UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN

TESIS DOCTORAL

Patrones de comunicación no verbal y liderazgo: estudio comparativo de casos en el sector tecnológico

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

María Constanza García García

DIRECTOR

Francisco Cabezuelo Lorenzo

© María Constanza García García, 2023

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN

TESIS DOCTORAL

PATRONES DE COMUNICACIÓN NO VERBAL Y LIDERAZGO:

ESTUDIO COMPARATIVO DE CASOS EN EL SECTOR TECNOLÓGICO

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

MARIA CONSTANZA GARCÍA GARCÍA

DIRECTOR

FRANCISCO CABEZUELO LORENZO

AGRADECIMIENTOS

No ha sido posible llevar adelante esta tesis doctoral sin la ayuda de muchas personas. Unas me han ayudado técnicamente, dándome ideas, sugerencias o mostrándome otras formas de hacer las cosas; otras me han ayudado animándome ante las dificultades y apoyándome para seguir adelante. A todas ellas, mi agradecimiento.

A Rafael López (PhD) y Leticia Perinat, por su labor formativa para mi capacitación como experto analista en comportamiento no verbal, a la Fundación Behavior & Law, por su continua labor divulgativa en esta disciplina lo que me ha facilitado el acceso a estudios recientes en una materia en constante investigación.

A Francisco Cabezuelo, director de esta tesis, por el tiempo y esfuerzo que me ha dedicado como profesional y la compresión y cariño que me ha prestado, en especial, este último año.

A mi familia, que ha compartido conmigo durante estos años la parte menos grata de la investigación y que ha comprendido y aceptado mi gran dedicación de tiempo a esta tesis prestándome su apoyo incondicional.

Contenido

Resumen y descriptores **10**
Abstract and keywords **11**

PRIMERA PARTE: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN **12**
INTRODUCCIÓN 13
JUSTIFICACIÓN Y OPORTUNIDADES 18
OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN 22
SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN 26

SEGUNDA PARTE: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL **29**
CAPÍTULO I. COMUNICACIÓN NO VERBAL **30**
1.1. UNA DEFINICIÓN CON MÚLTIPLES INTERPRETACIONES 30
1.2. COMUNICACIÓN NO VERBAL Y EMOCIONES 32
1.2.1. Definición de emoción y proceso emocional 32
1.2.2. Investigaciones sobre emociones básicas y comunicación no verbal 35
1.2.3. Comunicación no verbal e inteligencia emocional 40
1.3. COMUNICACIÓN NO VERBAL Y PERSONALIDAD 43
1.3.1. Definición de personalidad, conducta y comportamiento 44
1.3.2. Tipos de personalidades y rasgos identificativos en lo no verbal 48
1.4. COMUNICACIÓN NO VERBAL PARA EL LIDERAZGO 50
1.4.1. Las marcas de CEO como imagen de liderazgo 50
1.4.2. Definición de liderazgo y la importancia de lo no verbal 55
1.4.3. Atributos no verbales para el liderazgo: confianza, credibilidad, carisma 59
CAPÍTULO 2: CANALES EXPRESIVOS **69**
2.1. EXPRESIÓN FACIAL 70
2.1.1. Teorías sobre la expresión facial 71
2.1.2. Recursos en la detección de la expresión facial emocional 80
2.1.3. Expresión facial de las emociones básicas 88
2.1.4. Gestos faciales: la sonrisa 103
2.1.5. Gestos faciales: cejas, nariz y labios 118
2.2. GESTOS 125

2.2.1. Teorías sobre los gestos 127
2.2.2 Tipologías de gestos 128
2.3. POSTURA 163
2.3.1. Categorías posturales 166
2.3.2. Posición del tronco 173
2.3.3. Posición de piernas y pies 176
2.3.4. Posición de brazos y manos 182
2.3.5. Orientación de la cabeza y movimientos 186
2.3.6. Efecto camaleón o postura espejo 192
2.4. OCULESIA 194
2.4.1. Marco teórico de la oculesia 196
2.4.2. Tipología de miradas 201
2.5. APARIENCIA 209
2.5.1. Indumentarias masculinas 214
2.5.2. El efecto halo a partir de la apariencia 219
2.5.3. El color como comunicador no verbal 221
2.6. PROXÉMICA 224
2.7. HÁPTICA 229
2.7.1. El apretón de manos 231
2.7.2. El toque 236
2.7.3. El abrazo 237

TERCERA PARTE: METODOLOGÍA, RESULTADOS Y CONCLUSIONES 239
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA DE TRABAJO 240
3.1. ESQUEMA DE TRABAJO 240
3.1.1. Categorización de indicadores 243
3.1.2. Selección de la muestra: videos y fotogramas 244
3.1.3. Recogida de datos: Detalle 245
3.1.4. Asignación de recurrencias a datos: Resumen 246
3.1.5. Agrupación de recurrencias: Maestro 247
3.1.6. Definición del Patrón Basal No Verbal 248
3.1.7. Consideraciones sobre la metodología 250
3.2. FICHA REDA 2021 254

3.3. MATERIAL AUDIOVISUAL ANALIZADO....259
3.3.1. Recursos audiovisuales Sundar Pichai....261
3.3.2. Recursos audiovisuales Tim Cook....262
3.3.3. Recursos audiovisuales Jeff Bezos....263
3.3.4. Recursos audiovisuales Mark Zuckerberg....264
CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y ANÁLISIS....265
4.1. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE SUNDAR PICHAI....265
4.1.1. Resultados Sundar Pichai Video 1....265
4.1.2. Resultados Sundar Pichai Video 2....274
4.1.3. Resultados Sundar Pichai Video 3....279
4.1.4. Resultados Sundar Pichai Video 4....285
4.1.5. Resultados Sundar Pichai Video 5....288
4.1.6. Resultados Sundar Pichai Video 6....299
4.1.7. Resultados Sundar Pichai Video 7....306
4.1.8. Resultados Sundar Pichai Video 8....310
4.1.9. Análisis Sundar Pichai: Patrón Basal No Verbal....316
4.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS TIM COOK....319
4.2.1. Resultados Tim Cook Video 1....319
4.2.2. Resultados Tim Cook Video 2....324
4.2.3. Resultados Tim Cook Video 3....330
4.2.4. Resultados Tim Cook Video 4....337
4.2.5. Resultados Tim Cook Video 5....342
4.2.6. Resultados Tim Cook Video 6....350
4.2.7. Resultados Tim Cook Video 7....357
4.2.8. Resultados Tim Cook Video 8....363
4.2.9. Análisis Tim Cook: Patrón Basal No Verbal....367
4.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS JEFF BEZOS....370
4.3.1. Resultados Jeff Bezos Video 1....371
4.3.2. Resultados Jeff Bezos Video 2....377
4.3.3. Resultados Jeff Bezos Video 3....382
4.3.4. Resultados Jeff Bezos Video 4....390
4.3.5. Resultados Jeff Bezos Video 5....393
4.3.6. Resultados Jeff Bezos Video 6....402
4.3.7. Resultados Jeff Bezos Video 7....408

4.3.8. Resultados Jeff Bezos Video 8 414
4.3.9. Análisis Jeff Bezos: Patrón Basal No Verbal 422
4.4. RESULTADOS Y ANÁLISIS MARK ZUCKERBERG 427
4.4.1. Resultados Mark Zuckerberg Video 1 427
4.4.2. Resultados Mark Zuckerberg Video 2 435
4.4.3. Resultados Mark Zuckerberg Video 3 440
4.4.4. Resultados Mark Zuckerberg Video 4 443
4.4.5. Resultados Mark Zuckerberg Video 5 449
4.4.6. Resultados Mark Zuckerberg Video 6 454
4.4.7. Resultados Mark Zuckerberg Video 7 461
4.4.8. Resultados Mark Zuckerberg Video 8 468
4.4.9. Análisis Mark Zuckerberg: Patrón Basal No Verbal 474
CAPÍTULO 5. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS Y CONCLUSIONES 477
5.1. CONFIRMACIÓN DE HIPÓTESIS 478
5.2. CONCLUSIONES 499
5.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN 503
5.4. PROPUESTAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES 504

BIBLIOGRAFIA Y FUENTES 507
ANEXOS 523
ANEXO 1: BIOGRAFÍA Y DATOS DE INTERÉS 523
1. Sundar Pichai: Biografía y datos de interés 523
2. Tim Cook: Biografía y datos de interés 529
3. Jeff Bezos: Biografía y datos de interés 535
4. Mark Zuckerberg: Biografía y datos de interés 543

INDICE DE TABLAS, FIGURAS Y GRÁFICAS

TABLAS

Tabla 1. Emociones básicas: valor funcional y valencia 36
Tabla 2. Familias emocionales (basado en Ekman) 38
Tabla 3. Potenciadores y limitadores de la inteligencia emocional 41
Tabla 4. Conducta, comportamiento, comunicación y lenguaje aplicado al líder 45
Tabla 5. Factores de comunicación no verbal según seis tipos de personalidad 49
Tabla 6. Comunicación no verbal asociada al carisma (según Schyns y Mohr) 64
Tabla 7. Valores potenciadores y limitadores no verbales para el liderazgo 65
Tabla 8. Emoción esperada ante una situación experimentada 82
Tabla 9. Emoción Tristeza: acción facial y unidades de acción 90
Tabla 10. Emoción Alegría: acción facial y unidades de acción 92
Tabla 11. Emoción Ira: acción facial y unidades de acción 93
Tabla 12. Emoción Miedo: acción facial y unidades de acción 96
Tabla 13. Emoción Sorpesa: acción facial y unidades de acción 97
Tabla 14. Emoción Asco: acción facial y unidades de acción 98
Tabla 15. Emoción Desprecio: acción facial y unidades de acción 100
Tabla 16. Tipos de gestos ilustradores 141
Tabla 17. Comportamiento de un líder según proxemia (basado en Hall) 226
Tabla 18. Estructura Ficha REDA 2021 244
Tabla 19. Muestra de videos/fotogramas/datos analizados por líder 260
Tabla 20. Recursos audiovisuales Sundar Pichai incluidos en la investigación 261
Tabla 21. Recursos audiovisuales Tim Cook incluidos en la investigación 262
Tabla 22. Recursos audiovisuales Jeff Bezos incluidos en la investigación 263
Tabla 23. Recursos audiovisuales Mark Zuckerberg incluidos en la investigación 264
Tabla 24. N.º Indicadores Patrón No Verbal Individual 478
Tabla 25. Indicadores no verbales diferenciales en Sundar Pichai 480
Tabla 26. Indicadores no verbales diferenciales en Tim Cook 481
Tabla 27. Indicadores no verbales diferenciales en Jeff Bezos 482
Tabla 28. Indicadores no verbales diferenciales en Mark Zuckerberg 483
Tabla 29. % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total por líder 484
Tabla 30. Sundar Pichai: % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total 485
Tabla 31. Tim Cook: % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total 486

Tabla 32. Jeff Bezos: % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total 487
Tabla 33.Mark Zuckerberg:% Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total 488
Tabla 34. N.º Indicadores Patrón Individual y Patrón Común 491

FIGURAS

Figura 1. Proceso emocional 34
Figura 2. Emociones, motivaciones, personalidad 48
Figura 3. Tipos de emociones y principal canal expresivo 68
Figura 4. Cómo se crean la primeras impresiones 211
Figura 5. Metodología para la identificación del Patrón Basal No Verbal en 7 pasos 243
Figura 6. Ejemplo estructura básica Detalle del Video 1 (V1) 245
Figura 7. Ejemplo estructura básica Inferencias del Video 1 (V1) 246
Figura 8. Ejemplo estructura básica Resumen del Video 1 (V1) 247
Figura 9. Ejemplo estructura básica Maestro con 8 vídeos (V1 a V8) 248
Figura 10. Ejemplo estructura básica Maestro Priorizado con 8 vídeos (V1 a V8) 249
Figura 11. Indicadores incluidos en el patrón comunicativo no verbal común 493

GRÁFICAS

Gráfica 1. Identificadores en patrón comunicativo basal no verbal: Expresión Facial 479
Gráfica 2. Sundar Pichai: Patrón comunicativo no verbal común 495
Gráfica 3. Tim Cook: Patrón comunicativo no verbal común 495
Gráfica 4. Jeff Bezos: Patrón comunicativo no verbal común 496
Gráfica 5. Mark Zuckerberg: Patrón comunicativo no verbal común 497
Gráfica 6. Patrón comunicativo no verbal común comparado Pichai - Cook 498
Gráfica 7. Patrón comunicativo no verbal común comparado Bezos - Zuckerberg 498

Resumen y descriptores

En un contexto de entrevista periodística se establece una comunicación directa entre entrevistados y periodistas, ofreciendo a los primeros la oportunidad de realizar una proyección mediática de su imagen, a los segundos dar a conocer a la opinión pública información diversa y, a todos ellos, la posibilidad de transmitir una comunicación confiable.

Este estudio determina la importancia de identificar el patrón comunicativo no verbal basal del entrevistado, especialmente cuando se trata de un líder referente a nivel global con interés mediático, al encontrarse dicho patrón directamente vinculado con su autenticidad y personalidad. La metodología empleada se basa en el análisis sistemático, mediante observación humana de la conducta no verbal, considerando los canales expresivos específicos de este tipo de comunicación. Se presta así especial atención a la expresión facial, repertorio gestual, postura, mirada, así como a la gestión que hacen de la proxémica, la háptica y la apariencia. Como resultado de esta investigación se identifica el patrón basal no verbal individual en entrevistas personales de cuatro líderes del sector tecnológico: Jeff Bezos (Amazon), Sundar Pichai (Google), Tim Cook (Apple) y Mark Zuckerberg (Facebook), concluyendo que dicho patrón no verbal individual forma parte, no solo del mensaje del líder, sino de su identidad. Se cuantifica el nivel de presencia visible del patrón en torno al 70% - 80%, siendo útil para un analista el estudio de desviaciones sobre dicho porcentaje, ya que pueden inferir un estado emocional con información de interés periodístico. Además, en esta investigación se realiza una comparativa entre los cuatro líderes, fijando en un 50% el patrón no verbal común compartido, constatando nuevamente el hecho de que la autenticidad del líder no sigue un único patrón no verbal estereotipado, aprendido y reproducido.

Descriptores: comunicación social, comunicación no verbal, liderazgo, entrevista, emoción, personalidad, patrón basal.

Abstract and keywords

In a journalistic interview context, direct communication is established between the interviewee and the journalist, offering the former the opportunity to carry out a media projection of their image, the latter to make public opinion aware of diverse information and, in both senses, the common interest to result in reliable communication. This study determines the importance of identifying the interviewee's personal non-verbal communication pattern, especially when it is a global leader with media interest, as this is directly linked to his authenticity and personality. The methodology used is based on the systematic analysis, through human observation of non-verbal behavior, considering the specific expressive channels of this type of communication. Special attention is paid to facial expression, gestural repertoire, posture, gaze, as well as the management they make of proxemics, haptics, and appearance. This research identifies the individual non-verbal pattern of four leaders in the technology sector when they are interviewed: Jeff Bezos (Amazon), Sundar Pichai (Google), Tim Cook (Apple) and Mark Zuckerberg (Facebook), concluding that said individual‘s non-verbal pattern is not only a part of the leader's message, but also his identity. His level of visible presence is quantified around 70% - 80%, being useful for an analyst the study of deviations from said percentages since they can infer an emotional state with newsworthy information. In addition, in this research, a comparison is made between the four leaders, fixing the shared common non-verbal pattern at 50%, once again confirming the fact that the authenticity of the leader does not follow a single learned and reproduced stereotyped non-verbal pattern.

Keywords: social communication, nonverbal communication, leadership, interview, emotion, personality, basal pattern.

PRIMERA PARTE: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

INTRODUCCIÓN

Mientras se escriben las líneas de esta introducción, las grandes empresas tecnológicas (conocidas como las Big Techs) han adquirido tales dimensiones que son comparables con el valor que producen países enteros. En términos de Producto Interior Bruto (PIB), los gigantes tecnológicos, Apple, Alphabet, Amazon, Meta y Microsoft juntos son ya la tercera economía del mundo después de Estados Unidos y China que ocupan las dos primeras posiciones.[1] Algunos de los líderes de estas grandes corporaciones, han despertado el interés de los medios de comunicación (televisión, radio, prensa y/o internet) actuando estos como un escaparate natural para la proyección global de su liderazgo donde, por regla general, son presentados como modelos a seguir. Líderes exitosos que aceptan ser entrevistados, porque el contexto así lo demande o por su propio interés. Líderes que mientras antes estaban ocultos, tras los resultados de las grandes corporaciones que dirigen, ahora exponen su imagen profesional y también personal por lo que dicen y cómo lo dicen. Este nivel de exposición despierta una curiosidad creciente en el espectador interesado en conocer cómo es la persona que está detrás del imperio empresarial, cómo piensa, cómo vive, cómo actúa o qué lo hace tan singular, en definitiva, inferir qué le ha llevado a conseguir ser un líder de éxito.

En todo este proceso de generación de una opinión sobre el líder por parte del observador, interviene de forma subliminal su marca personal, un atributo heredado del mundo del marketing y la publicidad que incluye necesariamente la esfera comunicativa del individuo:

[1] Capitalización bursátil a 5 de noviembre del 2021: Microsoft: 2.525 millones de dólares; Apple: 2.488 millones de dólares; Aplhabet (matriz de Google): 1.947 millones de dólares; Amazon:1.763 millones de dólares y Meta (anteriormente Facebook): 934 millones de dólares.
Fuente: https://es.statista.com/grafico/22728/empresas-con-mayor-capitalizacion-bursatil-del-mundo-en-2005-y-2020/

verbal y no verbal. De hecho, el que como líder sea percibido con admiración o rechazo dependerá no solo de lo que diga y cómo de solvente resulte respondiendo a las cuestiones planteadas sino, en gran medida, de su atractivo ante la cámara donde lo no verbal cuenta con un claro papel protagonista.

Este trabajo de investigación nace del interés personal por ahondar en el significado de la comunicación no verbal, vertiente más primitiva de un individuo y que se desarrolla a lo largo de su vida. Fue precisamente esta inquietud la que me llevó a plantear su posible aplicación al ámbito del liderazgo en general y del empresarial, en particular, en un momento histórico donde lo tecnológico sigue ganando terreno al tiempo que se hace cada vez más necesario seguir profundizando en la condición humana considerando el proceso comunicativo como una herramienta esencial de crecimiento.

La investigación se estructura en varios campos temáticos que componen el título de esta y permiten aproximarse a su valoración conceptual. En primer lugar, como concepto principal, se encuentra el de “patrón”, eje clave de esta tesis doctoral. La definición aportada por la RAE nos lleva hacia la siguiente: “modelo que sirve de muestra para sacar otra cosa igual” lo que declinado dentro de esta investigación supone que determinar un patrón basal o de base implica identificar qué datos, entre un conjunto mayor, son recurrentes y observables a lo largo del tiempo. Un patrón permite llevar a cabo comparativas entre momentos diferentes, evaluar el porqué de los cambios, así como realizar un contraste entre patrones en búsqueda de aspectos comunes.

Si continuamos añadiendo atributos a este patrón incorporando el de “comunicación no verbal” (o CNV), haremos referencia a un tipo de comunicación que comprende “todo lo

que queda fuera del lenguaje estrictamente verbal, está sujeto a procesos de codificación y decodificación y posee significado". A lo anterior, es importante subrayar que, a cualquier patrón no verbal, pueden añadirse el término de individual o común lo que abre diferentes enfoques de estudio. Por un lado, permite valorar lo particular de un sujeto y por otro, posibilita contrastar entre patrones individuales e identificar la presencia de un componente común.

La comunicación no verbal, bloque que ocupa la mayor parte del marco teórico de esta tesis doctoral, es abordada en términos globales en el Capítulo 1 y es desarrollada después en el Capítulo 2 mediante el análisis pormenorizado de los diferentes canales expresivos no verbales que la configuran. Este bloque ha sido documentado con fotografías de los líderes tecnológicos, sujetos de esta investigación, a modo de ejemplos ilustrativos, para familiarizar así al lector con su imagen personal al tiempo que facilita y ejemplifica los conceptos teóricamente descritos. El determinar en qué medida cada uno de los componentes no verbales, descritos en teoría, forman realmente parte o no del patrón comunicativo no verbal de cada uno de estos cuatro líderes tecnológicos entra dentro del ámbito de verificación de las hipótesis planteadas.

Por último, siguiendo con los términos que componen el título se encuentran: "liderazgo" y "tecnológico". Ambos, hacen referencia a los sujetos sobre los que se centra esta investigación. Se trata de los cuatro de los directores ejecutivos de las grandes tecnológicas anteriormente mencionadas: Jeff Bezos de Amazon, Sundar Pichai de Google; Tim Cook de Apple, y Mark Zuckerberg de Facebook. Son las personas que despiertan el mayor interés dentro de la organización y sus habilidades comunicativas juegan un papel crucial en la fijación de su credibilidad y capacidad para generar confianza.

La fundamentación teórica sobre comunicación no verbal y su vinculación en la definición de la personalidad de un individuo, serán tratados en el Capítulo 1 apartado 3 así como el descriptivo de los atributos no verbales mayormente aceptados como clave para el ejercicio del liderazgo en el apartado 4.

Añadiendo a este recorrido conceptual el temporal, a efectos de la parte práctica, el periodo seleccionado es el correspondiente al comprendido entre los años 2016 a 2021 momento en el que la posición de liderazgo de los líderes tecnológicos se encuentra consolidada, su notoriedad como gestores es manifiesta y sus empresas siguen en las primeras posiciones de los rankings internacionales. Acorde con el desarrollo de esta investigación se ha seleccionado material audiovisual dentro de este horizonte temporal permitiendo observar su comunicación no verbal en el transcurso de los años. Se analiza así, la amplia variedad de expresiones, gestos, posturas, manejo de la mirada, generación de movimientos, elección de la indumentaria y la congruencia con su discurso verbal. La muestra se compone de 32 grabaciones, 8 por cada líder, con un total de más de 1.000 fotogramas analizados y 4.200 conductas observadas como datos codificados.

Durante la investigación se sigue un método de análisis propio, con base en el protocolo de análisis de comportamiento no verbal denominado NBAM (Nonverbal Behavior Analysis Matrix) de aplicación práctica en infinidad de campos (judicial, policial, análisis de spots televisivos, entrenamiento de líderes políticos, análisis de congruencia emocional en programas de televisión…). El protocolo NBAM parte de la observación pormenorizada y sistematizada de la esfera comunicativa no verbal de un individuo permitiendo decodificar los mensajes comunicativos, descubriendo los elementos estratégicos activados desde el lenguaje no verbal y profundizando en el estudio de las variaciones que éste pueda

presentar en función del contexto. El aporte de esta tesis propone un enfoque y aproximación metodológica complementaria a la matriz NBAM de tipo cuantitativo, llama la atención sobre la importancia y utilidad de establecer un patrón base de comunicación no verbal individual en general y para el profesional del ámbito periodístico en particular, y propone trabajos de investigación futuros de interés en el ámbito de la comunicación.

La investigación parte pues de análisis cualitativos (identificación y estudio del funcionamiento de cada signo no verbal, de manera independiente y en conjunción con los demás signos verbales y no verbales lo que permite inferir conductas) y concluye con un análisis cuantitativo que permite establecer patrones e identificar recursos estratégicos no verbales a nivel individual y compartidos. Las conclusiones obtenidas en esta investigación constatan la singularidad de lo no verbal, lo intrínseco que es a la identidad personal y la dificultad para mantener de forma constante una comunicación no verbal consciente aun referidos a líderes de éxito con altas capacidades comunicativas. De igual modo, un nivel de capacitación alto en comportamiento no verbal, por parte del profesional al cargo de la conducción de una entrevista, es un instrumento técnico de utilidad para recabar datos complementarios a las respuestas verbales que el entrevistado le pueda aportar aportándole una mayor y mejor visión de conjunto.

A nivel formal, se ha optado por el uso del pie de página para ampliar información sobre algunos de los investigadores que se mencionan en el marco teórico, así como para referenciar la autoría de las imágenes no empleándose este recurso para ampliar referencias bibliográficas. El sistema de bibliografía utilizado ha sido la última versión de APA 6.

En el Anexo 1 se recogen, como fuentes secundarias, una biografía sintetizada con algunos de los momentos vitales de cada uno de los sujetos analizados con el objetivo de destacar algunos rasgos de su personalidad y forma de pensar que son puestos a disposición de un mayor entendimiento de su patrón comunicativo no verbal.

