimientos en ambos concejales.

CONCLUSIONES



Las emociones compartidas entre Guillermo Saenz Saralegui y Marcelo Fernández, relevadas a través de la observación de sus gestos, fueron la atención, la contradicción o duda, el encierro, la evaluación crítica y la felicidad. El concejal oficialista presentó nueve emociones totales y el concejal opositor presentó catorce.

Ambos presentaron variaciones frente a la autoridad. El lenguaje no verbal de ambos varió según si escuchaban a un concejal presidente de bloque o no. Esto podría ser puntapié para un futuro estudio de la comunicación no verbal en las sesiones del Honorable Concejo Deliberante o en las comisiones del Concejo Deliberante en relación con las autoridades del Concejo o en relación con los presidentes de bloque.

El mayor punto de relevancia de ésta investigación la da su perpetuidad en el siguiente sentido: cuando una persona aprende a leer, nunca más lo olvida. Es automático que, al estar frente a una palabra, sepa qué significa. De la misma manera funciona la comunicación no verbal. La *lectura* de gestos no se olvida y está presente alrededor de las personas en toda su vida social. Lo más importante es éste punto, sirve para el día a día.

En un sentido social, esta investigación sirve a develar qué emociones presentan las personas que forman parte de este órgano legislativo tan importante. En nuestra ciudad las votaciones que modifican la vida de casi un millón de habitantes las toman veinticuatro concejales en sesiones que se realizan dos veces al mes. Es importante conocer la totalidad de lo que comunican, y no solo la parte verbal.

Esta disciplina es útil para los asesores y para los mismos concejales, tanto como para políticos en otros puestos. También puede utilizarse en negociaciones empresariales, para conocer cuál es el verdadero sentimiento de una persona frente a una situación, al margen de lo que diga de forma verbal. El estudio de la comunicación no verbal puede aplicarse también en el ámbito empresarial: en la oratoria, en la atención al cliente, en las relaciones públicas, en el media training, en el área de recursos humanos.

Es importante, siempre que se lea la comunicación no verbal, tener en cuenta toda la situación comunicativa. No sólo aislarse en el gesto, sino considerar el lenguaje corporal, la situación a la que se expone, la cantidad de personas presentes, los temas, frente a quién se habla. Esta investigación ha tenido todos estos aspectos en cuenta y es un disparador de otros posibles estudios sobre la comunicación no verbal en situaciones espontáneas de la vida cotidiana ya que, hasta el momento es uno de

los primeros, sobre un área que ocupa tanto espacio de nuestra comunicación de todos los días.

El 90% de la comunicación cotidiana de las personas es no verbal y su estudio lleva a comprender mejor las relaciones comunicativas. Una persona que entiende de gestos y lenguaje corporal puede identificar mentiras en un 80% más que una persona que no ha tenido estos estudios.

Sería conveniente un estudio posterior enfocado sólo en las emociones leídas a partir de los gestos en relación con la cantidad de personas en actos públicos.

También podría salirse del ámbito político y estudiar la comunicación no verbal en las escuelas, como método de prevención contra el bullying o bien, realizar un estudio de la comunicación no verbal en los candidatos a un puesto de trabajo y cómo influye para su selección.

El estudio de la comunicación no verbal sirve y puede aplicarse en cualquier conversación cotidiana.

El estudio de los comportamientos no verbales devela las intenciones de las personas: cuándo reprimen algo, qué situaciones producen nerviosismo, cuándo algo causa felicidad, cuándo mienten, etc.

Es necesario conocer, en cualquier situación de encuentro humano, la correcta interpretación de los mensajes no verbales que se envían y que, muchas veces, significan todo lo contrario al mensaje verbal enviado.

BIBLIOGRAFÍA



Fuentes primarias

Libros

Berlo, DK. (1969) El proceso de la comunicación. Buenos Aires: El Ateneo.

Goffman, E. (1989). La presentación de la persona en la vida cotidiana. Buenos Aires: Amorroutu.

Rulicki, S. (2013). Las caras de la mentira (y de la verdad). Qué hay detrás del lenguaje no verbal de los personales más influyentes. Buenos Aires: Margen izquierdo.

Rulicki, S. (2007). Comunicación no verbal. Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos. Buenos Aires: Granica.

Watzlawick, P. (1971). Teorías de la comunicación humana. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.

Páginas Web

Información institucional del Honorable Concejo Deliberante del Municipio de General Pueyrredon. Recuperado de <http://www.concejo.mdp.gob.ar/institucional/>

Estadísticas y archivos electorales por mesa y por distrito información oficial. Recuperado de http://www.elecciones.gob.ar/estadistica/archivos/electores_y_mesas_por_distrito.pdf#buenos_aires

Normativa de elecciones, información institucional. Recuperado de <http://www.elecciones.gov.ar/normativa/normativa.htm>

Management and fit consultora. Recuperado de <http://myfconsultora.com.ar/opinion/>

The History Chanel. El lenguaje corporal en políticos y famosos.
<https://www.youtube.com/watch?v=xwaEH6sEDVA>

Página oficial de David Matsumoto, especialista en microexpresiones.
<http://www.humintell.com/>

Fuentes secundarias

Libros

Cucatto, A. (2010). Introducción a los estudios del Lenguaje y la Comunicación. Teoría y práctica. Prometeo.

Pease, A. (1981). El lenguaje corporal. Cómo leer la mente de los otros a través de sus gestos. Buenos Aires: Planeta.

Baylon, C. Mignot, X. (1996). La comunicación. Madrid: Cátedra.

Medios audiovisuales

Kolber, J. (Creador); Margol, B. (Creador). (2011). Juegos Mentales [Documental]. National Geographic.

Imágenes adquiridas en www.flickr.com

Congresos

(Mayo, 2013) Intercultural Communication in Global Business. Presentado por Harvard University Extension School y la Facultad de Ciencias Económicas de UADE.