JUSTIFICACIÓN Y OPORTUNIDADES

Tres décadas después de que Flora Davis (1976) considerase a la comunicación no verbal como una ciencia incipiente, aún hay pocos hechos irrefutables en torno a una ciencia tan multidisciplinar: “Es una ciencia nueva y controvertida, con hallazgos y tácticas de investigación a menudo muy discutidos”. Estudiosos de disciplinas como la psicología, la sociología, la semiología o la antropología han dedicado tiempo a investigar sobre la comunicación no verbal, así como su aplicación práctica a los más diversos ámbitos centrando el estudio de lo no verbal en los signos que informan sobre la personalidad, el carácter o la emocionalidad. Así, en las últimas décadas ha despertado un creciente interés el desarrollo de una comunicación no verbal científica, un conglomerado metodológico de disciplinas que, partiendo de la observación del individuo, estudian la comunicación no verbal y el comportamiento humano. Metodológicamente se sustentan el estudio de los sistemas y hemisferios cerebrales aportando una fuente fiable para el entendimiento de la conducta, la lectura de la personalidad y comprensión del pensamiento del ser humano. Es gracias a ello que continúa existiendo un consenso en que los signos no verbales son parte indivisible de la personalidad de un individuo y determinantes para la manifestación de su autenticidad y la consecución de una mayor eficacia comunicativa. Y si bien, cada vez existen más estudios dedicados al tema de la comunicación no verbal el campo es muy amplio, por lo que no lo agotan exhaustivamente ni lo desarrollan en profundidad.

Al mismo tiempo, cada vez son más los profesionales que avalan el criterio de que la comunicación no verbal es algo tangible y real en nuestra sociedad y su estudio, no por menos complejo, debe continuar siendo abordado por expertos en comunicación que aporten a esta ciencia rigor y posicionamiento y no quedar dentro del descriptivo de anécdotas y observaciones curiosas. Se hace necesario pues seguir abriendo perspectivas que provean nuevos puntos de partida, nuevos métodos que permitan plantear enfoques teóricos vigentes e innovadores en el que el componente no verbal tenga el peso adecuado y profundicen en su aplicación práctica. De igual modo, se hace imprescindible seguir formando profesionales especialistas cada vez más capacitados en comportamiento no verbal dentro de las redacciones de prensa, televisión, radio, gabinetes de comunicación, áreas de relaciones públicas, comunicación corporativa y estratégica, comunicación y marketing político, reporterismo, conductores de programas de debate, etc. lo cual puede también repercutir en una mayor credibilidad para el profesional del medio.

En concordancia con lo anterior, esta investigación se presenta dentro del ámbito comunicativo y periodístico como un nuevo desafío que las ciencias de la información pueden abordar como disciplina con rigor científico existiendo grandes oportunidades derivadas de un mayor entendimiento hacia su aplicación práctica:

1. Nuevas necesidades de la sociedad. El poder aislado de la palabra es cada vez más cuestionado y hay una demanda creciente de conductas responsables con hechos observables. Hay autores que sostienen que el comportamiento y la comunicación no verbal son más instintivos e involuntarios que la comunicación verbal y consecuentemente, son una representación más verdadera de los pensamientos y emociones humanas. El

profesional al cargo de una entrevista o debate ha de ver en el componente no verbal un aliado, una oportunidad de incrementar su conciencia sobre el marco situacional que está gestionando y traccionarlo a su favor para fijar con el entrevistado el modelo de relación más favorable al objetivo planteado para la entrevista. En palabras del profesor Armand Balsebre: “la entrevista es algo más que un género periodístico: define la capacidad y habilidad de un periodista para descubrir la verdad en las palabras de su interlocutor: saber escuchar, saber qué preguntar, saber cómo hacerlo y cuál es el momento más adecuado. Pero, además, el periodista debe conocer la personalidad del entrevistado, las razones de sus actos, las motivaciones de su comportamiento y actitudes”.

2. Progresiva relevancia de la imagen. La exponencial importancia que ha ido adquiriendo la imagen, como casi único medio para valorar la realidad, confieren a la comunicación no verbal un papel notable en la transmisión de valores y como tal debe ser cuidada, tratada y analizada en especial por el profesional del medio. Cuando se trata de individuos con los que ni siquiera hay posibilidades de coincidir personalmente y menos aún de interactuar con ellos como para establecer un criterio propio, que nos permita interpretar sus comportamientos, la información que nos llega de sus intervenciones públicas mediante fotografías o materiales audiovisuales diversos son los que actúan como datos. De igual modo, en ocasiones el componente no verbal del individuo no está disponible o está en un idioma distinto y no es entendible por el público en general. A partir de ahí, serán los filtros y sesgos personales los que actuarán en el ejercicio de inferencia de la audiencia atribuyendo rasgos de personalidad positivos o negativos a completos desconocidos bajo criterios de impresión.

3. Nuevas herramientas técnicas y teóricas que ayuden al desarrollo de destrezas en el ámbito de la comunicación audiovisual. La correcta interpretación de lo no verbal por parte del profesional de la comunicación que afronta la preparación y conducción de entrevistas

o moderación de debates donde vaya a interactuar con individuos, en rol de liderazgo, puede ser un factor determinante para detectar situaciones de desconexión y poder reconducirlas haciendo uso igualmente de sus habilidades de proyección de lo no verbal. También los profesionales técnicos de cámara que determinan con su encuadre cuál es el plano visible facial y/o corporal de un individuo para un observador influyen en lo que transmiten en televisión y la percepción de la audiencia; o los técnicos de escenografía, que crean los espacios y eligen el mobiliario, pueden impactar en el comportamiento postural de un individuo durante una entrevista resultándole este más o menos cómodo en su uso.

Otra aplicación práctica de lo no verbal, mencionada con la intención de enunciar un ejemplo más de interés en el ámbito periodístico y no siendo objeto directo de esta investigación, es su utilidad como una fuente de información veraz y diferencial por parte de novelistas, creadores de personajes y escritores de biografías especialmente aquellos que, al narrar la vida de un personaje quieren hacer alusión a su estilo comunicativo en su componente no verbal o valoran incluir, en la narración de hechos o situaciones acontecidas en la vida del personaje, indicadores observables de su conducta y en su manera de relacionarse con terceros reforzando así rasgos de su personalidad y autenticidad.

Un vez expuestos los motivos principales que sostienen el nivel de oportunidad que existe en el estudio de lo no verbal, en general, es importante añadir la importancia que tiene el profundizar, como sucede en esta tesis doctoral, en la observación de las conductas no verbales reiteradas en un mismo individuo a lo largo del tiempo. Ello permite establecer cuál es su patrón de comportamiento no verbal. Un patrón que determinará qué conductas

forman parte de su reportorio habitual, clave para el entendimiento de su estilo comunicativo y nivel de identidad personal. Sin embargo, el factor de la inmediatez que actualmente impera puede provocar que, sin conocer su patrón de base, se emitan conclusiones rápidas a partir de conductas aisladas cometiendo errores de interpretación y significación.[2]

Es en este encuadre de oportunidades en el que esta investigación suma un nuevo estudio científico-práctico con el propósito de seguir construyendo en el conocimiento y valoración de lo no verbal como disciplina dentro del ámbito de la comunicación.

OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Son numerosas las publicaciones donde la comunicación no verbal es tratada como un conjunto de recomendaciones a seguir, como si de un guion se tratase, para ganar en eficiencia comunicativa. Confianza y autenticidad en el liderazgo son conceptos continuamente sujetos a debate en un intento por modelizar un listado de atributos comunicativos a perseguir, verbales y no verbales, como los óptimos para la consecución de ese éxito comunicativo. El problema reside en que, si bien la comunicación no verbal puede ser entrenada y aprendida a lo largo de la vida modificando ciertas conductas no verbales hacia otras que resulten más favorables, cuestión muy distinta es que ello lleve asociado dejar de ser uno mismo para responder a un modelo teórico ideal. Un líder que

[2] Riesgo de Brokaw: enunciado por psicólogo Paul Ekman en sus estudios sobre la detección de la mentira como la posibilidad de que cualquier indicio útil de engaño, pueda formar parte del comportamiento normal de algunas personas. Ello implica que si se comprueba cuando una persona es entrevistada que esos indicios detectados forman parte de su comportamiento habitual no deban ser tenidos en cuenta como indicios de engaño. Por el contrario, si no formaran parte de su comportamiento habitual, sí tendrían dicho tratamiento.

paute todo su comportamiento no verbal bajo un mismo patrón estudiado de expresiones, gestos y posturas concreto estará sujeto a una máscara constante que terminará resultando en un comportamiento robotizado ausente de emocionalidad y adaptabilidad al contexto en el que se encuentre que acabará restándole confianza y perdiendo efectividad.

No trata pues esta investigación de restar credibilidad práctica al estudio de aquellas conductas no verbales que pueda incluir en su comunicación un sujeto para ganar en seguridad, sino de enmarcar la importancia de que éstas lleguen a formar parte de la propia identidad, se presenten de forma natural y no como conducta controlada, trascendiendo hacia un plano incluso inconsciente del observador.

OBJETIVOS

Como objetivos principales se plantean los siguientes:

Objetivo 1. Analizar en el contexto de una entrevista personal, la conducta no verbal de los cuatro líderes tecnológicos para fijar su patrón basal individual y su patrón basal común.
Esta investigación formula un proceso sistemático que permite, a partir de la observación cualificada, identificar cuál es el patrón basal de comunicación no verbal (o patrón basal) de cada uno de los líderes tecnológicos ya que su presencia permitirá plantear una serie de hipótesis orientadas a concluir si se trata de un patrón comunicativo normalizado o si, por el contrario, cada líder tecnológico cuenta con un patrón basal individual que le es afín y le permite proyectar su personalidad infiriendo así papel predominante de la esfera no verbal como parte de su ADN comunicativo.

Objetivo 2. Constatar si se siguen manifestando algunos de los indicadores recogidos en el marco teórico, ya tipificados en otras investigaciones como variables no verbales clave para una comunicación que prime la confianza como indicativo necesario dentro de la marca personal de un líder con proyección pública.

Adicionalmente y como objetivo principal secundario, se quiere mostrar la relevancia y relación del medio televisivo, como canal de proyección y elemento de persuasión del mensaje a transmitir por cada uno de los líderes entrevistados donde los elementos no verbales influyen, desde el entorno físico donde se lleve a cabo la entrevista, la presencia o no de público, la disposición entre ambos interlocutores o el modelo de relación que establezca el entrevistado con el periodista como conductor.

HIPÓTESIS Y PREGUNTAS DE LA INVESTIGACIÓN

Estos objetivos se asientan a su vez en las tres hipótesis de investigación que se detallan a continuación.

Hipótesis 1. Todo líder necesitará ser auténtico en su comunicación, lo que necesariamente le llevará a ser coherente en comportamiento con su identidad personal difícilmente modificable en su globalidad. Un líder convencido de su rol no abandonará durante una entrevista su identidad personal por lo que contará con un patrón comunicativo no verbal propio motivado principalmente por una comunicación no verbal diferenciada, no actuando bajo un único patrón modélico referente que le aleje de su personalidad e

individualidad y no existiendo tampoco un único canal no verbal sino el conjunto de ellos a nivel de expresión facial, gestos, mirada, postura y movimientos.

Cuantificando la hipótesis anterior, en cada entrevista, el líder tecnológico presentará su patrón comunicativo basal no verbal en un peso que oscilará entre el 70% - 80% del total de su conducta no verbal observable. Esta hipótesis parte de la premisa de que contar con un patrón basal no verbal repetitivo, al 100%, sin matices, puede no resultar confiable al anular el efecto de espontaneidad y ser asociado con una conducta controlada o con una comunicación no verbal pobre.

Hipótesis 2. También se entiende que exista un patrón comunicativo basal no verbal común a los cuatro líderes tecnológicos configurado por conductas observables reiteradas que todos los sujetos líderes compartan. Cuantificando el nivel de presencia de un posible patrón no verbal común, se estima que el mismo, bajo el principio de personalización, no supondrá un porcentaje superior al 60% del patrón comunicativo basal individual.

Hipótesis 3. Dentro de este patrón no verbal compartido, se espera que el líder cuente con indicadores potenciadores del atributo confianza, uno de los valores clave para el liderazgo positivo como muestra de estabilidad, sinceridad, seguridad, así como de una capacidad dialogante y tolerante. En concreto se analizará la presencia de los siete siguientes indicadores compartidos: uso de la sonrisa auténtica, mirada firme (sostenida pero no intimidatoria), gestos ilustradores con palmas de las manos hacia arriba con movimientos naturales a la altura del pecho, cabeza ladeada en momentos de escucha activa, postura corporal sentada erguida y estable con piernas separadas y apariencia cuidada. Esta hipótesis parte de la premisa de que el líder tratará de evitar comportamientos no verbales que pongan en riesgo su capacidad como máximo directivo de las empresas que dirigen

para gestionar con éxito cualquiera de los desafíos y retos empresariales presentes y futuros.

SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN

Es fácil inferir que los líderes que están al frente de las grandes compañías multinacionales son asesorados por expertos en comunicación y cuidan tanto de su comunicación verbal como no verbal en cualquier intervención o demostración pública. El empleo de tiempo y recursos en el autoconocimiento y mejora de estas habilidades son aspectos especialmente cuidados en países como EE. UU. que cuenta con reconocidos oradores de prestigio por su capacidad para conectar con la gente y hacer llegar su mensaje, razón por la cual el estudio de la comunicación no verbal forma parte integral de la formación en comunicación.

Dentro de este colectivo de oradores se encuentran los líderes al frente de las grandes tecnológicas. Las cuatro primeras son las incluidas bajo el acrónimo GAFA[3]: Google, Amazon, Facebook y Apple. La influencia de estas empresas es un hecho, su acumulación de poder preocupa lo que las lleva a estar sometidas a un escrutinio frecuente. Y son algunos de los líderes que hoy en día son presentados como los de más éxito y los más trascendentales por haber sido capaces de monetizar ideas innovadoras a nivel mundial, liderar los principales avances tecnológicos de los últimos años y plantear estrategias competitivas y fiscales que mantienen en alerta continua a organismos gubernamentales

[3] GAFA: Término acuñado por el escritor y consultor tecnológico estadounidense John R. Levine en la edición francesa (2014) de su libro La internet para dummies para referirse a Google, Amazon, Facebook y Apple: "Este acrónimo designa las cuatro grandes empresas de la alta tecnología que influencian y dominan el mundo”

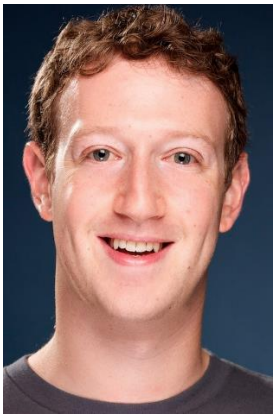
de diferentes países. Se encuentran expuestos mediáticamente y son protagonistas de noticias que despiertan entre el público objetivo emociones de admiración, envidia o incluso rechazo.

Esta investigación se centra así en el sector tecnológico y en los directores ejecutivos (Chief Executive Officer – CEO) al frente de cuatro de las grandes empresas tecnológico-digitales globalizadas:

Jeff Bezos
Amazon

Tim Cook
Apple

Sundar Pichai
Google



Mark Zuckerberg
Facebook

- Jeff Bezos (12-01-64): CEO de Amazon quien la fundó en 1994, puesto que abandona en julio 2021 cuando aún no ha sido concluida esta investigación
- Tim Cook (01-11-60): CEO de Apple desde el 24 de agosto del 2011
- Sundar Pichai (10-06-72): CEO de Google desde agosto de 2015 y de Alphabet Inc, la nueva empresa matriz de Google desde diciembre de 2019.
- Mark Zuckerberg (14-05-84): uno de los creadores y fundadores de Facebook (desde 2021, Meta Platforms), CEO desde sus inicios en 2004.

Tanto Bezos como Zuckerberg son los creadores, fundadores o cofundadores de las empresas que dirigen. Ambos se encuentran incluidos, en la Lista Forbes[4] como los más ricos del mundo ya que desde el año 2016 han visto incrementar su patrimonio hasta posicionarse en 2021 en la 1ª y 5ª posición de la famosa lista, respectivamente. En cambio, Cook y Pichai son los directores ejecutivos que suceden a sus fundadores Steve Jobs y a Larry Page y Sergei Brin.

En el Anexo 1 se recoge la biografía y algunos datos de interés de cada uno de los sujetos de estudio, sus orígenes, estudios, trayectoria profesional, principales logros, valores personales, así como algunas de las principales problemáticas relacionadas con su gestión por las que han comparecido ante los medios. Ello es de especial interés en esta investigación como aproximación para entender su personalidad, motivaciones, problemas y el trasfondo de sus éxitos y fracasos.

[4] Lista Forbes: Ranking anual publicado desde 1987 por la revista de negocios estadounidense Forbes que clasifica a los multimillonarios más ricos del mundo, “The World's Billionaires”, según su patrimonio neto documentado. Para la elaboración del ranking se tienen en cuenta la rentabilidad económica y el desempeño de la empresa en factores ambientales, sociales y de gobernanza, conocido por sus siglas en inglés (ESG)

SEGUNDA PARTE: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

CAPÍTULO I. COMUNICACIÓN NO VERBAL

1.1. UNA DEFINICIÓN CON MÚLTIPLES INTERPRETACIONES

El conocimiento que hoy en día se tiene sobre comunicación no verbal, disciplina ignorada durante décadas, es aun relativamente escaso y fragmentado. Tanto es así que, aún hoy no se cuenta con una base teórica sólida que permita describir y explicar con propiedad y detalle qué es, qué sistemas la integran, cuáles son sus signos, cómo funcionan y cómo se relacionan entre sí, debido fundamentalmente a la dificultad metodológica asociada a su investigación y a la poca y heterogénea tradición que tiene su estudio. A ello se le suma el hecho de ser una disciplina de estudio multidisciplinar donde confluyen diferentes enfoques con casos de uso múltiples y cuyos resultados aún pueden no ser considerados como concluyentes por parte de una comunidad científica que requiera de un número mayor de estudios de pares avalando los precedentes. Es por ello por lo que, dependiendo del enfoque con el que se aborde, existen diferentes acepciones de comunicación no verbal que se prestan a múltiples interpretaciones.

A efectos de esta investigación, se incluyen algunos ejemplos de citas cuyas afirmaciones contextualizan la importancia de lo no verbal e invitan a la reflexión:

- Las palabras son lo que emplean las personas cuando no tienen nada más a lo que recurrir (Flora Davis).
- El hombre es un ser multisensorial que algunas veces verbaliza (Ray Birdwhistell).
- El término “no verbal” se utiliza para describir todos los acontecimientos de la comunicación humana que trascienden de las palabras dichas o escritas (Mark L. Knapp).

- El lenguaje del cuerpo puede comprender cualquier movimiento, reflexivo o no, de una parte, o del cuerpo en su conjunto, que una persona emplea para comunicar un mensaje emocional al mundo exterior (Julius Fast).

Otros autores como los psicólogos Ricci y Cortesi (1980) describen la CNV mediante una lista de las áreas: "El comportamiento no verbal incluiría el comportamiento espacial del hombre, el movimiento, la gestualidad, los cambios en la mirada y en la expresión de la cara, el aspecto externo y aquellos aspectos no estrictamente lingüísticos del discurso".

Una derivada de las anteriores, sencilla y de gran utilidad a la hora de desarrollar esta investigación, es la que hace referencia a la comunicación no verbal como aquella que comprende todos los mensajes que se envían, se reciben y se transmiten por modalidades que no son la palabra, ya sea hablada o escrita, pero al mismo tiempo disociable de esta. Lo verbal y no verbal son inherentes al proceso comunicativo y son partes indivisibles del estilo de comunicación de un individuo. Lo no verbal puede complementar y reforzar a lo verbal, pero también puede contradecirlo, provocando un efecto contrario negativo al deseado que lleve al rechazo, la confusión o incluso al conflicto. Así pues, el estudio de su comunicación no verbal no es un campo aislado de la comunicación sino necesario. Permite delimitar la capacidad comunicativa del líder y concluir si ésta es un elemento favorable a su posicionamiento de liderazgo.

Según el reconocido investigador estadounidense en comunicación no verbal y relaciones sociales Mark L. Knapp[5] (1995) la forma en que utilizamos las señales no verbales en la

[5] Mark L. Knapp ha realizado investigaciones y publicado numerosos libros sobre mentira y engaño. Es reconocido internacionalmente como profesor, orador y capacitador en el ámbito de la comunicación interpersonal. Da nombre al Premio otorgado anualmente por la Asociación Nacional de Comunicación, así como a la cátedra Mark L. Knapp del Moody College of Communication de la Universidad de Texas en Austin.

interacción diaria ayuda a alcanzar seis posibles metas comunes y prácticas: identidad, capacidad de relación y emociones hacia otros, capacidad de influencia sobre los demás y sobre nosotros mismos, así como la obtención de comprensión y de control de las interacciones" (pp.199-222).

En el ámbito de la CNV, parece consensuado que los mejores comunicadores no verbales son quienes tienen consciencia de su lenguaje corporal; personas capaces de monitorizar su conducta y de calibrar el efecto que esta produce en los demás. El autoconocimiento y el ejercicio de autocrítica para el desarrollo personal formarían parte del proceso de mejora continua. Un individuo que es capaz de estimular y fortalecer la conciencia de sus comportamientos no verbales contará con recursos que desempeñan un papel crítico en el proceso total de su comunicación social.

Otro aspecto importante, para la definición de la CNV, es la influencia inconsciente de las emociones y otros estados afectivos siendo esta mayor en la comunicación verbal por lo que se dedica el apartado 2 a su desarrollo.

1.2. COMUNICACIÓN NO VERBAL Y EMOCIONES

1.2.1. Definición de emoción y proceso emocional

Pese a la diversidad de posiciones teóricas sobre el comportamiento, en general, hay cierto consenso en conferir a la emoción una importancia trascendental en el análisis de la

conducta no verbal. También el estudio de la emoción ha sido y sigue siendo un campo ampliamente estudiado e investigado, resultando aún hoy en día, difícil encontrar una definición precisa a este fenómeno tan complejo inherente a la propia condición humana como también lo es la comunicación.

Según recogen López, R., Gordillo F., Grau, M. (2016, p. 25) haciendo alusión a Lang (1968)[6], "pese a la diversidad de definiciones sobre la emoción, podemos decir que todas ellas confluyen en el enfoque sobre la existencia de tres sistemas a los cuales afecta y de los cuales se retroalimenta: fisiológico, motor o conductual y cognitivo o experiencial. El conocimiento de este conjunto será de crucial importancia en el análisis de la conducta no verbal". Dentro de estos tres sistemas, la dimensión cognitiva, donde el cerebro actúa y se registran los diferentes niveles de procesamiento y valoración, afectará de forma directa a las otras dos (fisiológica y conductual). Ello ya apunta al hecho de que, cualquiera de estos tres sistemas, puede ser factor causa o efecto de una emoción y que su interrelación añade complejidad, no siendo posible encontrar una respuesta única al comportamiento no verbal de un individuo ni un resultado inferido que cree patrones de conducta con límites predefinidos.

Las emociones nos protegen y nos preparan para superar todo tipo de situaciones. "Estímulos, interpretaciones, experiencias subjetivas, sentimientos, cambios fisiológicos, patrones expresivos y de comunicación (verbal y no verbal) junto con las motivaciones, forman parte del proceso emocional de un individuo, cuya finalidad es la de dar prioridad a

[6] La teoría de James-Lange es una hipótesis sobre el origen, la naturaleza y la transmisión de las emociones. La teoría establece que, como respuesta a las experiencias y estímulos, el sistema nervioso autónomo crea respuestas fisiológicas (tensión muscular, lagrimeo, aceleración cardio-respiratoria...) a partir de las cuales se crean las emociones.

la información que considera subjetivamente relevante para la supervivencia" (Fernández-Abascal, Jiménez y Martín, 2003).

Figura 1: Proceso emocional

Fuente: elaboración propia basada en la definición de emoción aportada por Fernández-Abascal, E.G. et al. (2003). Recuperado de López, R. et al. (2016 p.25) Comportamiento No Verbal.

Cada persona tiene su propio proceso emocional que le convierte en singular, al tiempo que, como ser humano, comparte patrones innatos de comportamiento que representan al ser humano como especie, los cuales dan respuesta a algunas de las cuestiones planteadas y generan nuevas líneas de investigación.

En ocasiones, una determinada cultura, introduce elementos de la comunicación no verbal distintos que son motivados por las necesidades de diferenciación, de adaptación al medio o son acogidos por los grupos como mecanismo de mejora en la interacción social y el entendimiento. Así lo sostiene la corriente evolucionista, con el naturalista Charles Darwin como principal referente, quien desarrolló su propio trabajo como apoyo a su teoría de la evolución y la supervivencia, con la publicación en 1872 del libro "La expresión de las emociones en los animales y en el hombre", el cual se convirtió en la primera investigación científica sobre el origen del lenguaje no verbal. Darwin reforzó en cada capítulo, la idea de que todos los animales, entre los que incluye al hombre, comparten un origen común.

Se trata de un libro atípico para la época donde incluyó imágenes fotográficas para ilustrarlo. De su análisis, extrae una serie de expresiones faciales que cataloga de universales y que encuentra asociadas al sufrimiento, la ternura, el miedo o la vergüenza.

El lenguaje no verbal no solo refuerza el contenido de las palabras, sino que además suma ese matiz emocional que no siempre se expresa con definición (Urpí, 2018, p.23). Cuando la emoción es positiva y genuina, es una gran fuerza de persuasión constructiva y poderosa, pero cuando es negativa y falsa, crea una pared entre quien envía el mensaje y quienes lo reciben. Llegados a este punto podemos formular que la emoción genera comunicación la cual necesita de significado e influencia y que lo no verbal es un forma de expresión de esta.

1.2.2. Investigaciones sobre emociones básicas y comunicación no verbal

Durante sus investigaciones, Darwin (1872) puso de manifiesto la importancia funcional de las emociones con un triple alcance: facilitan la adaptación del organismo al medio (función adaptativa), sirven como medio de comunicación mediante la expresión de la conducta emocional (función social) y motivan predisponiendo hacia a la acción, dirigiendo al individuo hacia un determinado objetivo con una determinada intensidad (función motivacional). En esta misma línea, Tomkins e Izard (1965)[7] sugieren que la emoción es el cimiento de la motivación humana: “lo que nos motiva es aquello que nos emociona”.

[7] Silvan Tomkins (1911-1991) psicológo y teórico de la personalidad estadounidense. Tras la publicación del tercer volumen de su libro Affect Imagery Consciousness en 1991, su obra recibió un interés renovado que llevó a otros a intentar resumir y popularizar sus teorías. Carroll Izard (1923-2017) psicólogo investigador estadounidense conocido por sus contribuciones a la Teoría de las Emociones Diferenciales y el Sistema de Codificación de Afecto Máximamente Discriminativo (MAX) en el que trabajó con Paul Ekman al igual que en la teoría del feedback facial.

Posteriormente a Darwin, Ekman (1979)[8], psicólogo estadounidense, aportó a la investigación científica sobre la emoción los conceptos de "emociones básicas" y "universalidad de las emociones". Esta corriente es la más popular actualmente si bien, a nivel académico comienza a ser igualmente debatida. Tácticamente, la propuesta de Ekman se basa en un número limitado de emociones básicas, las cuales son primarias o fundamentales en el sentido de que tienen un valor adaptativo y tienen carácter universal: tristeza, alegría, miedo, ira, sorpresa y asco, lista a la que posteriormente se incorporó el desprecio. Se transmiten por herencia genética y cada una preparan al individuo en una dirección que, acorde con el proceso evolutivo, ha sido la más adaptativa para la especie humana entre otras posibles respuestas o soluciones a las demandas del ambiente.

Tabla 1. Emociones básicas: valor funcional y valencia

EMOCIÓN	VALOR ADAPTATIVO	VALENCIA
Alegría	Reproducción / Aceptación	Positiva (+)
Tristeza	Reintegración	Negativa (-)
Miedo	Protección	Negativa (-)
Ira	Destrucción	Negativa (-)
Sorpresa	Exploración	Neutra
Asco	Rechazo	Negativa (-)
Desprecio	Indignación	Negativa (-)

Fuente: elaboración propia basada en las emociones básicas de Ekman

[8] Paul Ekman es un psicólogo estadounidense codescubridor de las microexpresiones. Considerado el autor que en mayor medida ha contribuido a la investigación en materia de expresión facial emocional y uno de los líderes mundiales en comunicación emocional. Acumula más de 50 años de investigación en la creación de herramientas de capacitación integrales para leer las emociones. Fue reconocido por la revista TIME en 2009 como una de las 100 personas más influyentes del mundo.

Mientras que tristeza, miedo, ira, asco y desprecio se consideran emociones negativas, la alegría se considera una emoción positiva y la sorpresa tiene una valoración neutra (ya que puede ser positiva o negativa).

De acuerdo con la teoría de las emociones básicas de Ekman, existe un vínculo innato entre las emociones y la conducta expresiva de estas de modo que las emociones básicas se canalizan directamente a través de comportamientos corporales cuyos códigos pueden ser establecidos. Según la teoría científica, las emociones se transmiten fundamentalmente a través del rostro, de las expresiones faciales mientras que son las posturas las que transmiten mensajes más genéricos sobre si la exposición es positiva o negativa o bien de la intensidad de la emoción amplificándola o reduciéndola. De lo anterior se deduce que el hecho de prestar atención a estos movimientos faciales y corporales nos acercaría como una vía de acceso a los estados afectivos del resto de personas aun cuando no lo han manifestado verbalmente. Rostro, cuerpo y movimiento son áreas de constructo del comportamiento no verbal fundamentadas en su capacidad para manifestar o no una determinada conducta observable.

Según este mismo autor, en general, es más fácilmente reconocible el valor adaptativo de las emociones negativas (tristeza, miedo, ira, asco y desprecio) que de las emociones positivas como la alegría. Resulta más fácil identificar la función del miedo como generador de una respuesta de huida que encontrar un sentido adaptativo a la respuesta de acercamiento que genera la alegría. Mientras la alegría surge ante lo vivido en el presente y tiene diferentes causas (amor correspondido, placer, optimismo, buena salud, éxito laboral…) por ejemplo, la tristeza se produce a partir de una causa dolorosa (muerte de un ser querido, un despido laboral, una decepción sentimental, una catástrofe natural...).

Según Ekman, las emociones básicas cuentan con un componente innato mucho más patente, lo que se refleja en la similitud de expresión facial en todos los individuos de la misma especie (Chóliz, 2015), siendo esta universalidad un aspecto clave del estudio de la expresión facial de las emociones en el que se profundizará más adelante como premisa relevante de esta investigación en el Capítulo 2 dedicado a los Canales Expresivos, en concreto, a la expresión facial. No obstante, numerosos estudios han comprobado igualmente que hay diferencias culturales en la forma e intensidad en la que se expresan las emociones y que es más adecuado hablar de familias emocionales: cada familia de emociones tiene características comunes en cuanto a su expresión, su fisiología y las evaluaciones que las generan de modo que la variación de la expresión, dentro de cada familia, estará relacionada con la intensidad de la emoción expresada.

Esto permite defender que, aunque existen diferencias entre en el nivel de valoración de las emociones (estudios demostrarán que, motivadas por factores como la cultura, el género o la edad), todas ellas tienen características comunes y reconocibles entre sí.

Tabla 2. Familias Emocionales (basado en Ekman)

TRISTEZA (-)	ALEGRIA (+)	IRA (-)	MIEDO (-)	SORPRESA
Depresión	Felicidad	Hostilidad	Ansiedad	Asombro
Pesimismo	Euforia	Enojo	Terror	Pasmo
Decepción	Triunfo	Malhumor	Nerviosismo	Sobresalto
Rechazo	Fascinación	Irritación	Shock	Interés
Bochorno	Júbilo	Furia	Pánico	Confusión
Sufrimiento	Deleite	Odio	Tensión	Perplejidad
Disgusto	Gozo	Envidia	Pavor	DESPRECIO (-)

Culpa	Éxtasis	Frustración	Histerismo	Menosprecio
Derrota	Orgullo	Cólera	Susto	Indignación
Abandono	Nostalgia	Celos	Humillación	Arrogancia
Dolor	Histrionismo	Enfado	Temor	Soberbia
Desaliento	Entusiasmo	Rencor	Horror	Altanería
Soledad	Serenidad	Frialdad	Preocupación	ASCO (-)
Arrepentimiento	Confianza	Crueldad	Inseguridad	
Apatía	Seguridad	Rabia	Desconfianza	Repugnancia
Abatimiento	Vitalidad	Agresividad		Desagrado
Desinterés	Altruismo			Disgusto
	Amistad			
	Amor			

Fuente: elaboración propia a partir de consultas a varios autores.

El atributo confianza incluido en la Tabla 2, quedaría enmarcado dentro de la familia de emociones positivas frente a otros actitudinales que arrastrarían emociones negativas como son: desinterés, agresividad, tensión, confusión o el menosprecio por citar algunos de los comportamientos que no se espera manifieste visiblemente un líder que ejerce un adecuado control de su emocionalidad salvo que actúe bajo una razonabilidad contextual que enmarque su conducta como legítima.

“La cultura, el contexto en el que vivimos y las reglas de cortesía fuerzan a mostrar, ocultar o enmascarar algunas emociones, pero la genética, en situaciones emocionalmente intensas, actúa y, con ello, el componente no verbal” (Rulicki, 2012, p.11). Así pues, por adaptación, socialización o motivación, la expresión de las emociones contribuye al objetivo de supervivencia aún vigente en el siglo XXI.

Un líder empresarial que realice una comparecencia pública sin valor mediático y persuasivo se arriesga a no obtener la aceptación o credibilidad buscada ante terceros, lo cual expone y cuestiona su estatus y por otro lado, el que tenga la capacidad de hacer de lo no verbal algo natural y no impostado como parte de su propio proceso de asociación con su identidad es un medidor de su nivel de transparencia comunicativa. Enmascarar las emociones puede provocarle un conflicto interno que quede patente tanto al periodista como al observador.

1.2.3. Comunicación no verbal e inteligencia emocional

El conocimiento de la comunicación no verbal se transforma en un tipo especial de inteligencia según Rulicki (2013) y en una táctica clave del despliegue de la inteligencia emocional según el psicólogo y periodista estadounidense Goleman (1996). Para este autor, es determinante comunicar desde las emociones para resultar efectivo de modo que aquellos líderes que realizan un control adecuado de sus emociones y gestionan una adecuada comunicación no verbal en una entrevista, en una reunión, en una negociación, en una rueda de prensa… serán capaces de dominar el mensaje y alcanzar los objetivos propuestos. Demostrarán contar con un nivel adecuado de inteligencia emocional ya que, según Goleman son cinco los atributos reconocibles en una persona con un alto nivel de inteligencia emocional: autoconocimiento, autocontrol, alta motivación, empatía y buen manejo de las relaciones. En la Tabla 3, con este criterio de competencias de Goleman se incorporan conductas observables positivas y negativas que pueden actuar como potenciadores o limitadores de la inteligencia emocional.

Tabla 3. Potenciadores y limitadores de la inteligencia emocional

COMPETENCIA	DESCRIPTIVO	Familias Emocionales	
		Potenciador	Limitador
1. Auto Conocimiento	Habilidad para reconocer y entender los propios estados de ánimo, emociones e impulsos, así como el efecto que tienen en los otros.	Seguridad Reflexión	Inseguridad Agresividad
2. Auto Control	Capacidad para controlar o redirigir impulsos y estados de ánimos perturbados, y la propensión a suspender el juicio, esto es, a pensar antes de actuar.	Equilibrio	Nerviosismo Histrionismo
3. Auto Motivación	Pasión por el trabajo, más allá del dinero o el status y es la actitud de perseguir los objetivos con energía y persistencia.	Optimismo Entusiasmo	Negativismo
4. Empatía	Habilidad para entender las emociones de las otras personas y capacidad para tratar a los demás considerando sus posibles reacciones emocionales y crear sintonía.	Cercanía Afinidad	Indiferencia Antipatía
5. Fomento de Relaciones	Capacidad para vincularse con los otros y para construir redes de relaciones, así como la facilidad para encontrar acuerdos en común y acercar a las partes.	Interés Confianza	Desinterés Desconfianza

Fuente: elaboración propia en base a varios autores con base en las competencias de Goleman

El atributo confianza actuaría como un potenciador de la inteligencia emocional entendida como la capacidad del líder para crear el clima adecuado para avanzar en las relaciones sociales. Conforme a la línea de pensamiento de Goleman (2014), se ha desterrado la idea de que un líder que comunique desde las emociones no realiza una acción inteligente. La corriente que apuesta por ocultarlas para conseguir transmitir mayor objetividad, autoridad y equilibrio ha cambiado. En palabras de este autor “desprenderse de las emociones, en la actualidad, no resulta nada inteligente”.

Para Emily Sterrett (2003) “una idea sin emoción fracasa; es la emoción que acompaña a la idea la que actúa como trampolín, la energía necesaria para la acción. Si no hay emoción, sea cual sea nuestro trabajo lo haremos de forma mecánica” (p.87). Esta misma corriente de pensamiento la sustentan las doctoras en comunicación política Rodríguez[9] y Hernández (2010, p.1) al considerar que un líder siempre consigue que su mensaje cale hondo en la parte racional, ya que es su hábitat más natural, pero ha de conseguir que también llegue al corazón de la gente, lo cual requiere de una conexión emocional. También para el psicólogo experto en liderazgo transformacional Riggio (2006)[10] “el constructo de la inteligencia emocional surge desde la consciencia de la comunicación no verbal personal y la de los demás, otorgando al líder una capacidad de interactuar con el mundo de forma receptiva y adecuada”.

Hay pocos estudios que hayan intentado analizar las posibles relaciones entre comunicación no verbal e inteligencia emocional. Uno de ellos es el realizado por Sternberg y Smith (1985), con 52 participantes y dos conjuntos de 70 fotografías en blanco y negro. Con este estudio, validaron su hipótesis de partida: las personas con una alta puntuación en Inteligencia Emocional puntuaron igualmente alto en habilidades de comunicación emocional no verbal, las cuales habían sido validadas y puntuadas previamente por un colectivo de jueces. Con este mismo enfoque, la investigación realizada por Gordillo. et al. (2014), en la que participaron dos grupos de estudiantes de psicología con 117 y 30 personas, confirmó igualmente su hipótesis inicial, encontrando diferencias significativas

[9] Imelda Rodríguez es Doctora en Ciencias de la Información y experta en Comunicación e Imagen Política. Profesora Investigadora. Consejera de Asuntos Políticos, Públicos y de Gobierno. Rectora de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (2014-2020). Coautora de “Lenguaje no Verbal” (2010) y autora de “Imagen política: modelo y método” (2021) así como de numerosas publicaciones en torno al liderazgo auténtico.

[10] Ronald E. Riggio, PhD, es profesor de Liderazgo y Psicología Organizacional y ex director del Instituto de Liderazgo Kravis en Claremont McKenna College. Su investigación se centra en el liderazgo, la psicología organizacional y la comunicación emocional y no verbal.

en comunicación no verbal a favor del grupo de los que obtuvieron mejores resultados en la prueba de inteligencia emocional. Concluyen con ello que las personas inteligentes emocionalmente muestran superiores habilidades de comunicación no verbal.

1.3. COMUNICACIÓN NO VERBAL Y PERSONALIDAD

Un estudio llevado a cabo por los investigadores suecos Jaksic y Schlegel (2020) ha tratado de aportar evidencias sobre la capacidad para evaluar correctamente estados (emociones), rasgos (personalidad) y atributos sociales (por ejemplo, orientación sexual) de otros a partir de su comportamiento verbal y no verbal. Los autores plantearon como objetivo revelar la exactitud del juicio de personalidad y el reconocimiento de emociones, utilizando como metodología el uso de fotografías o videos (con y sin sonido) de 30 personas. En el estudio participaron 121 observadores que debían calificar ocho rasgos de personalidad: inteligencia, empatía, cooperación, conciencia, extraversión, amabilidad, neuroticismo y apertura a experiencias. Como resultado, constataron que la comprensión de las emociones no estaba necesariamente relacionada con la precisión al juzgar la personalidad, sugiriendo que las personas que son más precisas en la detección e interpretación de las emociones son mejores también juzgando los rasgos de personalidad (rasgos más estables). No obstante, este binomio reconocimiento de emociones - personalidad parece ser aún un campo abierto para la investigación, ya que los resultados no son muy concluyentes.

Los movimientos de la cara y el cuerpo ofrecen datos sobre la personalidad de un líder y su estado emocional. Así, su postura corporal transmite la actitud en la interacción con los

demás: interés, cercanía o bien tensión, aburrimiento, desprecio, etc. Conocedores de ello, algunos, recurren al autoconocimiento como una de las herramientas con las que se pueden contar para hacer cambios en la personalidad. Si bien, los individuos no son necesariamente buenos infiriendo la personalidad de un líder a partir de su comunicación no verbal. Requiere de entrenamiento y conocimiento, entre otras, de las técnicas de identificación de la expresión de las emociones y un elevado grado de imparcialidad para no dejarse llevar por los sesgos personales de valoración.

1.3.1. Definición de personalidad, conducta y comportamiento

Una de las definiciones más comúnmente aceptadas del concepto personalidad, desde la perspectiva de la psicología actual, es la del psicólogo inglés Hans Eysenck (1947), el cual la define como “la suma de todos los patrones de conducta, actuales o potenciales de una persona, determinados por la herencia y el ambiente”. Por tanto, con cada definición, queda patente que personalidad y conducta son dos términos relacionados, si bien no son sinónimos. Una simplificación de esta definición supone que la conducta es la expresión observable de las particularidades de los sujetos, es decir, la manifestación de la personalidad. En cambio, a la hora de definir “comportamiento”, se considera este un concepto más general que abarca el total de las conductas del individuo observables o no observables derivados de procesos mentales o emocionales. El comportamiento, así, abarcaría el total de las conductas del líder y mientras que el escenario del comportamiento es la vida social, la conducta se asienta en su propia estructura personal. Dependiendo del enfoque empleado, los términos comportamiento y conducta pueden ser sinónimos.

Por analogía, lo mismo podría decirse de comunicación y lenguaje. En cambio, presentan características fundamentales y distintivas. La comunicación implica la necesaria transmisión, a través de un canal, de un mensaje entre emisor y receptor que poseen en común el código necesario para la transmisión del mensaje. El lenguaje es un conjunto de señales que dan a entender algo. Es, por tanto, una función mental que permite al líder comunicarse con sus semejantes y consigo mismo. Según Fast (1971), la existencia del lenguaje corporal es, a menudo, la llave de las relaciones personales.

Para clarificar todos estos conceptos, y establecer las relaciones de interés, se ha elaborado la Tabla 4 donde el calificativo no verbal puede añadirse a cualquiera de ellas como un descriptivo cuando no hay presencia de la palabra.

Tabla 4. Conducta, comportamiento, comunicación y lenguaje aplicado al líder

CONDUCTA	COMPORTAMIENTO	LENGUAJE	COMUNICACION
Todo lo que el líder hace, dice y piensa e indica esencialmente una acción	Conducta, manera de portarse o actuar del líder	Conjunto de sonidos articulados con que el líder manifiesta lo que piensa o siente	Acción y efecto de comunicar o comunicarse
Expresión de las particularidades del líder	Forma de proceder del líder frente a los estímulos y con relación al entorno	Manera de expresarse del líder. Conjunto de señales del líder que dan a entender algo	Intercambio de información entre el líder y otra o más personas
Manifestación de la personalidad del líder	En psicología: todo lo que el líder hace frente al medio	Estilo y modo de hablar y escribir del líder en particular	Transmisión de señales mediante un código común al emisor (líder) y al receptor

Fuente: elaboración propia a partir de varios autores fundamentado en definiciones aportadas por la Fundación Behavior & Law dedicada preferentemente al estudio del comportamiento no verbal.

Basándonos en la Tabla 4, reservaríamos el concepto de comportamiento no verbal al conjunto de conductas con las que el líder responde a los estímulos de su entorno, ya sea que lo haga de forma consciente o inconsciente, voluntaria o involuntaria, mediante cualquier canal expresivo que no implique el uso de la palabra, poniendo también con ello de manifiesto su personalidad.

Autores como el Dr. Rafael López de la Fundación Universitaria Behavior and Law, especializada en el estudio de lo no verbal, han trabajado sobre estos conceptos considerando que tratar la "comunicación no verbal" es un término legítimo, si bien hablar de lo no verbal, donde el componente emocional es clave, y no considerar la personalidad, omite el considerar el estudio de cómo reacciona un individuo frente a los estímulos y el entorno. Un nivel de respuesta que debe ser el esperado por su condición y estatus.

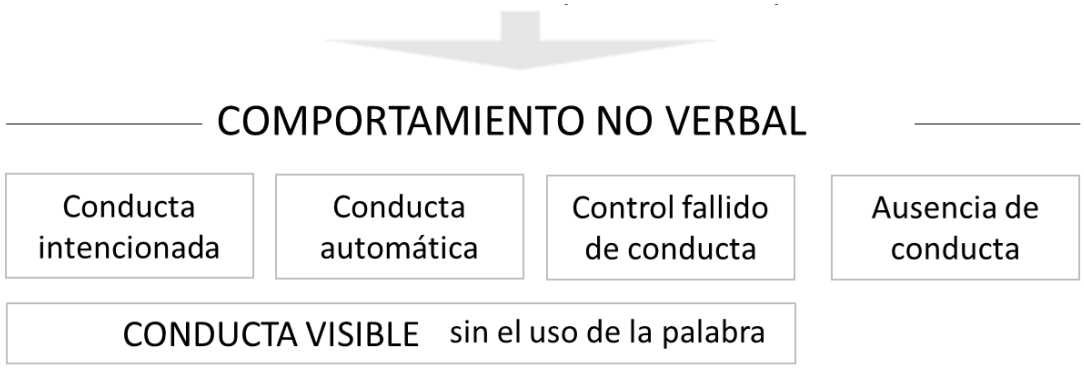
El binomio comportamiento no verbal – personalidad resulta innato e instintivo al ser humano, si bien como indica Knutson (1996, pp.165-182), puede suponer un sesgo que conduzca a un juicio equivocado, ya que se asocia personalidad con un estado emocional temporal que no tiene que ver con la personalidad real. Los líderes pueden comportarse de un modo concreto, en un determinado momento, pero no necesariamente este comportamiento corresponde a su patrón de personalidad. También Freud presentó en 1923 su teoría de personalidad en su libro "El yo y el ego", con una definición donde la conducta estaba implícita: "La personalidad es el patrón de pensamientos, sentimientos y conducta que presenta una persona y que persiste a lo largo de toda su vida, en diferentes situaciones". Asimismo, Argyle (1972) destacó como usos más importantes del comportamiento no verbal en la comunicación humana "la expresión emocional, la transmisión de actitudes interpersonales, la presentación a otros de la propia personalidad

y el acompañamiento del habla con el fin de administrar las intervenciones, la retroalimentación o la atención".

Aunque comunicación y personalidad no están vinculados de manera simple, se debe convertir en objeto de estudio el entendimiento de algunos de los rasgos de personalidad del líder, para poder hacer mejores inferencias sobre cuál sería la emoción esperada acorde con su conducta de personalidad. La conducta no verbal del líder es parte de ese patrón de comportamiento y una manifestación de su personalidad. Los psicólogos, PhD, López, Gordillo y Grau (2016) consideran que fijar un patrón base de conducta es necesario al actuar éste como línea de referencia sobre la que establecer posibles cambios conductuales que sean de interés analizar siendo imprescindible su definición en el caso de interrogatorios policiales con el objetivo de determinar su nivel de credibilidad y veracidad de un sujeto. Por analogía, de igual aplicación sería fijar un patrón base de comunicación no verbal lo que permite el estudio de la individualidad del líder y la identificación de sus alteraciones no verbales siendo de especial aplicación en los formatos de entrevistas. Esta investigación parte de esta premisa.

Recapitulando, se puede concluir que, entre los factores que inciden en el comportamiento no verbal del líder, se encuentran íntimamente ligadas sus emociones, sus motivaciones y su personalidad siendo la comunicación no verbal del líder un vehículo de transmisión de información hacia los demás. La personalidad del líder será observable a través de su conducta pudiendo este inhibirla o controlarla. La inhibición total de la conducta no será observable y el control de esta, si está bien ejecutado, tampoco de ahí la dificultad de concluir de manera unívoca existiendo toda una disciplina de estudio entorno al perfilamiento y evaluación de la personalidad.

Figura 2: Emociones, motivaciones, personalidad



Fuente: Elaboración propia basada en la descripción dada por Palmero y Mestre (2014)

Las diferentes emociones, motivaciones y su personalidad provocarán que el líder manifieste su autoridad, seducción, engaño, honestidad, o credibilidad por citar algunos, a través del lenguaje del cuerpo; un lenguaje latente, discreto, oculto, cuyo control permite al líder obtener éxito en sus comunicaciones si consigue transmitir una identidad confiable.

1.3.2. Tipos de personalidades y rasgos identificativos en lo no verbal

En un ejercicio por conectar directamente la personalidad del líder con sus rasgos identificativos en su esfera de comunicación no verbal se ha elaborado la Tabla 5 partiendo de las referencias aportadas por el campo de la psicología.

Tabla 5. Factores de comunicación no verbal según seis tipos de personalidad

PERSONALIDAD	CARACTERISTICAS COMUNICACIÓN NO VERBAL
Personalidad tímida	▪ Mantienen los brazos y las piernas cercanos al eje vertical de su tórax ▪ Miran poco a los ojos de las personas con las que se relacionan ▪ Mantienen los brazos cruzados por delante del pecho o presentan unión de las manos por debajo del ombligo ▪ Mantienen una distancia prudencial ante personas que conocen poco
Personalidad abierta	▪ Muestran apertura a la experiencia y la búsqueda de nuevos estímulos. ▪ Expresividad expansiva, lo cual significa que separan los brazos y las piernas del eje vertical del tronco con mucha facilidad ▪ Mantienen una postura que denota la relajación de sus músculos. (por ejemplo, al estar sentadas pueden llegar a estirar y a separar mucho las piernas, a no ser que estén en un contexto muy formal) ▪ Miran a los ojos de otras personas, como medio para captar más datos
Personalidad dominante	▪ Expresan su poder a través de sus gestos y posturas. ▪ Frecuentemente realizan movimientos rápidos y potentes, con los músculos tensos, si bien no es algo que hagan constantemente, ya que en ese caso estas acciones perderían su impacto. ▪ Tienden a acercarse mucho al resto de personas ▪ Utilizan su mirada de forma calculada para demostrar determinación e intimidar: miran a los ojos de forma intensa y prolongada para que tenga que ser la otra persona la que la aparte.
Personalidad amable	▪ Tratan de expresar constantemente que sus intenciones son buenas y que no hace falta mantener las defensas altas. ▪ Tienden a expresar subordinación, la cual puede ser real o aparente (por ejemplo, inclinación del tronco ligeramente hacia la otra persona) ▪ Realizan gestos lentos y suaves que van del interlocutor a algún punto externo a este, lo cual denota que toman la perspectiva del otro.
Personalidad neurótica	▪ Expresan sus emociones de forma desorganizada y casi “sin filtro”. ▪ Pueden mezclar varios estilos gestuales y proxémicos a lo largo de pocas horas, y además de un modo muy marcado y poco sutil.
Personalidad emocionalmente estable	▪ Mantienen un lenguaje corporal que tiende hacia la neutralidad ▪ Expresar cómo se sienten es tan estable como su estado de ánimo ▪ La manifestación de sus emociones es muy moderada o leve

Fuente: elaboración propia según varias fuentes.

1.4. COMUNICACIÓN NO VERBAL PARA EL LIDERAZGO

Todo líder del siglo XXI ha de ser visto como un experto en su profesión, que practica valores éticos y presenta una personalidad inspiradora cargada de energía para afrontar los innumerables desafíos y contratiempos a los que necesariamente tendrá que dar respuesta. Estudios de diferentes países sugieren que es inevitable, para determinar la capacidad de un alto director ejecutivo, considerar sus habilidades comunicativas como parte de su liderazgo por lo que no solo se le debe medir por los resultados que ha obtenido a lo largo de su trayectoria profesional (Garay, 2010)[11]. Otros estudios dan un paso más allá y evidencian que las personas más influyentes y persuasivas tienen una gran consciencia del lenguaje corporal propio y ajeno, al margen del campo profesional en el que hayan triunfado, siendo esto una condición fundamental para el éxito.

1.4.1. Las marcas de CEO como imagen de liderazgo

Algunos de estos altos ejecutivos que ocupan puestos de responsabilidad y son directores ejecutivos al frente de empresas multinacionales, los Chief Executive Officer (CEO)[12] cada vez con mayor frecuencia, asisten a entrevistas y participan en intervenciones públicas con presencia mediática actuando, según las profesoras investigadoras Bendish, Larsen y

[11] Marcelino Garay Madariaga es Ingeniero Comercial y Máster en Business Administration, Pontificia Universidad Católica de Chile. Especialista en temáticas de liderazgo y autogestión del talento.

[12] CEO corresponde a las siglas de Chief Executive Officer, término con el que las grandes multinacionales anglosajonas hacen referencia a su director ejecutivo contando pues con la mayor responsabilidad dentro de la organización. Entre sus principales responsabilidades: mantener relaciones con inversores y accionistas, identificar y fijar prioridades y definir las estrategias globales de la compañía. Puede coincidir que no necesariamente con la figura del presidente que suele ser su fundador y que funciona además como portavoz de esta, da el visto bueno a los cambios propuestos, actúa como consejero y cuenta con un fuerte networking. Definición aportada por Michael Page en el artículo publicado en su página web "¿Cuáles son las principales responsabilidades de un CEO?"

Trueman (2013) como marcas de CEO influenciadas por su personalidad y su rol como gerentes. Se trata de directivos con un nivel de exposición alto al igual que lo es el nivel de generación de expectativas entre el público al que se dirigen. Cada vez son más estudiados a nivel individual en las escuelas de negocio, liderazgo y comunicación en un intento por extraer de ellos un ADN que garantice a generaciones de jóvenes presentes éxitos futuros siguiendo un posible patrón de conducta: su marca personal. Sin alcanzar el interés que pueda ser propio de un líder político, estos líderes empresariales ganan cada vez más presencia y su nivel de exposición mediática crece.

Sin embargo, si se preguntase a cien personas qué significa para ellos una marca personal (término conocido en inglés como personal branding), la probabilidad de obtener cien respuestas diferentes es alta. Una respuesta comúnmente aceptada es la aportada por el escritor estadounidense, especialista en prácticas de gestión empresarial, Tom Peters: “la huella que dejamos en los demás”, si bien, la respuesta que se busca a efectos de esta investigación está más próxima a la aportada por los escritores Deckers y Lacy (2013, pp.24-27), donde la marca personal corresponde a una respuesta emotiva a la imagen o al nombre de una persona determinada. Esta definición lleva implícita la necesaria creación de una respuesta de tipo emocional en la audiencia donde, como se defiende en la presente investigación, el estilo comunicativo desplegado por el líder en su componente no verbal es determinante.

Según Bendish, Larsen y Trueman (2013), las marcas de CEO pueden ser bien un activo o bien una fuente de problemas si no están alineadas con la marca de la empresa. Por ello, existe la opinión generalizada de que una marca de CEO exitosa mejora el valor percibido de la marca y crea valor para las organizaciones. Pero también se puede producir el efecto

contrario, y el impacto, a priori intangible e individual, materializarse en un deterioro tangible extrapolado a la empresa, comprometiendo acuerdos y proyectos que podrían afectar a los resultados presentes o futuros.

Para el economista y filósofo Freeman (1984)[13], todo parte del factor ético y de una buena planificación tanto estratégica como comunicativa dado que en el mundo empresarial se espera un comportamiento adecuado de su dirigente y no solamente resultados económicos beneficiosos. Ese comportamiento adecuado incluye una comunicación efectiva en aras de conseguir una persuasión máxima. Según Pons (2015)[14] "los resultados profesionales dependen en gran medida del modelo de relación con los demás, donde comunicar con claridad y eficacia es imprescindible si realmente se quiere inspirar a otras personas, compartir la visión propia, ser persuasivo y comprender mejor a los interlocutores".

Los psicólogos sociales Petty y Cacioppo (1986) ahondan en el término persuasión haciendo referencia a cualquier cambio que ocurra en las actitudes de las personas como consecuencia de su exposición a una comunicación: "un mensaje persuasivo debe conectar con (o satisfacer) las necesidades o motivaciones del receptor (fisiológicas, seguridad, aprobación social, poder, reconocimiento, logro, consistencia, conocimiento, etc.)". La persuasión es un campo no exclusivo de las estrategias de la publicidad

[13] Edward Freeman es un filósofo americano y profesor de administración empresarial en el Darden School de la Universidad de Virginia. También es director académico del "Business Roundtable Institute for Corporate Ethics" y director del Centro de ética aplicada Darden Olsson. Es uno de los editores ejecutivos del diario "Philosophy of Management" y el "Ruffin Series in Business Ethics" de la editorial Oxford Press University. En 1994 Freeman fue nombrado presidente de la Sociedad para la Ética Empresarial.

[14] Catalina Pons es médico, experta en neurociencia aplicada al liderazgo y profesora asociada en Inteligencia Emocional, Paul Ekman. Experta en análisis de comunicación y conducta no verbal, autora del libro "Comunicación No verbal".

comercial o el marketing que tienen a la empresa como protagonista, es terreno extendido al marketing personal, al individuo, al líder, donde consultores de gabinetes de comunicación corporativa, creación y posicionamiento de marca personal, analistas y asesores de imagen, por citar a algunos de los profesionales, trabajan directamente por conseguir interacciones basadas en una comunicación influyente, confiable y lo más relevante, veraz y auténtica. Profesionales del ámbito de la comunicación que no solo entrenan a líderes para manejar eficazmente la comunicación verbal, sino que refuerzan la esfera de la comunicación no verbal, entendiendo que un mensaje es realmente efectivo cuando ambas dimensiones se cohesionan reconociendo además la hegemonía actual de la imagen en la sociedad.

Con objeto de evitar el nivel de exposición, hay directores ejecutivos que delegan en sus responsables de comunicación la mayor parte de la gestión mediática de la empresa, actuando estos como principales portavoces de las noticias empresariales mientras que ellos protegen su anonimato. Otros líderes, limitan su participación a eventos del sector o a actos vinculados a alguna causa social con la que se sientan identificados, que impliquen entrega o recepción de reconocimientos, intervención en discursos de apertura o cierre, concesión de entrevistas testimoniales, etc. Sin embargo, cada vez se demanda más que sea el propio director ejecutivo quien actúe como portavoz en comunicaciones sobre la estrategia empresarial, los resultados de actividad, el anuncio de nuevas inversiones y expansiones, el lanzamiento de nuevos productos y servicios, así como un largo etcétera de asuntos corporativos junto con un interés comunicacional creciente en conocer cada vez más al personaje, sus ideas, valores, intereses y motivaciones… en definitiva, su personalidad. Generan entre el público una expectativa alta, alineada con los asuntos empresariales que lideran, al igual que con las causas sociales con las que se vinculan y tipos de actos en los que participan.

Riggio y Tan (2013) resaltaron que los líderes con mayor capacidad comunicativa conocen y saben cómo utilizar su comunicación no verbal, potenciando los valores positivos en momentos clave y evitando, o al menos minimizando, mostrar códigos no verbales que les restan confianza y control personal. Rodríguez Escanciano (2010) refiere que unos pocos parecen haber iniciado la carrera de analizar su propia imagen y lenguaje corporal para conocer la dimensión de su liderazgo y evaluar si son capaces de desplegar una imagen pública de éxito: "Hay una gran diferencia entre marca e identidad por lo que los liderazgos que se construyen como si fueran marcas terminan por no funcionar. La identidad responde a la verdad y la marca se puede crear, pero no siempre coincide con la verdad".

Así pues, todo lo creado, lo que no sea percibido como auténtico, terminará resultando un pilar débil sobre el que no es viable construir un liderazgo creíble y sostenible. Por extensión, la autenticidad se encuentra ligada a la originalidad y la peculiaridad y, de forma especial, a la coherencia. A través de la autenticidad se puede inferir la verdad de la persona y determinar el grado de correspondencia que hay entre su diálogo interno y externo, entre lo que piensa, hace, quiere y necesita.

La capacitación personal en el entendimiento de la propia conducta no verbal, así como de los patrones comunicativos más efectivos, puede ser parte de la estrategia comunicativa diferencial del máximo representante de la empresa. El antropólogo Rulicki (2012) afirma: "En las relaciones laborales y sociales existen protocolos constituidos por los códigos no verbales más eficientes y algunas personas manejan de manera espontánea, ya sea porque están naturalmente dotadas, o porque tuvieron la oportunidad de aprenderlos. Por el contrario, para muchas otras personas, este desconocimiento es una desventaja".

1.4.2. Definición de liderazgo y la importancia de lo no verbal

A continuación, se recogen aquellos aspectos en los que existen mayores alusiones desde diferentes corrientes, así como una mayor bibliografía por parte de algunos especialistas cuyas obras son de las más influyentes en la actualidad en lo que respecta al estudio de la comunicación no verbal en general y a la aplicación de los conocimientos que sobre ella se tiene en el liderazgo, en particular.

La polivalencia del término liderazgo no dista mucho de la que nos encontramos en la definición de la comunicación no verbal. El liderazgo comparte con la comunicación el ser un fenómeno inherente a la relación que los seres vivos mantienen cuando se encuentran en grupo. Dentro del mundo de los negocios y de las organizaciones, el tema del liderazgo es recurrente, y, sin embargo, sigue siendo un concepto debatido, objeto de estudio y su definición continuamente revisada. Académicos, autores e instituciones han producido multitud de documentación con distintas definiciones, explicaciones y propuestas sobre estilos y modelos

La necesidad de líderes resulta de gran importancia en la actual economía globalizada y altamente competitiva donde la lucha por el poder y la influencia es una constante. Según Fernández-Ríos (1999), en su Diccionario de Recursos Humanos, “el liderazgo sería el fenómeno psicosocial que gira en torno a procesos de influencia y poder (…). El líder, además de ejercer influencia en las conductas del grupo, percibe con éxito las expectativas de los miembros del grupo sobre su propio comportamiento como líder y los miembros del grupo le perciben como líder y le atribuyen ese rol”.

El ejercicio de un liderazgo positivo, según Wooten y Cameron (2010, pp.53-65), contiene evidentes áreas de solapamiento con el liderazgo transformacional y el auténtico, si bien a diferencia de los anteriores, aún no cuenta con consolidación teórica. Según Cameron (2013), el liderazgo se fundamenta en la aplicación de los principios positivos de conducta que emergen de disciplinas como la psicología positiva y la psicología organizacional positiva, en las cuales predominan la presencia de emociones positivas (familia de emociones de alegría y amor), se concede gran importancia a la comunicación y se estimula la innovación.

Hay una serie de elementos que nos hacen decir “esta persona es un líder” y, la gran mayoría de estos, son elementos que se perciben a través de la vista. La clave siempre estará en lo que digan y hagan, pero canalizado a través del “cómo lo digan y cómo lo hagan”, es decir, a través de las señales no verbales. Autores más recientes, como Rus (2015), defienden el término comunicación consciente en la creación de liderazgo, como medio para retomar la conexión verbal y no verbal, lo que supone reestructurar la manera de expresarse y de escuchar estando muy presente y especialmente conectado con los sentimientos propios y ajenos.

La caracterización de las habilidades de un líder ha sido estudiada a partir de pruebas de carácter personal y también mediante la observación de la conducta en grupos, orientadas a correlacionar los rasgos de personalidad del liderazgo. Hay investigaciones que tratan de aportar evidencias de que las personas se forman impresiones de líderes potenciales a partir de sus rostros y que ciertos rasgos faciales predicen el éxito para alcanzar posiciones de liderazgo prestigiosas.

Olivola y Eubanks (2014) trataron de responder a la cuestión de si se puede inferir el dominio del liderazgo a partir de las caras en varios experimentos.

- Primer experimento: seleccionaron a 614 voluntarios residentes en Gran Bretaña a los que mostraron una serie de fotografías en blanco y negro con la cara de ciertos líderes estadounidenses que les eran desconocidos. Los líderes estaban organizados en cuatro categorías: CEOs de grandes compañías, generales de la armada, políticos gobernadores y entrenadores deportivos. El observador debía identificar entre dos fotografías cuál de las dos caras correspondía al grupo de líderes que se le había señalado y anotar el grado de seguridad que daba a su respuesta en una escala de 0 al 100. En este estudio, los observadores demostraron relacionar bien a los líderes con su profesión real, salvo con el colectivo de políticos donde no acertaron más de lo esperable por el azar (50%).
- Segundo experimento: participaron 929 individuos y la evaluación consistió en puntuar 15 aspectos, en 80 caras, sin saber que estos eran líderes. Como resultado, los investigadores comprobaron que ciertos líderes tendían a puntuar alto en algunas dimensiones que están relacionadas con estereotipos propios de su área profesional, como los militares en masculinidad o los CEOS en nivel de competencia.

La relación entre liderazgo y comunicación no verbal es difícilmente separable, por lo que diferentes autores los conectan en sus propias definiciones, como McGregor (1978) [15] en su libro Leadership: “en su empeño, el líder tratará de mantener un adecuado control de su

[15] James MacGregor Burns, historiador, politólogo y biógrafo presidencial, es considerado una autoridad en estudios de liderazgo. Fue Profesor Emérito Woodrow Wilson de Gobierno en Williams College. En 1971 recibió el Premio Pulitzer.

propia comunicación no verbal dotando así a su imagen personal de autoridad y credibilidad" o Henley (1977) quien escribió: "si los comportamientos que estudiamos están, como vemos, asociados con el poder, afectándolo, siendo resultado de él, como símbolos y expresiones; describiendo, estableciendo o manteniendo el poder; podemos observar que el poder y el comportamiento no verbal están íntimamente y fructíferamente vinculados". En una investigación realizada por Balachandra (2011)[16] sobre la valoración que hacen los demás, el mayor indicador de quienes conseguían éxito económico no eran las credenciales ni el contenido de las palabras de los empresarios, sino sus rasgos de personalidad: confianza, desenvoltura y entusiasmo.

En definitiva, todo ejercicio que trate de listar las habilidades del líder incluye merecidamente la comunicación. Además, recientemente, se incorporan con cierto peso otras habilidades propias del crecimiento personal como las de autoconocimiento y autodesarrollo (claves en la inteligencia emocional de Goleman ya mencionadas anteriormente), un enfoque que permite autoevaluar el lenguaje corporal que se emite y que otras personas descifran.

[16] Lakshmi Balachandra, PhD, es profesora asociada de Emprendimiento en Babson College. Su investigación examina el impacto de la confianza, el género y otras características empresariales en la adquisición de financiación.

1.4.3. Atributos no verbales para el liderazgo: confianza, credibilidad, carisma

1.4.3.1. Confianza

Retomando nuevamente el atributo confianza, apuntado por Balachandra (2011) como factor clave del comportamiento a proyectar por todo líder, no se ha constatado la existencia de un perfil exacto establecido científicamente para las personas confiables. Considerado uno de los motores de la sociedad y la base de cualquier economía de mercado, la documentación consultada apunta a que suelen ser personas observadoras, con amplia perspectiva, abiertas a nuevas realidades y que cuentan entre sus rasgos de personalidad con el de estabilidad emocional y equilibrio personal, rasgos que pueden ser observables a través de su comunicación no verbal.

1.4.3.2. Credibilidad

Del mismo modo, para todo líder, es un principio básico conseguir una buena imagen, al igual que lo es conquistar su credibilidad. Las bases de la credibilidad de un líder son múltiples y también están conectadas con sus habilidades comunicativas verbales y no verbales. En este aspecto, de nuevo, aparece la importancia de conjuntar las señas de identidad del personaje con su imagen pública, de armonizar los aspectos racionales y los emotivos. Según Laguna Platero (2011): “no es posible aplicar a un líder el marketing comercial como si de un producto se tratase, no siendo posible separar ideas e historia de la imagen que ofrezca porque el riesgo de la disonancia no es otro que la pérdida de credibilidad entre los propios”.

El término credibilidad también es empleado por el psicólogo Albert Mehrabian[17] para describir el grado de armonía entre tres elementos de la comunicación: lo verbal (las palabras), lo vocal (la manera en que esas palabras son emitidas) y lo visual (la expresión facial, corporal y la apariencia). Según Rodríguez y Hernández (2010), cuando las palabras no son coherentes con los gestos, el mensaje crea confusión y dudas respecto al auténtico mensaje que se pretende transmitir. Es entonces cuando se percibe una sensación de falta de convicción en el líder que reportará muchos más inconvenientes que ventajas. Un primer rasgo de credibilidad del líder es la seguridad y firmeza en la expresión de las ideas y principios que motivan su actuación, pero también lo es la imagen de honradez e integridad que transmita. Y todo ello lleva asociado un comportamiento no verbal.

Un mayor número de exposiciones mediáticas puede aportar práctica al líder, pero al mismo tiempo llevar al punto de relajación inconsciente en el que uno de los canales comunicativos pierda conexión e, inconscientemente, vuelque un mensaje contradictorio o cuando menos confuso. En ese caso, igualmente la credibilidad del líder puede verse afectada.

La naturalidad o armonía como parte de la ejecución entre lo verbal y no verbal, aislando lo impostado, también apunta a ser un constructor de credibilidad y confianza por lo que debe ser cuidado. Las conclusiones de la investigación de Rivadeneira (2016) entorno a la figura de Jimmy Morales apunta en este sentido: “desde la mirada expresiva e incluso imponente, las comisuras de la boca marcadas, la voz impostada, manejo de manos y

[17] Albert Mehrabian es autor de la conocida universalmente Regla Mehrabian que dice que, en una conversación, en la que entran en juego emociones y sentimientos, solo el 7% de lo que recibe nuestro interlocutor proviene de la palabra dicha correspondiendo el 93% restante a lo que no se ha dicho (comunicación no verbal).

brazos y la postura, todos estos elementos generan un vínculo con su pasado comediante lo que le impide que se le tome en serio, se juzgue positivamente sus decisiones y se confíe en sus actos como presidente de Guatemala".

Por otro lado, la falta de congruencia entre lo verbal y lo no verbal es uno de los indicios de engaño y que mayor desconfianza generan. Y es que las personas no pueden controlar todos los mensajes que transmiten, "su conducta no verbal delatará lo que esconden las palabras". En esta afirmación basó Ekman (2001, p.27) su investigación demostrando cómo no es posible controlar indefinidamente el inconsciente: "existen dos formas fundamentales de mentir: ocultar y falsear. El mentiroso que oculta retiene cierta información sin decir en realidad nada que falte a la verdad. El que falsea da un paso adicional: no sólo retiene información verdadera, sino que presenta información falsa como si fuera cierta". A pesar de que el engaño es más fácil en la comunicación verbal, no está exento de producirse en la comunicación corporal cuando, al igual que en la verbal, se han establecido una serie de gestos que significan algo determinado y se confía en ellos. Cualquiera que pueda aprenderlo y utilizarlo también adquiere la capacidad de manipularlo. Y aunque los expertos señalan que es mucho más fiable el lenguaje corporal, puesto que resulta más difícil y complicado mentir con el cuerpo que con la palabra, no es objeto de este estudio ceder la balanza a favor de uno u otro sistema de comunicación en el ejercicio del liderazgo.

No hay una única parte, facial o corporal, que actúe como un todo en la transmisión del mensaje ni tampoco que se reserve el derecho a ser el único con el que el individuo tiene la capacidad de mentir. En ello existe un absoluto consenso en toda la comunidad científica: "no existe una marca única evidente visible del engaño que permita a través de la

observación asegurar con certeza si un individuo miente o no. No existe una simplicidad de lo complejo". Al margen de lo anterior, no se renuncia a que una de las principales aplicaciones prácticas de la comunicación no verbal sea su aporte, precisamente, al estudio de la detección de la mentira, al ser este uno de los factores que ponen en riesgo la credibilidad de un individuo.

1.4.3.3. Carisma

Por otro lado, como sostiene Max Weber (1993) por encima de las dotes de mando y dirección, la principal cualidad de un líder tendría que ver con el poder de fascinación que ejerce sobre los demás. Lo que, dicho en forma concreta, se conoce como "carisma", siendo este un término controvertido que se relaciona, no de forma unánime, con la ausencia de egoísmo.

Una posible definición válida para carisma sería la aportada por la sociología como "la capacidad para atraer y causar buenas sensaciones, así como llamar la atención y mostrarse agradable y empático a los ojos de las demás personas". Para el profesor investigador Del Rey (1989) "el carisma implica liderazgo, así como una personalidad sobresaliente que ejerza un poder de fascinación sobre las personas que rodean a tal personalidad" (p. 94).

Los profesores e investigadores Kouzes y Posner (1997) concretan su definición, describiendo al líder carismático como más animado que los demás líderes: "sonríen más, hablan más rápido, pronuncian las palabras con más claridad y mueven su cabeza y cuerpo

frecuentemente al hablar. Además, están más dispuestos a tocar a los demás al saludarlos. Indirectamente aluden a personalidades del tipo abiertas".

Parafraseando a Henley (1977), el lenguaje no verbal sería el modo de expresar y mantener el poder sin necesidad de hacer referencia a él explícitamente. Cada líder ha de encontrar el modo de mostrar seguridad, empatía, interés, reflexión, equilibrio, confianza, entusiasmo y, en definitiva, carisma sin necesidad de depender exclusivamente de la palabra para defender su posición de liderazgo.

En una investigación realizada por Conger y Kanungo (1988), recogieron como factor imprescindible del liderazgo carismático la intensidad de las acciones: son líderes que escuchan, son buenos comunicadores, crean confianza, inspiran, son inconformistas, visionarios, con capacidad para elaborar un proyecto personal e intransferible que les distinga de sus iguales, asumen riesgos, son creativos, son humanos y utilizan más el "nosotros" que el "yo". Se trata de personalidades del tipo emocionalmente estables. Según investigaciones realizadas desde el ámbito de la psicología por Vergauwe et al. (2017), los líderes con personalidades carismáticas bajas y altas fueron percibidos como menos eficaces que los líderes con niveles moderados de carisma, lo que sugiere que hay un punto en el que la vinculación entre el carisma y eficacia es negativa. Es por ello por lo que personalidades del tipo neurótico, con comportamientos extremos, pueden generar desconfianza. Adicional a esta controversia, se suma el no encontrar características interpersonales asociadas a fallos en el carisma, como la arrogancia y el egocentrismo, características propias de una personalidad del tipo dominante. Existe aún poco consenso en la definición del término como para poder inferir respuestas absolutas. Y, nuevamente,

entramos en el campo de la percepción donde la comunicación no verbal, como medio para enviar mensajes relacionales, puede impactar.

En la investigación realizada por Schyns y Mohr (2004) para verificar la manipulación demostraron lo siguiente:

- Los participantes atribuyeron mayor carisma a los líderes que mostraron los siguientes comportamientos no verbales: una gran cantidad de sonrisas, una alta intensidad de sonrisas, un mayor acercamiento físico, mantenimiento de una postura inclinada hacia el seguidor, así como una asistencia visual prolongada y frecuente.

- Por el contrario, los líderes que fueron entrenados para comportarse de manera neutral, para mantener un contacto visual intermitente y una expresión facial neutral, fueron peor valorados en carisma.

Tabla 6. Comunicación no verbal asociada al carisma (según Schyns y Mohr)

VALOR	CANAL: INDICADOR NO VERBAL VISIBLE
Positivo	Expresión Facial: Gran cantidad de sonrisas
	Distancias: Mayor acercamiento físico
	Postura: Inclinación y acercamiento hacia el contrario
	Mirada: Mantenimiento visual prolongado y frecuente
Negativo	Expresión Facial: Neutra
	Mirada: Contacto visual intermitente

Ambos autores demostraron que un mayor nivel de expresividad se relacionaba con el éxito profesional por lo que el despliegue del comportamiento no verbal está a favor de los resultados de los líderes.

Rodríguez y Hernández (2010) llevaron a cabo una investigación conjunta para el Instituto Tecnológico Empresarial cuyos resultados fueron recogidos en una publicación bajo el título “Lenguaje No Verbal: Cómo gestionar una comunicación de éxito”. Entre sus aportaciones, se incluye la definición del carisma desde la dimensión no verbal por siete valores comunicativos potenciadores: entusiasmo, empatía, seguridad, reflexión, confianza, interés y equilibrio, al tiempo que identifican otros siete factores limitadores que lo dañan: nerviosismo, agresividad, histrionismo, desinterés, desconfianza, mentira, e inseguridad.

En común, de forma generalizada, los valores no verbales facilitadores del liderazgo conectando con lo recogido en la Tabla 1 tienen de base la asociación con emociones positivas como la alegría o neutras como la sorpresa o el amor. En cambio, los limitadores no verbales están vinculados a familias emocionales basadas en emociones negativas como el miedo, la ira o la tristeza.

Tabla 7. Valores potenciadores y limitadores no verbales para el liderazgo

POTENCIADORES NO VERBALES para alcanzar el liderazgo	FAMILIA EMOCIONAL (Tabla 1)	LIMITADORES NO VERBALES para alcanzar el liderazgo	FAMILIA EMOCIONAL (Tabla 1)
1. Entusiasmo	Alegría	1. Nerviosismo	Miedo
2. Empatía	Amor	2. Agresividad	Ira
3. Seguridad	Alegría	3. Histrionismo	Miedo
4. Reflexión	Amor	4. Desinterés	Tristeza
5. Confianza	Alegría	5. Desconfianza	Miedo
6. Interés	Sorpresa	6. Mentira	Miedo / Ira
7. Equilibrio	Amor	7. Inseguridad	Miedo

Fuente: Elaboración propia basada en la clasificación de valores potenciadores y limitadores de Rodríguez Escancio, Imelda y Hernández Herrarte, María (2010)

Para Rodríguez y Hernández, (2010, p.118) “el líder se presenta como una presencia positiva, como una autoridad que despierta atracción (carisma). Una persona confiable, motivadora que contagia entusiasmo y anima a conseguir objetivos desde la pasión por el trabajo. El líder se automotiva y sabe motivar a los demás, aunque nadie crea lo que hace o no lo valore suficientemente. En situaciones de crisis, el líder le aporta la seguridad y confianza necesarias para seguir adelante. Hace sonreír, sabe manejar la empatía. Se pone en la piel del contrario y así lo hace sentir cuando no atraviesa su mejor momento. Despierta interés para seguir trabajando, desde su posición, por mejorar los resultados de su empresa. Se trata de una persona serena, reflexiva, que equilibra con su presencia cualquier conflicto porque sabe escuchar”.

Nuevamente el componente no verbal resulta ser una pieza clave y es que “el líder carismático ejercerá su poder a través de la persuasión verbal, excitación emocional y experiencia vicaria [18]”. Un líder auténtico con una comunicación eficaz debe saber transmitir su compromiso con la organización y el proyecto haciéndolo visible a cualquier observador que pueda emitir un juicio positivo sobre su nivel confianza.

[18] En la psicología conductual la experiencia vicaria, también conocida como aprendizaje vicario de Albert Bandura, es cuando aprendemos conductas en base a la imitación y observación de otros sin la necesidad de experimentar nosotros mismos la experiencia.

CAPÍTULO 2. CANALES EXPRESIVOS EN COMUNICACIÓN NO VERBAL

Autores como Bateson y otros (1994) definen la comunicación “como un sistema de canales múltiples en el que el autor social participa en todo momento, tanto si lo desea como si no: por sus gestos, su mirada, su silencio e incluso su ausencia”. Un entramado de canales en el que, dentro de la comunicación científica, parece que hay cierto acuerdo por considerar como parte de la comunicación no verbal los siguientes:

- Expresión Facial (EF)
- Gestos (G)
- Posturas, orientación y movimiento (P)
- Proxémica (PR)
- Háptica (H)
- Apariencia (A)
- Oculesia (O)

A los anteriores, se sumaría el canal verbal (V) permitiendo así realizar el análisis de contenido lingüístico y establecer la sincronía entre la conducta verbal y la no verbal de un individuo y el canal paralingüístico o prosodia emocional (PA) correspondiente al estudio de las variaciones de entonación que permiten la transmisión de emociones.

Los canales actúan como múltiples dimensiones y cada canal envía su propio mensaje es diferente, independiente que envía su propio mensaje pero que puede o no estar vinculado con el resto de los demás y especialmente con lo no verbal, la palabra. Según Poyatos (2003), profesor de la Universidad de Brunswick (Canadá), el estudio de la comunicación se realizaría desde el triple enfoque kinésico, paralingüístico y verbal. Este enfoque que será tenido en cuenta en la metodología empleada en el estudio de investigación.

De origen griego, la palabra kinesia deriva del prefijo “kiné” que significa movimiento. Este término fue utilizado por el antropólogo norteamericano Ray Birdwhistell en su obra *Introduction to Kinesics* (1952), considerado uno de los primeros estudios modernos en lenguaje corporal. Entre las aportaciones de Birdwhistell se encuentran la presentación del concepto de kinema, para definir la unidad básica de comunicación no verbal, y su trabajo sobre los movimientos corporales organizados en una estructura similar a la del lenguaje hablado con un sistema de notación para describir los niveles microexpresivos. Por este motivo, dentro de esta categoría de señales no verbales se incluyen los elementos en los que está implicado el movimiento del cuerpo, los movimientos fugaces de las manos, de brazos, piernas, del tronco, de la cabeza y del cuerpo en su conjunto. Hablamos pues de los gestos, las expresiones faciales, la mirada y la postura corporal (por tratarse del resultado de un movimiento del individuo).

Según López, de los Reyes y Viñambres (2018) hay cierta correlación entre el tipo de emociones sentidas y el principal canal expresivo que hace que el comportamiento no verbal de un individuo sea observable.

Figura 3. Tipos de emociones y principal canal expresivo

Fuente: elaboración propia siguiendo la descripción dada por López, R. De los Reyes, J. y Viñambres, R. (2018)

CAPÍTULO 2: CANALES EXPRESIVOS

> Pero, lo que es más interesante desde el punto de vista del lenguaje corporal, es que Bob era «kinesicamente maduro». Hacía menos movimientos corporales inútiles que los otros muchachos. No arrastraba los pies sin necesidad. No ponía la mano en la boca, ni se rascaba la cabeza, ni chasqueaba los dedos. La diferencia entre madurez e inmadurez es, a menudo, comunicada por el lenguaje corporal. Demasiado movimiento corporal sin significación real es falta de madurez. Una persona madura se mueve cuando necesita hacerlo, y se mueve con una intención.
>
> Julius Fast

Para autores como Rulicki (2012, p.33) una definición también válida para CNV es la referida como aquella comunicación que tiene lugar a través de canales distintos del lenguaje hablado o escrito. Canales que actúan como vehículos de transmisión del nivel de expresividad de un individuo y por tanto muestran su habilidad para utilizar su cuerpo para transmitir sus sensaciones, intenciones y objetivos de forma precisa. Este nivel de expresividad se encontrará en dependencia con su nivel de desarrollo interpersonal y su capacidad de adaptación contextual comunicacional. Un líder con un alto autoconocimiento personal podrá utilizar su cuerpo, de manera deliberada modulando su nivel de expresividad como una herramienta adaptada para obtener los mejores resultados según el contexto. A continuación, se exponen para cada uno de los canales no verbales incluidos en esta investigación, aquellos principios teóricos que son tenidos en cuenta como marco teórico de esta investigación incluyendo a modo de ejemplificación algunas fotografías de los cuatro líderes tecnológicos analizados. Dichas imágenes han sido obtenidas mayoritariamente del banco digital de libre disposición Getty Images.

2.1. EXPRESIÓN FACIAL

Un rostro silencioso con frecuencia expresa más que las palabras.
Ovidio

La expresión facial (EF) es usada en la actualidad en innumerables campos como indicador o índice de la medición de las emociones y su estudio en la esfera de lo no verbal es indispensable. Las expresiones faciales brindan la mayor información acerca de lo que está ocurriendo dentro de la persona (planes, recuerdos, cambios fisiológicos), sobre lo ocurrido antes de que se manifestara la emoción (antecedentes) y, también, acerca de aquello que tiene más probabilidades de ocurrir inmediatamente después (consecuencias, intenciones). Así lo enmarca Ekman (1997) pionero en el estudio de las emociones y su expresión facial.

Expresar sentimientos usando los músculos del rostro es algo innato en los seres humanos ya que para ello disponemos de más de ochenta músculos diferentes en el rostro. En torno a esta facilidad universal surgen una serie de consideraciones de interés entre las se destacan las siguientes:

- solo un pequeño número de personas es capaz de controlar los músculos del rostro mientras hablan. Es esta limitación a la conducta controlada de forma consciente la que aporta información sobre el estado emocional interior de un individuo.
- la mayoría de las personas tiene pautas fisiológicas limitadas, cuyo resultado son pautas limitadas de expresión. Esto permite establecer un número limitado de conductas visibles a nivel facial y facilita su estudio.
- la mayoría saben fingir una expresión alegre, triste o enojada, si bien, no saben cómo hacerla surgir de pronto, cuánto tiempo mantenerla o cuándo debe

> desaparecer sin que resulte incongruente. Las emociones disimuladas son un delator de falta de autenticidad lo que es mayoritariamente reconocido por cualquier observador, aun no estando éste especialmente formado en el análisis de la conducta no verbal.

Un líder hábil puede haber sido entrenado para controlar sus emociones a nivel facial y ser hábil en su ocultación mostrando diferentes rostros si bien, psicólogos y expertos en comportamiento conductual continúan otorgando a las expresiones el mérito de ser el canal que mejor refleja el verdadero ser de la persona, su identidad.

Durante una entrevista, las emociones que se expresan con el rostro ante una pregunta concreta o sobre un tema son una muestra espontánea que delata el estado emocional del entrevistado y pueden marcar al entrevistador un camino a seguir. Para Rodríguez Betancourt “el entrevistador no puede contentarse con la perspicacia y agilidad mental comunes, cualidades que permiten dar solución a los problemas imprevistos. Tiene que saber leer en el rostro humano el enojo, la angustia, el miedo, la sorpresa, el disgusto, la felicidad que son las emociones más reconocibles en ese espejo del alma que es el rostro humano” (pp.20-21).

2.1.1. Teorías sobre la expresión facial

El interés por la expresión de las emociones reconocibles en el rostro humano se remonta a los clásicos. A ellos corresponden los primeros pasos en la observación y estudio de la expresividad de la cara. Obtenían conclusiones más basadas en la intuición y sensibilidad que en la evidencia empírica pero su interés por el análisis por la expresión facial era

sostenido. Ya el filósofo griego Aristóteles sugiere por primera vez que las expresiones faciales conllevan emociones asociadas *"*Hay expresiones de la cara características que son observables para acompañar la cólera, el miedo, la excitación erótica y todas las otras pasiones".

Darwin (1872) fue el primero en abordar el origen genético de las expresiones faciales, así como en sugerir que eran universales siendo sus ideas acerca de las emociones una pieza central de su teoría de la evolución. Darwin planteó que las emociones y sus expresiones eran biológicamente innatas, con capacidades adaptativas y que las similitudes existentes entre ellas podrían apreciarse desde un punto de vista evolutivo. Tras Darwin, otros autores del siglo XX, como Silvan Tomkins o sus discípulos Paul Ekman y Carrol Izard, continuaron investigando en esta línea aportando nuevas teorías como la teoría del feedback facial, la teoría de la universalidad de las emociones y la teoría de las microexpresiones faciales.

2.1.1.1. Teoría del Feedback Facial

Tomkins (1965) apuntó que la base de la emoción está en el rostro. Se convierte así en el primer autor que demostró que las expresiones faciales se asocian fiablemente con ciertos estados emocionales postulando su teoría del feedback facial según la cual la conducta muscular de la cara también interviene en la generación de las emociones.

La teoría del feedback o de la retroalimentación facial sugiere que, además de que las experiencias afectivas ocurren después de que procesemos cognitivamente un estímulo asociado con una emoción, también puede ocurrir el fenómeno contrario: realizar movimientos con los músculos faciales relacionados con cierta emoción, repercute significativamente en cómo la experimentamos al margen de si hay procesamiento

cognitivo. En definitiva, las expresiones faciales pueden influir lo mismo que reflejar estados emocionales.

Recibe este nombre de retroalimentación facial, precisamente porque sugiere que la activación muscular del rostro puede generar una retroalimentación sensorial hacia el cerebro. En consecuencia, cuando por ejemplo los músculos se acostumbran a expresar depresión, frustración o aburrimiento, empezarán a dictar estados de ánimo o incluso el carácter físico de la persona. Ello apunta a la línea de investigación que defiende que forzar determinadas expresiones faciales genera cambios fisiológicos específicos de la emoción recreada. Aunque hay quien sostiene que ello supondría la pérdida de la autenticidad, es más la corriente que defiende que es posible utilizar la comunicación no verbal en forma deliberada sin perder espontaneidad Rulicki (2013) “la integración consciente de los patrones verbales y no verbales produce una sensación de naturalidad, tanto en la percepción como en la expresividad”.

Strack, Martin y Stepper (1988) experimentaron sobre la teoría del feedback y llegaron a concluir que ésta sucede “incluso cuando las personas no están totalmente conscientes de los gestos faciales que están llevando a cabo”. Esta afirmación fue después completada por el propio Strack apuntando la existencia de una excepción de especial interés en esta investigación: “la retroalimentación facial se inhibe cuando somos observados: la experiencia de sentirse observado provocada por la cámara de video, habría modificado significativamente el efecto de la retroalimentación facial”.

Noah, T., Schul, Y. y Mayo, R. (2018)[19], tres décadas después de Strack, se unen a este debate dándole la razón al comprobar en sus investigaciones, en entornos con cámara y sin cámara, que la retroalimentación facial se presenta notoriamente cuando no hay un dispositivo electrónico grabando con lo cual, los participantes no están preocupados por el monitoreo de su actividad, mientras que el efecto disminuye cuando los participantes saben que están siendo monitoreados mediante la cámara de video lo que genera la necesidad de ajustarse a expectativas externas, para las cuales, el individuo no encuentra de manera interna información para adecuarse.

Un ejemplo de lo anterior lo tenemos en la manifestación de la sonrisa. En los metaanálisis llevados a cabo por los mencionados investigadores, se evidenció que cuando la observación era más notoria, por ejemplo, la presencia de cámara era más obvia, la tendencia de los hombres a sonreír era aún menor que la de las mujeres. Este hallazgo es de aplicación en el estudio de fotografías posadas donde la presencia de las cámaras es evidente y destacada.

2.1.1.2. Teoría de la Universalidad de las Emociones

Ekman y Friesen (1971) comprobaron cómo personas de diferentes culturas reaccionaban con las mismas expresiones faciales básicas de emoción espontánea al observar una película en particular y que esto sucedía tanto en culturas alfabetizadas como no alfabetizadas. Ekman (1993) máximo defensor de la universalidad de las emociones básicas aportó asimismo una clasificación más concreta de las emociones diferenciando

[19] Los autores son investigadores de la Universidad Hebrea de Jerusalén: Tom Noah es miembro del Departamento de Psicología y Centro Federmann para el Estudio de la Racionalidad mientras que Yaacov Schul y Ruth Mayo lo es del Departamento de Psicología de dicha universidad.

entre emociones positivas y negativas, o el arousal. Este último concepto hace referencia al nivel de activación de la intensidad de la conducta como respuesta fisiológica a estímulos internos y externos. “Es una activación general fisiológica y psicológica del organismo, que varía en un continuo que va desde el sueño profundo hasta la excitación intensa” (Gould & Krane, 1992). Según afirma la Ley de Yerkes y Dodson “el rendimiento tiende a mejorar cuando las personas poseen un nivel óptimo de arousal o activación, en cambio, cuando el nivel sobrepasa o se ubica por debajo de él, en ambos casos el desempeño, tiende a decaer significativamente”.

Según Ekman, debido en parte a que el nivel de activación responde a una escala de intensidad, no existe una expresión facial única para cada emoción, pero sí existen diferentes expresiones faciales que pueden clasificarse en familias como sucede con las emociones que representan tal y como se recogió anteriormente en la Tabla 2. Para Ekman la intensidad del movimiento se describe en una escala de 5 niveles desde la intensidad mínima hasta la intensidad máxima donde A es intensidad mínima; B es intensidad leve; C es marcada o pronunciada; D es severa o extrema y E es máxima.

A	B	C	D	E
intensidad mínima	intensidad leve	Intensidad marcada /pronunciada	Intensidad severa/extrema	Intensidad máxima

Esto permite codificar cualquier expresión facial teniendo en cuenta su nivel de intensidad aportando igualmente información valiosa en la definición de un patrón de comportamiento no verbal de un individuo. Todo analista deberá diferenciar cuando es el patrón de personalidad quien determina el nivel de intensidad de la emoción de cuando ésta corresponde a una función adaptativa puntual motivada por un hecho que desencadena la emoción. Si forma parte de la personalidad es muy probable que el nivel de repetición de la emoción sea frecuente, así como el nivel de intensidad con el que se produce y la

velocidad de reacción tras el hecho que la causó. Estos hallazgos serán tenidos en cuenta en el marco práctico para la refutación de las hipótesis planteadas en relación con la definición del patrón comunicativo no verbal de cada uno de los cuatro líderes empresariales.

Los psicólogos investigadores Fernández-Abascal y Chóliz Montañés (2001) introdujeron el concepto de expresión facial neutra como el punto de partida para el reconocimiento de cualquier expresión emocional. Su fijación permite contrastarla con los cambios que se producen en ojos, cejas, nariz, mejillas, boca y barbilla como consecuencia de expresión de las emociones. De este modo, el cambio, como indicador interpretativo de la emocionalidad sentida, es la base del estudio del comportamiento no verbal. Por el contrario, la expresión facial sostenida puede ser un mecanismo intencionado por parte del individuo para proyectar una emoción concreta no necesariamente sentida en origen, como pueda ser generar autoconfianza, llevando así a la práctica la teoría del feedback facial.

Expresiones Faciales posadas aparentemente neutras
de izquierda a derecha: Mark Zuckerberg, Sundar Pichai, Tim Cook y Jeff Bezos.

Si bien, igualmente en el estudio pormenorizado de la expresión facial de un individuo concreto hay que tener presente lo que indican algunos autores:

Según Russell & Barrett (1999), aunque la idea de que las configuraciones faciales prototípicas están relacionadas con emociones específicas como experimento de laboratorio, en la vida real las expresiones típicas de una persona son más complejas en el sentido de que son espontáneas. “Es previsible que cada sujeto exprese una mezcla de estados emocionales en lugar de un solo estado emocional como la alegría, la ira o el asco ofreciendo una mezcla o fusión de configuraciones faciales que den lugar a emociones secundarias”. Entre estas emociones secundarias se encuentran, por citar algunas: optimismo, vergüenza, culpa, orgullo, entusiasmo, satisfacción, desprecio, complacencia o placer. Para Rulicki (2011) las emociones de vergüenza, culpa y orgullo son consideradas autoconscientes y requieren procesos cognitivos más complejos que las básicas. Así Optimismo es el resultado de la suma de alegría y anticipación; sumisión resulta de la presencia de miedo y confianza; alarma corresponde a la unión de miedo y sorpresa o decepción a la de sorpresa junto a tristeza.

Para Motley & Candem (1988) la mayoría de las veces, se mostrarán emociones con expresiones faciales no prototípicas provocando que éstas sean ambiguas o no ofrezcan una lectura fácil por no ser de una intensidad particularmente elevada sino atenuada. En ello, la escasa gesticulación facial, podría indicar necesidad de ocultar sentimientos o sensaciones diversas.

2.1.1.3. Teoría de las Microexpresiones

También en el estudio de las expresiones faciales de las emociones, llevado a cabo por Ekman (2003), surge el concepto de las microexpresiones, a las que confiere igualmente el carácter de universales. El interés por su estudio se basa nuevamente en la teoría de la inhibición de Darwin (1872) que sugiere que “los movimientos faciales que no pueden ser

controlados voluntariamente pueden producirse de manera involuntaria incluso si el individuo está tratando de controlar su expresión".

Ekman, atribuye a la expresión facial la capacidad para servir como indicador de la emoción sentida por un sujeto, aun cuando su expresión verbal o su pensamiento apunten en dirección contraria. De ahí que las microexpresiones sean especialmente de interés en el campo y estudio de la detección del engaño. Se consideran como muestras de emoción en el rostro al tratarse de expresiones que aparecen y desaparecen en una fracción de segundo, aproximadamente 1/5 parte de segundo, pero pudiendo llegar a mostrarse tan sólo en 1/30 parte de segundo. En definitiva, son expresiones faciales realizadas de manera involuntaria y automáticas cuya detección no siempre es sencilla y que requieren de cierta experimentación y en ocasiones del acompañamiento de medios audiovisuales que permitan la reproducción a un ritmo más pausado o contrastado por fotogramas que haga más patente el momento de su aparición.

López Gordillo y Grau (2016) aseveran que "las microexpresiones surgen normalmente cuando una persona se encuentra en una situación de alta intensidad emocional, en la cual necesita controlar su expresión facial, creando una situación de lucha interna que puede dar lugar a que la vía rápida emocional y reactiva gane la partida y se muestre en el rostro una expresión facial fugaz".

Es fácil inferir que, en cualquiera de los cuatro líderes tecnológicos objeto de esta investigación, con una amplia exposición pública, para el ejercicio manifiesto de un liderazgo positivo deban constantemente trabajar por su autodominio y la confianza en búsqueda de ese equilibrio coherente interno que optimice su identidad. A medida que el

líder tiene un nivel de consciencia mayor de su comunicación no verbal, sus microexpresiones serían determinantes precisamente por corresponder a su instinto más primitivo, automático e involuntario.

2.1.1.4. Detección y valoración de la expresión facial según la cultura

Dado la amplitud también de estudios en este ámbito, se recogen un par de apuntes, a efectos de esta investigación, aquellos considerados de mayor interés para su interpretación práctica teniendo en cuenta que los sujetos de esta investigación disponen de nacionalidad norteamericana (sociedad individualista) y aunque Sundar Pichai es de origen indio (sociedad colectivista) mantiene su residencia en los Estados Unidos desde su adolescencia.

- la emoción de la ira en sociedades individualistas como la estadounidense, es considerada una emoción negativa que hay que ocultar ya que dejarla visible es más propia de personalidades tipificadas como inestables.
- la tristeza es una emoción con un tono hedónico negativo por lo que no se considera como algo positivo y no es aceptado socialmente en sociedades individualistas.
- la sonrisa también tiene un componente cultural pudiendo ser algo que se realiza por cortesía y es bien recibido por unas culturas, como sucede en la norteamericana y en cambio, ser indicio de desconfianza en otras o incluso visto como un indicio de falta de inteligencia (cultura polaca).
- la manifestación de orgullo muchas veces va ligada al éxito académico y/o profesional. En las culturas que se centran en el individuo, en su independencia y éxito personal como una prioridad, tiene una valencia positiva siendo más fácil experimentar el orgullo

al igual que manifestarlo de manera más natural, mientras que en las culturas colectivistas centradas en el éxito del grupo no es percibido como tal.

2.1.2. Recursos en la detección de la expresión facial emocional

El estudio de la expresión facial es al que más recursos se han dedicado. Igualmente cuenta con el mayor número de investigadores que se ha interesado por la presentación de una propuesta metodológica para su codificación, protocolización e interpretación. Sin embargo, continúa siendo un campo con un debate científico abierto sustentado por la complejidad para realizar interpretaciones de forma unívoca de una expresión facial, cuando el nivel de carga cognitiva, motivacional y emocional del individuo en cuestión pueden ser variables multidimensionales incluso ante un mismo estímulo externo.

A lo anterior se suma la complejidad existente para aplicar determinadas herramientas y métodos de trabajo de toma de consistente sin incurrir en una dedicación alta de recursos tanto para el seguimiento de todos los pasos como por la minuciosidad que requiere el tratamiento de cada dato. A continuación, se recogen aquellos que cuentan con mayor aplicación práctica y son considerados de especial interés a efectos de esta investigación.

2.1.2.1. Protocolo Facial Expression Analysis Protocol (FEAP)

El Protocolo FEAP diseñado por López, Gordillo y Grau (2016) es una herramienta para detectar la congruencia o incongruencia en la expresión facial emocional considerando que “una incongruencia será una señal de alarma y no un indicador de mentira”. Este método

se basa en la experimentación y la observación que se sustenta en los siguientes principios, mencionados en apartados anteriores:

- la universalidad de la expresión facial de las emociones básicas: tristeza, alegría, ira, miedo, asco, desprecio y sorpresa;
- la existencia de diferencias entre las expresiones faciales realizadas de manera consciente y las realizadas de forma intencionada;
- la relación existente entre comportamiento y situación contextual. Hay situaciones que conllevan la necesaria aparición de una emoción. Estas emociones pueden agruparse en núcleos temáticos y son comunes al ser humano por lo que son igualmente reconocidas por éste.

Dentro del protocolo FEAP surgen dos conceptos: La emoción esperada (EE = Expected Emotion) y la emoción mostrada (DE = Displayed Emotion) así como el análisis de congruencia-incongruencia entre ambas emociones.

- un observador deberá buscar (inferir por el contexto) cuál es la emoción que previsiblemente ha de presentar el sujeto objeto de estudio en función de la situación determinada que está experimentando (Emoción Esperada).
- posteriormente se determinará cuál es la expresión facial que el sujeto muestra en su rostro (Emoción Demostrada).
- con ambas emociones identificadas se realizará una comparación visual (Emoción Esperada vs Emoción Demostrada) para concluir un primer nivel de congruencia-incongruencia.

Si la expresión facial prototípica de la Emoción Esperada coincide con la expresión facial de la Emoción Demostrada, deberemos entender que existe congruencia emocional en la conducta desarrollada por el sujeto; en caso contrario, se debe plantear la hipótesis de simulación emocional.

La capacidad del observador para determinar cuál es la Emoción Esperada atendiendo al contexto en el que se encuentra la persona objeto del análisis lleva implícito el propio sesgo del analista. Será preciso recurrir a patrones de comportamiento generalmente aceptados como respuesta lógica a la situación expuesta al tiempo que se deberá tener en cuenta al nivel de inteligencia emocional esperado. La Tabla 8 puede ser utilizada por el Protocolo FEAP para la identificación de la emoción esperada.

Tabla 8. Emoción esperada ante una situación experimentada

SITUACIÓN QUE PROVOCA LA EMOCIÓN ESPERADA	EMOCIÓN ESPERADA = EE
▪ Reacción ante una pérdida (persona, objeto u objetivo valioso) ▪ Vivencia de una situación adversa ▪ Fracaso ▪ Ausencia de logros	TRISTEZA: Emoción negativa
▪ Consecución del logro de una meta ▪ Atenuación de un malestar ▪ Contemplación de algo que resulta hermoso/agradable ▪ Desencadenantes como chistes, anécdotas graciosas…	ALEGRIA: Emoción positiva
▪ Situaciones frustrantes ▪ Obstrucción del acceso a una meta ▪ Transgresiones de normas y derechos ▪ Situaciones aversivas ▪ Ofensa o acusaciones falsas	IRA: Emoción negativa

▪ Situaciones de peligro ▪ Situaciones de presión ▪ Situaciones de incertidumbre ▪ Miedo al rechazo ▪ Muerte del ego (pérdida de integridad del ser – Albrecht) ▪ Miedo a la humillación ▪ Miedo a pasar vergüenza	MIEDO: Emoción negativa
▪ Situaciones que generan asombro, expectación ▪ Situaciones que provocan desconcierto ▪ Situaciones novedosas ▪ Situaciones inesperadas o imprevistas ▪ Situaciones que desvelan algo que estaba oculto ▪ Situaciones desconocidas	SORPRESA: Emoción neutra (sorpresa buena o sorpresa desagradable)
▪ Situaciones desagradables o repugnantes ▪ Conductas inapropiadas / reprobadas socialmente ▪ Falta de higiene personal ▪ Situaciones de “asco moral” derivadas de conductas indeseables ▪ Sensación de ofensa personal ▪ Situaciones que puedan poner en peligro nuestro bienestar corporal	ASCO**:** Emoción negativa cuando se asocian a superioridad No lo es como una valoración de un comportamiento o idea falto de ética o moral.
▪ Situaciones de disconformidad ▪ Situaciones de indignación ▪ Situaciones de resignación ▪ Situaciones de descreimiento, escepticismo o duda	DESPRECIO: Emoción negativa cuando se asocian a superioridad No lo es como una valoración de un comportamiento o idea falto de ética o moral

Fuente: elaboración propia según diferentes fuentes consultadas.

2.1.2.2. Sistema Facial Action Coding System (FACS)

El protocolo FEAP recomienda que, en caso de congruencia emocional, se realice un análisis más detallado comprobando las unidades de acción presentes mediante el Sistema

de Codificación Facial de Acciones (Facial Action Coding System) conocido por sus siglas como Sistema FACS y el sistema Emotion FACS (Emotion Facial Action Coding System) conocido como Sistema EMFACS.

El sistema FACS es el más aceptado sistema de codificación de las expresiones faciales humanas creado por Ekman y Friesen (1978). Su objetivo consiste en identificar los músculos faciales que provocan cambios en la cara a la hora de expresar una emoción.

Con posterioridad, Friesen y Ekman, desarrollaron en 1983 el sistema EMFACS (Emotion Facial Action Coding System) que parte de la premisa de que, en función de la actividad muscular implicada en los gestos faciales y los cambios en la apariencia producidos como consecuencia de la acción visible de cada músculo, es posible identificar la emoción que hay detrás de ello.

Para los psicólogos y profesores en comportamiento no verbal, Fernández-Abascal y Chóliz, (2001), la principal utilidad del FACS es que, partiendo del principio de universalidad de las emociones básicas, permite clasificar sistemáticamente la expresión física de cada una de ellas gracias a la actividad muscular implicada en los gestos faciales. Ello incluye a las microexpresiones que, aunque se manifiestan de forma rápida y a veces imperceptible, implican la misma actividad muscular facial. Dicho de otro modo, se fundamenta en que la expresión de cada emoción requiere de la acción de los músculos responsables de provocarla. Es la configuración del movimiento de uno o varios músculos faciales, su contracción o relajación es lo que hace que la expresión facial se reconozca.

El Sistema FACS actúa como una norma única que permite la codificación de prácticamente cualquier expresión facial anatómicamente posible a través de su deconstrucción en las llamadas Unidades de Acción (UA) o Action Units (AU). Inicialmente se basó en un sistema de codificación proveniente de la teoría y posteriormente se pasó a un sistema de codificación proveniente de la experimentación de la anatomía y en estudios experimentales. De este modo, el estudio pormenorizado del FACS forma parte del material docente requerido por todo estudiante a analista de comunicación no verbal siendo necesario su dominio para la emisión de informes de valoración.

Las AUs basan su utilidad en que son independientes de cualquier interpretación, lo cual proporciona al sistema una alta utilidad para el ámbito científico. Si bien es necesario tener en cuenta que no existe una relación única entre cada grupo de músculos y las unidades de acción observables. Así el observador podrá contrastar que las unidades de acción presentes en el rostro se corresponden con las unidades de acción propias de la expresión facial correctamente realizada de la Emoción Demostrada (Expresión prototípica).

En cambio, cuando el sujeto no exprese en el rostro ninguna emoción, el observador deberá analizar el motivo de la inexistencia de dicha expresión facial, no siendo de aplicación el protocolo FEAP, lo cuál de por sí arroja información de vital importancia. Los autores recuerdan la importancia de valorar desde causas relativas a posibles trastornos, hasta causas de origen físico como parálisis facial o el uso de bótox.

En el apartado 1.4. relativo a las emociones básicas y su expresión facial observada se incluirá el descriptivo de cada una de las emociones básicas universalmente recogidas atendiendo al sistema FACS aportando así un apunte particular para una mejor aplicación del EMFACS.

2.1.2.3. Uso del software para el reconocimiento facial

Una cuestión que considerar, en este siglo XXI, es el alcance de la tecnología y el uso del software para el reconocimiento facial de las emociones, en contraste con el creciente interés en la aplicación del análisis automatizado de expresiones faciales. Solo hay una cantidad sorprendentemente pequeña de publicaciones revisadas por pares que validan estos algoritmos a excepción de algunas presentaciones en conferencias sobre este asunto Baltrusaitis, Robinson y Morency (2016). Todas las investigaciones tratan de validar la fiabilidad de estos sistemas partiendo del contraste con humanos con objeto de poder beneficiarse posteriormente del tratamiento de datos en escala y disminuir el sesgo individual.

Entre las más recientes en este campo se encuentran las llevadas a cabo por Krumhuber (2009) quien al comparar el nivel de desempeño en el reconocimiento entre humanos y máquinas sugiere que “Las tasas de reconocimiento de los participantes legos para nueve emociones fueron altas, y las comparaciones de las expresiones humanas y FACS fueron muy similares”. Stöckli, S., et. al (2018) se centraron en un estudio de validación del software FACET, la herramienta para el análisis automatizado de expresiones faciales incluido en el paquete de software de iMotions que clasifica las emociones a partir de las expresiones faciales. Este sistema es considerado como el de mayor precisión aceptable para imágenes estandarizadas de expresiones faciales prototípicas (versus naturales) si bien con un peor funcionamiento para expresiones faciales más naturales. El software detecta hitos faciales y aplica un conjunto de reglas basadas en teorías psicológicas y procedimientos estadísticos para clasificar las emociones. Fue adquirido por Apple y no es de uso libre.

Los autores, testaron también la herramienta FACET en el análisis de la expresión facial y su aplicación en imágenes posadas comprobando que el nivel de acierto en observadores humanos (expertos en reconocimiento FACS) era 8 puntos porcentuales inferior al obtenido con el software 3D FACET validando así la oportunidad de uso de esta herramienta.

Sin embargo, aún hay consenso en la comunidad científica entorno a que la mayoría de las maquinas no son aún muy precisas en el reconocimiento de las emociones en conductas espontáneas siendo necesario continuar con los entrenamientos y realizar más pruebas utilizando conductas faciales no posadas ni actuadas. Asimismo, se destacan a efectos de esta investigación, los siguientes hallazgos resultado del contraste entre la valoración humana frente a la tecnológica que permiten afirmar el alto grado de fiabilidad en el reconocimiento de las expresiones faciales por parte de un observador si bien, todos ellos actuarán como factores limitantes de esta tesis por cuestiones obvias, es realizada por un humano:

- tanto en observadores humanos como en las máquinas, la alegría es la expresión facial que mejor reconocimiento tiene, seguida del asco y la sorpresa, después la ira y la tristeza y, por último, el miedo, que es la expresión facial más difícil de reconocer
- la alegría como emoción mejor reconocida tanto por las máquinas como por los humanos cuenta con un mayor nivel de precisión de las expresiones alegres por parte de las máquinas (91%) vs los observadores humanos (75%).
- las expresiones espontáneas son percibidas de media con menos intensidad que las expresiones posadas. La intensidad percibida de la expresión es un predictor positivo de la precisión del reconocimiento de la emoción por lo que, a mayor expresividad de

la expresión facial, mayor intensidad percibida y mayor posibilidad de que la emoción sea identificada.

- en cuanto a naturalidad percibida el resultado es el opuesto, las espontáneas se consideran más naturales que las posadas y la naturalidad fue un predictor negativo de la precisión de reconocimiento de la emoción. A mayor naturalidad percibida de la expresión facial, menor es la probabilidad de su reconocimiento preciso en términos de la emoción objetiva.

2.1.3. Expresión facial de las emociones básicas

Ekman y Friesen clasificaron las emociones en seis emociones básicas universales: fear (miedo), anger (ira), happiness (felicidad), surprise (sorpresa), sadness (tristeza) y disgust (asco) a las que posteriormente añadieron contempt (desprecio). Como se ha mencionado anteriormente, cada una de ellas poseen una expresión facial prototípica codificada según el sistema FACS.

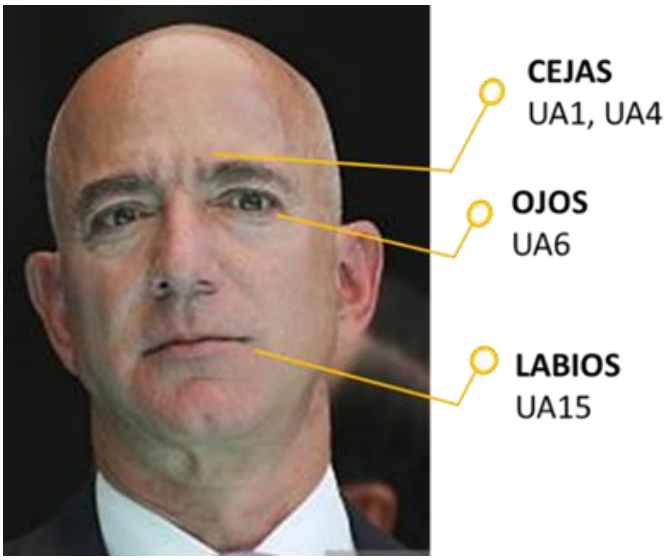
2.1.3.1. Expresión Facial de Tristeza

La tristeza es considerada una emoción de valencia negativa ya que las situaciones que provocan dicha emoción esperada son por reacción ante una pérdida (persona, objeto u objetivo valioso); por vivencia de una situación adversa; por fracaso o ausencia de logros.

El rasgo más característico de la expresión de tristeza es la elevación del ángulo interno de las cejas y la relajación de los párpados superiores. Al elevarse las cejas se crean unas arrugas sobre la frente que son más fácilmente apreciables en personas de edad adulta

que en jóvenes cuya piel no se arruga con facilidad. Es fácil confundirla con la expresión de duda o concentración, debiendo poner atención a la zona cejas-frente. En su manifestación más completa, las comisuras de la boca se llevan hacia abajo, mientras el labio inferior puede subir un poco sobre el labio superior. La intensidad de esta expresión varía y se manifiesta en el rostro como una pérdida de tono muscular. Cuando la tristeza se muestra en la zona de cejas y ojos, pero en la boca hay tensión e ira, es una combinación que intenta ocultar o controlar la expresión de pena o tristeza generando cierta confusión.

Tomando como ejemplo una imagen de Jeff Bezos, durante el evento con motivo del primer aniversario del asesinato del periodista saudí del Washington Post, Jamal Khashoggi, el 2 de octubre de 2019 en Estambul, cuyo cuerpo aún no se había recuperado, su expresión facial de tristeza es acorde con la emoción esperada ante un acontecimiento de este tipo.



20

[20] Foto de Osman Orsal vía Getty Images

Tabla 9. Emoción Tristeza: acción facial y unidades de acción

Relación entre emoción y unidades de acción prototípicas y adicionales (entre paréntesis)

EMOCIÓN TRISTEZA: Acción Facial	UA
▪ Elevación de la parte interior de las cejas	UA1
▪ Descenso de las cejas formando un triángulo	UA4
▪ Descenso de la comisura de los labios	(UA15)
▪ Elevación de los párpados y reducción de su apertura	(UA6)
▪ Remarque del pliegue nasolabial	UA11
▪ Ligera inclinación de la cabeza	(UA54)
▪ Mirada hacia abajo	(UA64)

Emoción básica TRISTEZA (según FACS):

AU1+UA4+(UA6)+UA11+(UA15)+(UA54)+(UA64)

En la fotografía se observa como en la identificación natural de esta emoción resulta clave la intervención de las cejas, así como el descenso en la comisura de los labios, aunque este se manifiesta de forma leve. No se espera de un líder una manifestación constante de un estado permanente de tristeza, trasladando una sensación anímica de desgana, insatisfacción y sufrimiento si bien, dar muestras de tristeza en contextos donde esta es la emoción esperada como legitima, humaniza al líder generando un vínculo de conexión no formal con los demás.

2.1.3.2. Expresión Facial de Alegría

Es una emoción con valencia positiva siendo las situaciones que provocan la emoción esperada las asociadas con el logro de una meta; la atenuación de un malestar; la contemplación de algo que resulta hermoso/agradable; o desencadenantes como chistes, anécdotas graciosas, etc.

La expresión de la alegría requiere de la activación de los músculos cigomáticos que elevan las comisuras de la boca en forma simétrica, en conjunción con la de los músculos orbiculares de los ojos, causantes de la contracción de los párpados**.** El reflejo de esta expresión no se manifiesta con risa sino con una sonrisa en la que se pueden mostrar o no los dientes. Cuando se marcan los surcos nasogenianos y los pómulos se elevan los ojos tienden a cerrarse un poco. Se trata de las llamadas sonrisas de Duchenne (sonrisas D), nombre que han recibido en honor del anatomista francés Guillaume Duchenne du Bologne, quien en 1867 descubrió que, ante los eventos capaces de producir alegría, los grupos musculares nombrados se activan en forma coordinada y espontánea. En el apartado 1.5.3. relativo a los diferentes tipos de sonrisas se dedicará nuevamente un espacio a esta emoción donde ya se anticipa que la presencia de sonrisa no es un indicador indiscutible de la alegría.

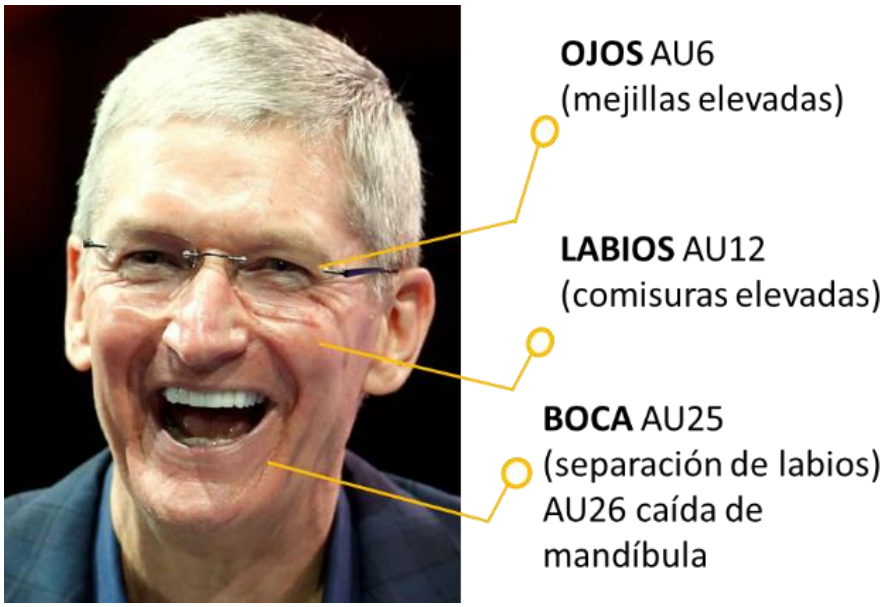


Tabla 10. Emoción Alegría: acción facial y unidades de acción

Relación entre emoción y unidades de acción prototípicas y adicionales (entre paréntesis)

EMOCIÓN ALEGRÍA: Acción Facial	UA
▪ Elevación de los párpados y estrechamiento de su apertura	UA6
▪ Retiramiento bilateral de la comisura de los labios (hacia atrás y arriba)	UA12
▪ Separación de los labios	UA25
▪ Caída de mandíbula	(UA26)

Emoción básica de ALEGRÍA (según FACS): UA6+ UA12 + UA25 + (UA26)

2.1.3.3. Expresión Facial de Ira

Esta expresión facial representa un amplio grupo de emociones que incluyen desde un leve enojo hasta la furia agresiva. Tiene valencia negativa y las situaciones que pueden provocar la emoción esperada van desde situaciones intrusivas, frustrantes, aversivas, amenazantes; situaciones de obstrucción del acceso a una meta; transgresiones de normas y derechos o situaciones en las que el individuo perciba una ofensa o que es víctima de acusaciones falsas. Es la emoción más peligrosa y dañina, al inferir enfado o frustración. Acompañada de intimidación física puede desembocar en agresión corporal.

Para exhibir la ira se deben mostrar todos los rasgos a la vez: posición de las cejas en forma de “V” mientras que la boca puede tener dos posiciones: una en la que están juntos y apretados o por el contrario estar separados en forma cuadrangular como si se gritara; los párpados se contraen y la apertura ocular se entrecierra provocando una mirada de control y dominancia mientras las fosas nasales se dilatan. La intensidad de la emoción puede estar controlada, normalmente a través de la boca y aun estando contenida, cuando

se presenta junto con la elevación de mentón, denota una actitud desafiante. Si se presenta un arqueo de las cejas es indicio de sospecha sobre las intenciones ajenas.

[21]

Tabla 11. Emoción Ira: acción facial y unidades de acción

Relación entre emoción y unidades de acción prototípicas y adicionales (entre paréntesis)

EMOCIÓN IRA: Acción Facial	UA
▪ Cejas bajas y contraídas.	UA-4
▪ Párpado superior levantado	UA-5
▪ Reducción palpebral (tensión)	UA-7
▪ Elevación del labio superior	(UA-10)
▪ Labios abiertos o cerrados	UA-24 / (UA-25)
▪ Labios tensos	UA-23
▪ Labios en forma de embudo	(UA-22)
▪ Elevación de la barbilla	UA-17
▪ Dilatación fosas nasales	(UA-38)
▪ Caída de mandíbula	(UA-26)

Emoción básica de IRA (según FACS):

UA4+UA5+UA7+(UA10)+UA17+(UA22)+UA23+UA24+(UA25)+(UA26)+(UA38)

[21] Sundar Pichai durante el discurso de apertura en la conferencia Google I / O 2019 en el anfiteatro Shoreline en Mountain View, California. 07.05.2019. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

Otros ejemplos de esta emoción son visibles en las imágenes tomadas durante los encuentros en los que los líderes fueron llamados a declarar, por parte de organismos judiciales o comités de ética gubernamental, donde se evidencia el rostro tensionado

22

23

24

25

Para Rulicki (2013) el que una persona, ante una amenaza, reaccione con ira en lugar de temor “muestra que el individuo considera que tiene suficiente poder para ganar la contienda, o bien que no tiene otra opción que la lucha” (p.58). La ira puede completarse o reforzarse con gestos ilustradores del tipo deíctico como el de apuntar con el dedo para puntualizar de forma real o figurada el objeto de la ira, como sucede en esta imagen tomada a Tim Cook en un encuentro con desarrolladores.

26

[22] Tim Cook, durante un Subcomité de Investigaciones de Seguridad Nacional y Asuntos Gubernamentales del Senado después de ser Apple acusada de evasión de impuestos.(Foto de Tom Williams vía Getty Images)

[23] Jeff Bezos escucha durante una reunión de ejecutivos de tecnología y el presidente electo Donald Trump en la Torre Trump en la ciudad de Nueva York.14.12.2016 (Foto de Drew Angerer vía Getty Images))

[24] Sundar Pichai testifica durante una audiencia del Comité Judicial de la Cámara de Representantes en Capitol Hill en Washington, DC, 11.12.2018. (Foto de Saul Loeb / AFP vía Getty Images)

[25] Mark Zuckerberg a su llegada a una audiencia del Comité de Servicios Financieros de la Cámara de Representantes en Washington, D.C., 23.10.2019. (Foto de Al Drago/Bloomberg vía Getty Images)

[26] Tim Cook durante la Conferencia Mundial de Desarrolladores de Apple 2018 (WWDC) en el Centro de Convenciones de San José en San José, California. 04.06.2018. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

2.1.3.4. Expresión Facial de Miedo

El miedo es una emoción con valencia negativa. Entre las situaciones que provocan la emoción esperada se encuentran: actos de peligro; de presión, incertidumbre; el miedo al rechazo o la desaprobación que amenace la pérdida de la integridad del individuo (muerte del ego según Karl Albrecht); miedo a la humillación; miedo a pasar vergüenza; situaciones que puedan poner en peligro el bienestar corporal. En ocasiones se presenta como una emoción sobreactuada, para enfatizar un mensaje verbal especialmente negativo que quiere ser compartido con el observador trasladándole el mismo temor.

La expresión facial de miedo o temor incluye la elevación de las cejas de forma tensa, lo que provoca que adquieran una forma recta y se vea el blanco de los ojos por encima del iris. También es característico el que las comisuras de la boca se estiren simultáneamente hacia abajo y los costados. No siempre se presenta la emoción de forma completa, a veces es suficiente la elevación de las cejas y la apertura ocular por la elevación del párpado superior.

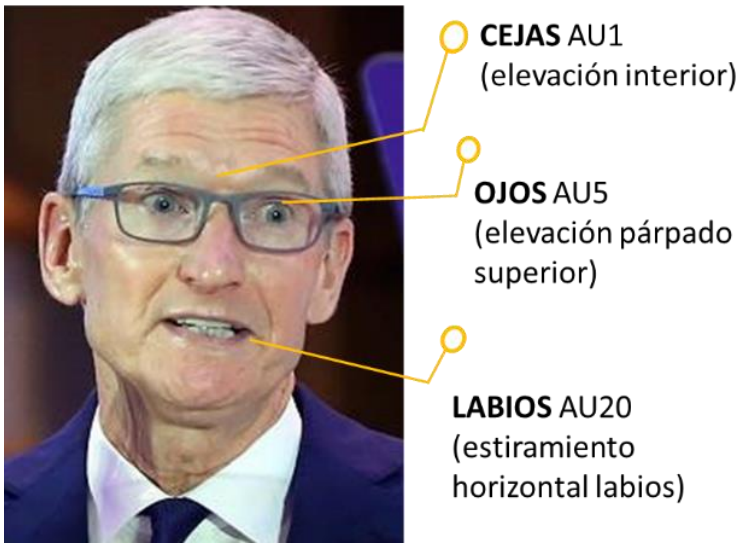


Tabla 12. Emoción Miedo: acción facial y unidades de acción

Relación entre emoción y unidades de acción prototípicas y adicionales (entre paréntesis)

EMOCIÓN MIEDO: Acción Facial	UA
▪ Elevación de la parte inferior de las cejas	UA-1
▪ Contracción de las cejas	UA-4
▪ Elevación del párpado superior	(UA-5)
▪ Separación de los labios	UA-25
▪ Alargamiento de la comisura de los labios	UA-20
▪ Desplazamiento de la comisura de la boca hacia atrás y arriba	UA-12

Emoción básica de MIEDO (según FACS):

UA1+(UA2)+UA4+(UA5)+UA12+UA20+UA25+(UA26)+(UA27)

Igualmente puede presentarse al tiempo que se realiza algún tipo de gesto adaptador (como tocarse la cara) cuyo significado es el auto apaciguamiento.

2.1.3.5. Expresión Facial de Sorpresa

Entre las situaciones que provocan esta emoción esperada se encuentran: situaciones novedosas; que generan asombro, expectación; que provocan desconcierto; situaciones inesperadas o imprevistas; situaciones que desvelan algo que estaba oculto o situaciones desconocidas. En ocasiones se trata de una expresión facial impostada como medio para enfatizar una emoción positiva con ausencia de un mensaje verbal. Cuando es genuina, incluye la elevación de las cejas en forma arqueada y la relajación súbita de la mandíbula inferior. Se considera una emoción neutra ya que la sorpresa puede ser buena o desagradable y es la más fácilmente reconocible.

Tabla 13. Emoción Sorpesa: acción facial y unidades de acción

Relación entre emoción y unidades de acción prototípicas y adicionales (entre paréntesis)

EMOCIÓN SORPRESA: Acción Facial	UA
▪ Elevación de las cejas (parte interior y exterior)	UA-2 / UA-1
▪ Elevación del párpado superior	UA-5
▪ Apertura de la boca	UA-26
▪ Descenso de la mandíbula	UA-27

Emoción básica de SORPRESA (según FACS):

UA1+UA2+UA5+(UA7)+(UA26)+(UA27)

2.1.3.6. Expresión Facial de Asco

Se considera una emoción negativa cuando se asocian a superioridad o a una valoración de un comportamiento o idea falto de ética o moral; situaciones desagradables o repugnantes; conductas inapropiadas / reprobadas socialmente; falta de higiene personal; situaciones de “asco moral” derivadas de conductas indeseables, así como la sensación de ofensa personal.

La expresión se centra en su componente más característico: la nariz se arruga. El labio superior puede levantarse, el labio inferior puede descender, las cejas bajas y se contraen y la barbilla se eleva. Se produce una concentración del gesto en el centro del rostro

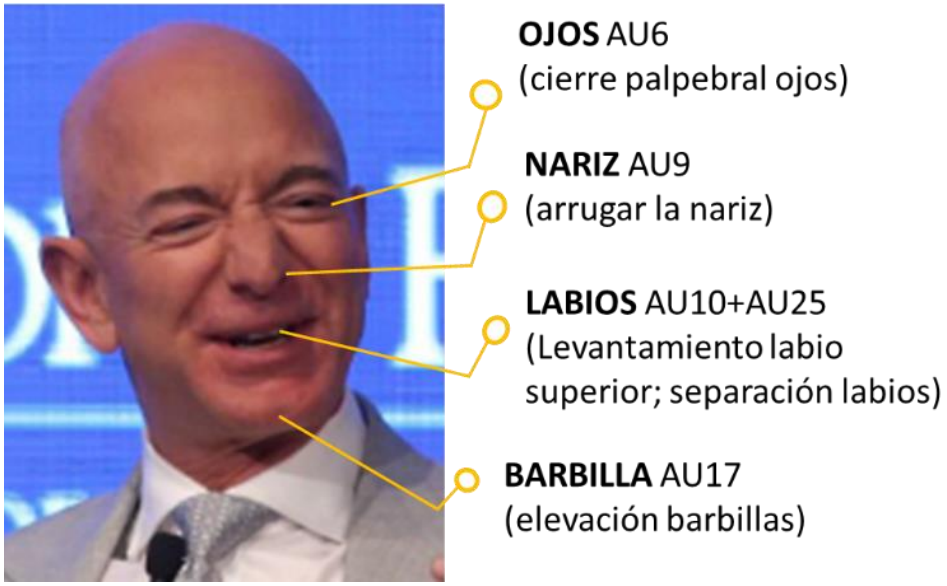


Tabla 14. Emoción Asco: acción facial y unidades de acción

Relación entre emoción y unidades de acción prototípicas y adicionales (entre paréntesis)

EMOCIÓN ASCO: Acción Facial	UA
▪ Elevación de las mejillas y reducción de la apertura de los párpados	UA-6
▪ Nariz fruncida	UA-9
▪ La boca de asco el labio superior levantado está relajado	UA-15
▪ Separación de labios	UA-25
▪ Elevación de la barbilla	UA-17

Emoción básica de ASCO (según FACS):

UA4+UA6+UA9+(UA10)+(UA15)+(UA16)+UA17+(UA25)+(UA26)+ÙA44

2.1.3.7. Expresión Facial de Desprecio

Considerada una emoción negativa cuando se asocian a superioridad, prepotencia o arrogancia. En estos casos puede ir combinada por una mirada de control y una postura corporal asimétrica con una posición de la cabeza inclinada. Las expresiones faciales de desprecio se caracterizan por la presión que se ejerce sobre la comisura de la boca, cuando se experimenta esta emoción, siendo ésta más notoria en un lado del rostro que en del otro. Pueden provocar hoyuelos. No obstante, hay individuos que presentan una estructura morfológica del rostro con comisuras naturalmente marcadas, por lo que resulta difícil saber si la emoción de desprecio está presente, salvo que se observe previamente el movimiento de presión en las comisuras.

27

Por otro lado, también se le atribuye una función positiva cuando se trata de situaciones de disconformidad, indignación respecto de un comportamiento o idea cruel, egoísta o discriminatoria al realizar una valoración de un comportamiento o idea falto de ética o moral. Igualmente aparece en situaciones de resignación, situaciones de descreimiento, escepticismo o duda en cuyo caso junto a la expresión bucal unilateral aparece la elevación de una ceja.

[27] Jeff Bezos presenta el primer teléfono inteligente de la compañía, el Fire Phone, en Seattle, Washington. 18.06.2014 (Foto de David Ryder vía Getty Images)

Tabla 15. Emoción Desprecio: acción facial y unidades de acción

Relación entre emoción y unidades de acción prototípicas y adicionales (entre paréntesis)

EMOCIÓN DESPRECIO Acción Facial	UA
▪ Bajada de cejas (opcional) ▪ Cierre apertura palpebral (opcional) ▪ Elevación comisura de un solo labio ▪ Hoyuelo facial en un solo lado	(UA4) (UA6) UA12* UA14*

Emoción básica de DESPRECIO (según FACS):

(UA4)+(UA6)+UA12*+UA14* * unilateral, de izquierda o derecha

2.1.3.8. Expresiones faciales de Triunfo, Orgullo, y Vergüenza

Estas expresiones faciales no han sido incluidas entre las expresiones básicas universales, no existiendo una tesis firme que las reconozcan como tales. Sin embargo, a efectos de esta investigación se hará una descripción de estas ya que sí presentan señales distintas cuya presencia podría ser indicio de la emoción esperada.

1.3.8.1. Triunfo y Orgullo

En el caso de personas de éxito o que precisen trasladar una imagen como tal, es habitual proyectar expresiones de triunfo o de orgullo habiendo tendencia a confundirlas entre sí. Según Matsumoto (2008)[28] a nivel de manifestación expresiva una de las mayores diferencias entre el triunfo y el orgullo se puede ver en la cara**:** "cuando alguien se siente triunfante después de un concurso o desafío, su rostro puede parecer muy agresivo. Se ve muy diferente a la pequeña sonrisa que vemos cuando alguien está mostrando orgullo". A tal conclusión llegó el autor con un estudio realizado con fotografías de deportistas que revelaron que las expresiones de triunfo ocurrieron, en promedio, 4 segundos después de que finalizara un partido mientras que las de orgullo ocurrieron, en promedio, 16 segundos después.

Imágenes Triunfo y Orgullo en el tenista Rafael Nadal y en Tim Cook

Triunfo

29

30

[28] David Matsumoto, discípulo de Paul Ekman, psicólogo y divulgador. Sus áreas de especialización incluyen cultura, emoción, expresiones faciales, comportamiento no verbal y microexpresiones.

[29] Fuente: banco de imágenes tras la consulta "Rafa Nadal + Open Australia

[30] Tim Cook abre el lanzamiento anual de productos de Apple, en septiembre de 2018, en la sede de la compañía en Cupertino, California. (Foto de Karl Mondon vía Getty Images)

Orgullo

[31]

Según Rulicki (2013, p.130) existe orgullo altruista y orgullo egoísta por lo que, aun tratándose de la misma emoción, existen expresiones no verbales que las distinguen siendo la causa que las motiva de naturaleza diferente: la superación personal o el comportamiento manipulador. Según este autor, no es la sonrisa quien marcará predominantemente la diferencia entre la empatía y el narcisismo sino la mirada.

1.3.8.2. Vergüenza o Resignación

Para Anta (2017, p.78) los rasgos faciales en vergüenza se caracterizan por la cabeza agachada o mirando suelo con los párpados superiores bajados o semicerrados y los ojos mirando hacia abajo o bien con los ojos hacia arriba mientras se mantiene la cabeza inclinada hacia abajo. En la zona de la boca el labio inferior aprieta al superior levantado ligeramente la barbilla creando arrugas en ella. En resignación las cejas se presentan levantadas creando arrugas a lo largo de la frente.

[31] Tim Cook durante una audiencia en el subcomité de Investigaciones de Seguridad Nacional y Asuntos del Gobierno del Senado en Capitol Hill en Washington, DC. 21.05.2013. Cook testificó sobre la legislación fiscal estadounidense. (Foto de Brendan Smialowski / AFP vía Getty Images)

32

2.1.4. Gestos faciales: la sonrisa

Dentro de la expresión facial, la sonrisa ha despertado el mayor número de investigaciones dentro del ámbito de la comunicación no verbal. Los primeros estudios dentro de comunidad científica la asocian a la expresión espontánea de felicidad, si bien, desde entonces se han ido sumando investigaciones que han ido confiriendo a la sonrisa un amplio espectro de emociones, estados de ánimo, sentimientos y rasgos de personalidad (Rulicki, 2013, p. 61). La sonrisa no necesariamente infiere un estado de alegría, sino que está más asociada a la socialización y a la interacción con otros. En esta línea es imprescindible establecer una vinculación con las motivaciones que la provocan. “La sonrisa es no solo una manifestación de humor o de placer, sino también una justificación, una defensa y hasta una excusa” Fast (1984, p. 62). De acuerdo con el antropólogo Rulicki (2013) “Sonreímos espontáneamente cuando nos sentimos auténticamente alegres o felices, pero también usamos la sonrisa para transmitir buenas intenciones, mostrar complacencia, apaciguar a los demás, regular los turnos del diálogo, burlarnos y mostrar dominancia. También es el gesto más utilizado para enmascarar nuestras emociones

32 Mark Zuckerberg, testifica durante una audiencia del Comité de Energía y Comercio de la Cámara de Representantes sobre Facebook el 11 de abril de 2018 (Foto de Saul Loeb/AFP a través de Getty Images)

negativas de tristeza, temor, ira o asco" (p. 61). Una seriedad constante, según Pease[33] (2010) conllevaría a no producir prácticamente ninguna sonrisa en toda una intervención, privando al ponente del poder de la sonrisa para llegar a su audiencia.

La sonrisa es previsiblemente una de las herramientas más entrenadas con diferentes niveles de intensidad para no resultar impostados o falsos, especialmente por aquellos líderes que no tengan capacidades naturales para proyectar una sonrisa auténtica. Así, aquellos líderes que se vean traicionados por un subconsciente estereotipado, donde la sonrisa sea vista como un signo de debilidad, tendrán más dificultades para proyectar una sonrisa que resulte natural. Algunas líneas de investigación abiertas sobre la sonrisa tratan de concluir si es un factor que influye positivamente en los negocios. Wang y colaboradores (2017) trataron un estudio sobre afecto o competencia señalando que el tipo de negocio sí parece ser un factor condicionante dependiendo de la imagen que la empresa quiera ofrecer. Entre las conclusiones alcanzadas comprobaron: "cuando se trata de negocios o profesiones vinculadas a la prevención o protección, como sería la de un abogado o un médico importa más la competencia que el afecto. En cambio, cuando se busca la promoción, que no supone un peligro, el afecto importa significativamente ya que el observador prefiere una agradable sonrisa antes que una apariencia competente".

Las empresas tecnológicas se asocian de forma directa con la invención y la innovación, un sector cuya presencia cubre, de forma transversal, la mayoría de las acciones de la vida cotidiana, no solo empresarial, sino también personal. Sus líderes hacen frente a amenazas

[33] Allan Pease es un divulgador australiano, especialista en lenguaje corporal, autor o coautor de más de 15 publicaciones. En 1991, Pease fue invitado al Kremlin para organizar un seminario de capacitación en lenguaje corporal para políticos emergentes, incluido Vladimir Putin por entonces un ex oficial de la KGB de 39 años.

continuas a su modelo de negocio, particularmente a través de la ciberseguridad y los asuntos relacionados con la privacidad, por las que igualmente han de responder tanto a las autoridades como a sus usuarios. Se les exige competencia si bien, al tiempo cada vez más el factor inteligencia social elevado a los valores de la empresa y no solo del líder pueden ser el atributo diferencial. La personalidad natural del líder se dejará entrever a través del tipo de sonrisa que sea dominante en su comportamiento. Es por ello, que adquiere especial interés el conocer qué tipo de sonrisa forma parte del patrón basal de cada uno de los líderes objeto de esta investigación.

2.1.4.1. Funcionalidad de la sonrisa

Sonrisa y persuasión. Entre las razones por las que la sonrisa ocupa un lugar tan protagonista se debe a su relación con el poder de la persuasión. Un estudio realizado por los investigadores Scharlemann, Eckel, Kacelnik y Wilson (2001) constató que las personas eran un 10 % más propensas a fiarse de alguien que sonríe convirtiendo así la sonrisa en una herramienta útil para la fijación de la confianza. Este concepto de la persuasión y su vinculación a la llamada sonrisa auténtica se tratará con un mayor detalle cuando hagamos referencia a las tipologías de sonrisas en el apartado 1.5.2.

Cuando se trata de incrementar una imagen de credibilidad, la sonrisa es considerada un recurso comunicativo útil que hay que tratar desde la autenticidad porque si ésta no encaja con el contexto puede producir el efecto contrario y generar dudas en torno a su veracidad. Según una investigación de la Universidad de Pittsburgh, las personas que sonríen más no solo son más dignas de confianza, sino que muestran una imagen más creíble.

Sonrisa y estima social. La popularidad vinculada a la estima social es igualmente un factor que considerar en el que la sonrisa tiene un papel activo. Tradicionalmente los individuos populares, considerados también como los más dominantes (por su impacto e influencia), son a la vez los más sonrientes. Rulicki (2012) sostiene que, “bajo modelos de liderazgo empático, la dominancia emerge de la sinergia armónica entre grupo y líder, y ahí se puede esperar una mayor frecuencia de expresiones sonrientes. Sin embargo, en el liderazgo agresivo, las expresiones de ira, desprecio y orgullo narcisista son más frecuentes que las sonrisas de alegría o las afiliativas”. No existe un único modelo expresivo de dominancia, siendo sus formas de expresión dependientes de otros factores motivacionales, de relacionamiento interpersonal o incluso éticos, pero aun así “a través del estudio del comportamiento del sonreír del líder, en los diferentes contextos, es posible determinar cuáles son sus habilidades para la vida en sociedad”.

En línea con lo expuesto anteriormente, sonreír es uno de los canales comunicacionales más antiguos para conseguir la empatía de los demás. Numerosos estudios avalan que una sonrisa sincera mejora la relación social y la valoración de las personas, nos hace parecer más simpáticos y ello implica que los demás sean más atentos y confiados con nosotros.

La sonrisa es una forma barata de cambiar tu imagen

Charles Gordy

Sonrisa y atractivo personal. También científicamente, la sonrisa ha ocupado siempre un lugar en el estudio sobre su influencia en la determinación del atractivo de las personas. Un estudio realizado por la universidad de Helsinki publicado en Journal of Research in

Personality en 2021[34], confirmó que el atractivo físico depende de la sonrisa y que las expresiones de simpatía dependían del aspecto de la persona retratada de modo que las que eran risueñas y tenían un aspecto relajado obtuvieron una mejor aceptación como también las de aspecto saludable, animado, atractivo, moderno, cálido y femenino. Sin embargo, el estudio también puso de manifiesto que en la evaluación del atractivo físico es igualmente determinante la personalidad de quien la observa sugiriendo que los participantes preferían elegir a aquellas personas retratadas con mayor similitud con ellos mismos.

Sonrisa y engaño. Por otro lado, según Ekman (2005, p. 155) “ningún análisis de los signos faciales del engaño sería completo si no considerara a la sonrisa”. El uso de la sonrisa puede ser el vehículo que utilice el líder para transmitir un lenguaje positivo, pero no tiene por qué ser coincidente con el estado afectivo en ese preciso momento. Tampoco por ello el individuo que hace uso de ella tiene la intención de engañar o mentir con el fin de manipular, al contrario, puede responder a la intención por socializar, agradar o ser aceptado de buen agrado.

[34] Los autores presentaron a 385 participantes una selección 146 retratos y les pidieron que indicasen si les gustaba la persona que aparecía en la imagen. En total, recopilaron más de 5.000 valoraciones. Hallaron que no solo importaba la persona fotografiada, sino también los rasgos de personalidad del observador, los cuales habían registrado previamente mediante un breve cuestionario de los llamados «cinco grandes» de la personalidad, a saber, extraversión, apertura a nuevas experiencias, afabilidad, responsabilidad y neuroticismo. Los observadores de carácter afable y extravertido se mostraron más benévolos en sus valoraciones, entre ellos, los de carácter afable y extravertido que valoraban más una apariencia atractiva, saludable y tradicional que los introvertidos; los sujetos de mentalidad abierta, por su parte, tenían menos en cuenta el atractivo de la persona retratada y, en cambio, apreciaban de manera positiva un aspecto llamativo y poco convencional. Jan Erik Lönnqvist, Ville-Juhani Ilmarinen, Markku Verkasalo. Who likes whom? The interaction between perceiver personality and target look. Journal of Research in Personality, Volume 90, 2021, 104044, ISSN 0092-6566, https://doi.org/10.1016/j.jrp.2020.104044.

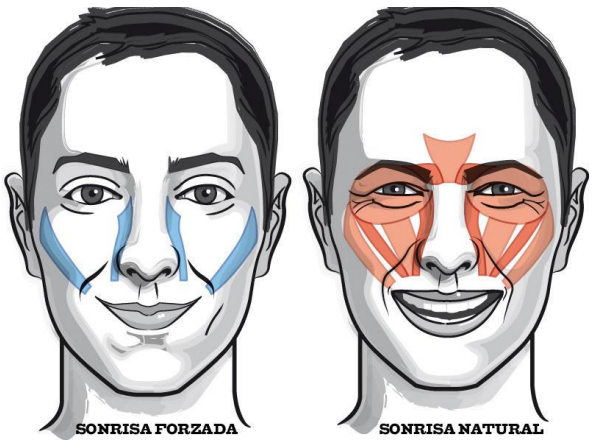
2.1.4.2. Tipología de sonrisas

Ekman listó 18 tipos de sonrisa abarcando con esta tipificación emociones positivas como la alegría, pero también sentimientos que van desde el dolor e incomodidad hasta vergüenza, horror o profunda tristeza. Como se ha comentado anteriormente, una sonrisa también puede indicar desprecio, ira o incredulidad.

Partiendo de los estudios de Ekman, investigadores como Rulicki (2013) han investiado este campo de forma específica, aportando una mayor descripción de cómo éstas se hacen visibles, cuál es la emoción principal con la que conectan y a qué comportamiento social responden.

Sonrisa alegría sentida (Sonrisa Duchenne). Nombrada así en honor al médico investigador francés del siglo XIX Guillaume Duchenne quien realizó diferentes investigaciones acerca de la fisiología de las expresiones faciales entre ellas la que genera la sonrisa. Llegó a la conclusión de que las diferencias neurológicas de funcionamiento son la razón de que existan diferencias entre esta sonrisa espontánea comparada con una sonrisa creada.

Dibujo entre la sonrisa falsa y la sonrisa de Duchenne ©



Fisiológicamente, la sonrisa Duchenne es un tipo de sonrisa que involucra la contracción de los músculos cigomático mayor y menor cerca de la boca, los cuales elevan la comisura de los labios, y el músculo orbicular cerca de los ojos, cuya contracción eleva las mejillas y produce arrugas alrededor de los ojos "patas de gallo". Los labios pueden seguir en contacto, apenas entreabiertos o incluso dientes inferiores o superiores al descubierto. Esta respuesta muscular que genera una sonrisa espontánea (o de Duchenne) corresponde a procesos del sistema límbico mientras que la sonrisa voluntaria tiene su origen en la corteza motora. Dado que la mayor parte de las personas no pueden contraer a voluntad el músculo orbicular, muchos investigadores han sugerido que es la sonrisa de Duchenne la que indica una emoción espontánea y genuina.

Sin embargo, hallazgos complementarios, contribuyen a crear evidencia de que las sonrisas Duchenne (D) y las sonrisas No Duchenne (ND) pueden ocurrir tanto en condiciones espontáneas como deliberadas Schmidt y Cohn (2001). Estas investigaciones ponen en duda afirmaciones previas de que las sonrisas D son signos espontáneos de disfrute sentido que no se puede fingir. Y es que, desde Duchenne, la sonrisa D ha dado lugar a numerosas investigaciones que tratan de confirmar su vinculación con lo genuino, dar valor a sus efectos, y ampliar sus funcionalidades.

En esta línea de investigación, Gunnery y Hall (2014) estudiaron la vinculación entre una sonrisa Duchenne deliberada y la persuasión. Las autoras constataron que solo una minoría de personas tenían la capacidad de producir dicha sonrisa pero que, en caso de utilizarla, resultaban especialmente más persuasivas que las personas que no la utilizaban. Otro estudio sobre la sonrisa Duchenne, un metaanálisis realizado por Gunnery y Ruben (2016) concluyó que las personas que producen sonrisas de este tipo se califican más

positivamente como auténticas, genuinas, reales, atractivas y confiables que las personas que producen sonrisas no Duchenne (sonrisas ND).

Así, un líder que trate de ejercer su persuasión, mostrándose genuino y confiable, puede hacer uso de la sonrisa Duchenne lo que le dará no solo credibilidad a su discurso, sino que le conferirá rasgos más positivos de personalidad. La percepción de esa felicidad será más visible con una sonrisa Duchenne que si no lo es y será más fácil percibirla con más intensidad si ésta llega a través del video que de la fotografía Gunnery y Ruben (2016)

A efectos de análisis interpretativo es especialmente relevante considerar que con un buen entrenamiento todo individuo con habilidades puede crear sonrisas D fingidas que resulten altamente creíbles trasladando al observador un mensaje colocado de felicidad sentida.

Autores como Krumhuber y Manstead (2009) aportan varias evidencias que cuestionan algunos de los fundamentos antes tratados destacando dos cuestiones. La primera es que el hecho de que se muestre una sonrisa D o ND no depende tanto de la espontaneidad de la expresión como de la intensidad de la sonrisa. Así testaron que las sonrisas D deliberadas era las de mayor intensidad, seguidas de las sonrisas D espontáneas y, por último, con menor intensidad las sonrisas ND.

La segunda cuestión genera la duda sobre si el marcador D (equivalente a las patas de gallo) por sí mismo es un base confiable para inferir si una sonrisa es espontánea o genuina. Los autores sostienen que puede que suceda así pero también testaron que sucede cuando el individuo se divierte e incluso bajo circunstancias emocionales negativas

por lo que no podría afirmarse que sea necesaria e imprescindible la intervención del músculo orbicular para identificar si una sonrisa expresa placer. Un debate que sigue abierto si bien, hay coincidencia en la comunidad científica en que las personas que sonríen con los ojos generan más confianza y provocan el efecto contagio de la alegría.

Ejemplos de expresión Duchenne en situaciones que causan alegría, placer, diversión

35

36

37

La risa, es un comportamiento universal compuesto por varios elementos (Morris, 1977) no necesitando estar todos necesariamente presentes: emiten sonido por la inhalación de aire, apertura de la boca, elevación de las comisuras de los labios, elevación de los hombros, inclinación de la cabeza hacia atrás y cierre de los ojos. La carcajada suele ser la forma más espontánea de la risa. Se considera una de las expresiones más contagiosa en el contrario por su capacidad para generar reacciones en cadena. La risa a costa del contrario es considerada un acto ofensivo y de desprecio mientras que la risa hacia uno mismo se interpreta como un rasgo de inteligencia emocional liberando todo tipo de emociones de una forma cortés y creativa (Provine, 2000).

35 Mark Zuckerberg durante una entrevista con The Atlantic en el Newseum en Washington, DC. 18.09.2013. (Foto de Jim Watson / AFP vía Getty Images)

36 Tim Cook durante un evento de lanzamiento de nuevos productos en la Academia de Música de Brooklyn en el distrito de Brooklyn Nueva York. 30.10.2018. (Foto de Stephanie Keith vía Getty Images)

37 Jeff Bezos durante un encuentro en Club Económico de Washington en Washington, DC el 13.09.2018. (Foto de Saul Loeg / AFP vía Getty Images)

Sonrisa afiliativa: Replican los rasgos de la sonrisa de alegría sentida pero no expresan la emoción básica de la alegría. El rasgo principal es el de los ojos en forma de semióvalo: borde inferior recto y borde superior curvo. Transmiten empatía y serenidad, son igualmente un constructo de confianza y favorecen las relaciones sociales.

38

Sonrisa asertiva. Se caracterizan por los labios juntos con elevación muy leve de las comisuras. Incluyen una mirada serena, atenta o penetrante, sin arrugas al costado de los ojos. Transmiten autoconfianza, capacidad de decisión y firmeza de carácter.

[38] Sundar Pichai durante un discurso sobre inteligencia artificial en el think tank económico europeo Bruegel en Bruselas, Bélgica. 20.02.2020. Foto de Geert Vanden Wijngaert / Bloomberg vía Getty Images)

39

40

41

Sonrisa amortiguada. Tiene como rasgo principal unos labios apretados para evitar que las comisuras se eleven ni tampoco bajen. Infieren un control de la emoción de la alegría; o el intento por disimular superioridad.

42

43

Sonrisa burlona. Implica un estiramiento forzado de los labios y elevación de las comisuras en un ángulo bastante pronunciado. Transmiten una cierta insolencia con matices de superioridad.

[39] Jeff Bezos durante la fiesta posterior de los Globos de Oro de Amazon Prime Video en The Beverly Hilton Hotel el 6 de enero de 2019 en Beverly Hills, California. (Foto de Emma McIntyre vía Getty Images)

[40] Jeff Bezos durante su aparición en el programa "Today" de NBC News. (Foto de Peter Kramer para NBC Newswire vía Getty Images)

[41] Jeff Bezos durante la Conferencia de Negocios de la Revista WIRED "Disruptive by Design" en Nueva York, EE. UU., 15.06.2019. (Foto de Jonathan Fickies / Bloomberg vía Getty Images)

[42] Mark Zuckerberg durante una conferencia magistral durante el primer día del Mobile World Congress anual, 2016. (Foto de Matthias Oesterle/Corbis vía Getty Images)

[43] Mark Zuckerberg en su llegada al Parlamento Europeo, antes de su audición sobre el escándalo de privacidad de datos el 22 de mayo de 2018 en Bruselas. (Foto de John Thys vía Getty Images))

44

45

Sonrisa grata sorpresa. Es resultado visible de la combinación de las emociones básicas de alegría y sorpresa por lo que se manifiesta ante lo que puede considerarse una sorpresa agradable. Implica una elevación simétrica de la comisura de los labios, contracción de los párpados, elevación de las cejas de forma arqueada, caída del mentón y apertura de la boca de manera relajada.

46

47

Sonrisa gozosa modestia. Este tipo de sonrisa es considerada como de alegría sentida y tiene como rasgo principal el uso de una mirada hacia abajo y al costado. Es muestra de humildad o vergüenza (por ejemplo, ante un cumplido). Puede llevar asociado un movimiento de cabeza hacia abajo y lateral acompañado de una bajada de ojos o incluso de su cierre por completo.

---

[44] Jeff Bezos durante la presentación del primer teléfono inteligente de la compañía, el Fire Phone, en Seattle, Washington. 18.06.2014. (Foto de David Ryder vía Getty Images)

[45] Jeff Bezos sonríe mientras escucha preguntas durante una conferencia de prensa en Tokio. 08.06.2007. Anunció el inicio de un nuevo servicio para clientes japoneses (Foto de Toru Yamanaka vía Getty Images)

[46] Mark Zuckerberg durante una reunión en el Instituto Indio de Tecnología (IIT) en Nueva Delhi el 28 de octubre de 2015. (Foto de Money Sharma / AFP vía Getty Images).

[47] Tim Cook saluda a los clientes en la recientemente renovada Apple Store en la Quinta Avenida el 20 de septiembre de 2019 en la ciudad de Nueva York. (Foto de Kena Betancur / AFP vía Gelly Images)

48

49

Sonrisa encubridora de ira. El rasgo principal es la reducción de los labios que se vuelvan hacia el interior manteniéndose apretados. Va acompañada de una mirada agresiva, penetrante. Son muestra de ocultación de la hostilidad y el rechazo.

50

Sonrisa alegría fingida. Destaca la elevación de las comisuras de los labios combinada con las patas de gallo y el estiramiento de los labios en horizontal. Pueden ser asimétricas debido a que la contracción irregular de los párpados provoca que un ojo aparezca más cerrado que el otro. Son muestra de orgullo

[48] Mark Zuckerberg sonríe en la conferencia TechCrunch Disrupt SF 2013 en San Francisco, California, el 11 de septiembre de 2013. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

[49] Tim Cook en un automóvil con el comediante James Corden durante un evento en San Francisco, California, el 7 de septiembre de 2016. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

[50] Mark Zuckerberg a su salida después de una reunión con el presidente francés Emmanuel Macron en el Palacio del Elíseo en París, Francia, el 10 de mayo de 2019. (Foto de Mustafa Yalcin vía Getty Images)

51

52

Sonrisa de gozosa ira. es resultado visible de la combinación de las emociones básicas de alegría e ira. Los labios se afinan y aparecen volcados hacia el interior de la boca; la elevación de las comisuras suele ser media o amplia; párpados entrecerrados con mirada fija. Infieren falta de empatía, actuaciones vengativas o agresivas.

Sonrisa encubridora del temor. manifestación de alegría y miedo en un intento por ocultar temor. Se caracterizan por las cejas elevadas y tensas; párpados superiores elevados más de lo normal; estiramiento de los labios unidos con elevación de las comisuras.

Sonrisa encubridora del asco/disgusto. El rasgo principal de esta tipología son los pliegues en el arco de la nariz.

Sonrisa triste. Muestra emociones negativas sin querer ocultar la desdicha. Es asimétrica y prolongada. Según Ekman son utilizadas por algunos hombres como mecanismo de seducción.

[51] Jeff Bezos durante el trigésimo segundo symposium en Colorado Springs, Colorado, el 12 de abril de 2016 (Foto de Matthew Staver / Bloomberg vía Getty Images)

[52] Sundar Pichai, durante la Conferencia de desarrolladores de Google I / O en Mountain View, California, el 7 de mayo de 2019. (Foto David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

Sonrisa despreciativa. Una sonrisa de desprecio incluye marcadores de otras emociones y estados cognitivos. Se trata de una sonrisa asimétrica en la que mientras un lado parece sonreír el otro evidencia desprecio siendo fundamental el estudio paralelo de la mirada: una orientación de los ojos frontal pero la mirada perdida, sin foco concreto confiere cierta tristeza. “Esta forma de sonrisa atenúa el impacto de una sonrisa aparentemente negativa propia de una personalidad narcisista” Rulicki (2013).

Sonrisa de orgullo narcisista. Las miradas que suelen acompañar a este tipo de sonrisas dan la impresión de una gran autocomplacencia. Los párpados pueden presentarse tanto bien abiertos como entrecerrados. Pueden ser unilaterales o mostrar la elevación de ambas comisuras de forma marcadamente asimétrica, con una de ellas claramente más elevada que la otra. En opinión de Rulicki (2013), este tipo de miradas son utilizadas mayoritariamente por hombres engreídos con fines de seducción, en conjunción con un tipo de mira somnolienta. Pueden ser interpretadas como señal de extroversión y asertividad, pero en realidad manifiestan distanciamiento emocional, superioridad y egoísmo. “Cuando el comportamiento no verbal sigue un patrón de sonrisas de alegría egoísta, orgullo narcisista y gozoso desprecio, es posible afirmar que la soberbia es uno de los rasgos de personalidad” (Rulicki, 2013, 133).

Sobre las sonrisas de orgullo narcisista, algunos participantes en investigaciones realizadas sobre el estudio de la sonrisa de Rulicki opinaron que expresan sinceridad, que la persona trata de llamar la atención y de destacarse siendo fiel a sí misma, trasladando un mensaje de ser transparente concluyendo que esta contradicción en las interpretaciones señala la presencia de un elevado nivel de doble vínculo en la percepción colectiva sobre el valor del narcisismo: “Para algunos representa un rasgo negativo y deleznable, mientras

que otro sector de la población lo interpreta como un comportamiento positivo y digno de admiración". (Rulicki, 2013, p.122)

2.1.5. Gestos faciales: cejas, nariz y labios

Más allá de la boca, rasgo destacado dentro de la cara, a través de la actitud del rostro se transmiten sensaciones y estados de ánimo. "El rostro, ofrece información precisa sobre cómo valoramos un determinado asunto o una determinada persona" (Rodríguez y Hernández, 2010, p. 97).

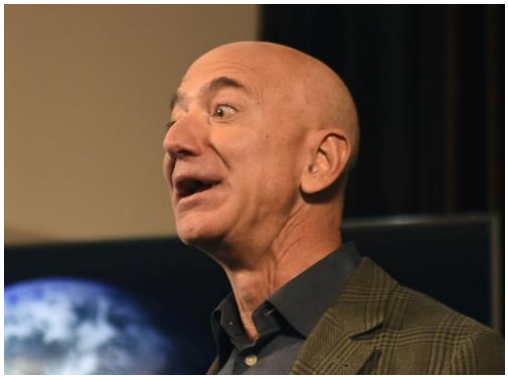
Argumenta Knapp (1995) que entre las funciones del rostro se encuentra la de complementar o cualificar conductas ya que los movimientos del rostro sirven para enfatizar, minimizar, apoyar y subrayar las palabras que se pronuncian oralmente. Estos gestos suelen tener lugar, por lo general, en contextos en los que no se produce una emoción real y se realizan solo con una parte de la cara.

Las cejas, la nariz y los labios, son tipificados por Ekman para describir las emociones básicas y su expresión facial prototípica como se ha visto anteriormente pero también su movimiento destacado puede reforzar el significado de otros movimientos obteniendo una mejor valoración conjunta de la dimensión facial. Y es que cuando se encuentran en su estado natural ofrecen una expresión en reposo, pero cuando presentan alguna variación aportan información que resulta conveniente analizar ya que podrían ser indicio de una emoción contenida limitada en su conducta observable. Sin tratarse de un listado exhaustivo se enumeran las que provocan los gestos faciales más frecuentes, algunas ya han sido mencionadas indirectamente en el apartado dedicado al nivel de expresividad de las emociones básicas.

2.1.5.1. Gestos faciales con las cejas

Los gestos realizados con las cejas constituyen por sí mismas una parte considerable de la CNV en las interacciones cotidianas. Esto se debe a que están asociadas con las reacciones musculares que se producen debido al mecanismo de desencadenamiento involuntario de las emociones (Rulicki, 2012, p.35).

Elevación de cejas. Las cejas elevadas cuando se curvan es uno de los gestos faciales a través de los cuales se transmite sorpresa a través del rostro, pero también miedo y ansiedad. Asimismo, el movimiento que se produce cuando se mantiene el gesto de subir las cejas y dejarlas unos segundos en lo alto antes de volver a bajarlas implica intención de ofrecer énfasis, mostrar asombro, sorpresa (cejas sorprendidas) o bien puede desaprobar la conducta o el comentario del interlocutor.


53

54

Según contexto también pueden tener un significado negativo de escepticismo, arrogancia, incomprensión y angustia. En ocasiones este movimiento puede realizarse de forma asimétrica de modo que solo una de las cejas se eleva manteniendo la otra inalterada.

53 Jeff Bezos habla con los medios sobre los esfuerzos de sostenibilidad de la compañía el 19 de septiembre de 2019 en Washington, DC. (Foto de Eric Baradat / AFP vía Getty Images)

54 Sundar Pichai testifica durante una audiencia del Comité Judicial de la Cámara de Representantes en Capitol Hill en Washington, DC, el 11 de diciembre de 2018 acusado de "sesgo político" (Foto de Saul Loeb/AFP vía Getty Images)

Las cejas también pueden actuar como gestos emblema faciales para reemplazar la comunicación verbal o bien la contradicen.

Una variante es la de cejas oblicuas en las que unido al movimiento de levantar las cejas simultáneamente han de unirse aportando una sensación de angustia intensa o dolor crónico.

Bajada de cejas. Implican necesariamente que se frunza el ceño. Forman parte de la expresión facial prototípica de emociones básicas negativas como son la ira, la tristeza, el miedo o el asco. Suponen una connotación negativa vinculada a actitudes agresivas o defensivas o bien ser muestra de desaprobación.

55

Subir una ceja y bajar otra. Esta asimetría puede tener una connotación negativa o neutra muestra de escepticismo, sospecha o interrogación y suele expresar un matiz desafiante.

55 Tim Cook por videoconferencia, durante una audiencia del Subcomité Judicial de la Cámara de Representantes en Washington, D.C. el 29 de julio de 2020. Foto: Graeme Jennings vía Getty Images

El efecto flash. Se produce cuando se levantan y bajan rápidamente las cejas se utiliza inconscientemente como saludo y señal de reconocimiento amistoso siendo éste reconocido en las diferentes culturas.

La ausencia de movimientos de las cejas también es significativa ya que puede responder a un mecanismo de control de las emociones por parte del individuo que trata de no revelar información y precisa de concentración para resultar objetivo. Para Rulicki (2012) otra posibilidad para esta inacción es que la persona no se entusiasme ni interese por la situación en la que se encuentra, o esté en un estado deprimido y con falta de energía.

2.1.5.2. Gestos faciales con la nariz

Por regla general, los gestos con la nariz resultan significativos en combinación con otras partes del cuerpo y tienen una connotación negativa. Movimientos como el de arrugar la nariz es una acción prototípica de la emoción de asco o desagrado mientras que en tristeza la acentuación del pliegue nasolabial puede ser visible (marcas de marioneta) al igual que lo es en ira o enfado la dilatación de las fosas nasales respecto a su posición normal.

56

57

[56] Jeff Bezos durante el 70º Congreso Internacional de Astronáutica en el Centro de Convenciones Walter E. Washington el 22 de octubre de 2019. Foto de Mandel Ngan vía Getty Images

[57] Jeff Bezos es entrevistado por Caroline Kennedy en el simposio sobre el alunizaje de 1969 en la Biblioteca Presidencial John F. Kennedy. Boston 19 de junio de 2019. (Foto de Barry Chin vía Getty Images)

2.1.5.3. Gestos faciales con los labios

Se dice que las emociones reprimidas se guardan en la boca, ello lleva implícito el control de estados de nervios, desasosiego, ansiedad, inquietud, excitación, histerismo, intranquilidad, desazón o preocupación.

Tragar saliva. Se considera una forma sencilla para inferir si una persona se siente nerviosa o profundamente incómoda ya que el movimiento del cuello al tragar saliva es visible.
Se dice que es tras este gesto se encuentra la intención de soportar en silencio alguna ofensa o disgusto, aunque en realidad se desee protestar por ello.

Mostrar la lengua. Este gesto puede tener distintos significados que van desde mostrar nerviosismo, hasta una actitud seductora, pasando por un gesto burlesco y pícaro de provocación. Puede tratarse igualmente de un tic. Según Desmond Morris (1977) es una acción aparentemente involuntaria, que refleja la realización de una labor con mucha concentración. Salvando esta última connotación, mayoritariamente tiene valencia negativa.

58

58 Mark Zuckerberg testifica ante el Comité Judicial y de Comercio del Senado el 10 de abril de 2018 en Washington, DC. (Foto de Alex Wong vía Getty Images)

Labios apretados. Se trata de un gesto de contención y represión, una señal de tensión o de intentar mantener el autocontrol. Se produce cuando retenemos una idea, una emoción, una reacción, etc. Si tiene lugar durante una conversación, apretando además fuertemente, puede ser indicio de tener una mala consideración del interlocutor o incluso de generación de rechazo por lo que está verbalizando.

59

Labios succionados. Unos labios cerrados es al tiempo que una expresión facial un tipo de gesto adaptador facial vinculado a la represión emocional y al intento de esconder alguna emoción básica de valencia negativa, como la ira.

60

61

[59] Sundar Pichai testifica ante el Comité Judicial de la Cámara el 11 de diciembre de 2018 en Washington, DC. El comité celebró una audiencia sobre "Transparencia y responsabilidad: examen de Google y sus prácticas de recopilación, uso y filtrado de datos". (Foto de Alex Wong vía Getty Images)

[60] Jeff Bezos en un evento de prensa para presentar el Kindle 2, la última versión del lector de libros electrónicos de Amazon. (Foto de James Leynse vía Getty Images)

[61] Mark Zuckerberg durante la conferencia de desarrolladores de Facebook F8 el 30 de abril de 2019 en San José, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

Morderse el labio. Es un indicador de nerviosismo al tratar de mantenerse en silencio controlando la necesidad de decir algo, evitando hacerlo. Se puede producir en contextos en los que se abordan temas que se prefería evitar o al interactuar con personas que generan incomodidad. Se dice que cuando alguien se muerde el labio, no está prestando atención a lo que dice su interlocutor mientras que si se realiza de forma explícita y con fuerza implica enfado o ganas de replicar a la persona con la que se está conversando. Si los labios se muerden suavemente tiene una connotación distinta, siendo un indicio de atracción.

Sacar la mandíbula. Es uno de los indicadores faciales de enfado o ira si se presenta junto con el ceño fruncido y la tensión en los párpados. De forma aislada, se puede presentar en momentos en los que se quiere conferir más énfasis al discurso y que éste resulte más contundente, si bien cuidando el no resultar en un comportamiento hostil.

Caída de mandíbula. Es uno de los indicadores faciales de sorpresa o atención cuando se une a una apertura significativa de los ojos. Darwin atribuyó la caída de la mandíbula a la pérdida de control momentánea que se produce motivada por la excitación lo que hace que ésta caiga por su propio peso.

En definitiva, en la unión entre expresión facial y liderazgo se encuentra implícita la propia personalidad del líder, así como su estilo de dirección, por lo que la presencia de un determinado patrón de comportamiento permitirá inferir esos rasgos de personalidad siendo la sonrisa un factor clave en esta interpretación. La observación de una expresión facial posada también permite valorar la capacidad del líder para trasladar su personalidad e intencionalidad a través solo de su rostro. Aquí intervienen, aún más y de forma particular, la sonrisa y la mirada junto con la posición de la cabeza y la barbilla.

2.2. GESTOS

> De la misma manera que no hay palabras (sonidos complejos) universales que transporten la misma significación a todo lo ancho del mundo, no existen movimientos corporales, expresiones faciales ni gestos que despierten idénticas respuestas a todo lo ancho del mundo.
>
> Ray Birdwhistell

Para Wolf [62] (1966, p.21) el gesto es un lenguaje preverbal que empieza en el nacimiento, siendo esta forma de lenguaje intensamente instintiva y emocional. En este sentido, y tal como se verá en esta investigación, junto con la expresión facial y la postura, los gestos (G) se reservan un espacio principal en la comunicación en general, y en el liderazgo particular.

Por gesto se entiende el conjunto de movimientos de las manos y brazos, así como otras partes del cuerpo como la cabeza, el tronco, las piernas o los pies. Y si bien hay una gran variedad de movimientos individuales, por lo que es difícil vincular determinado movimiento a un mensaje específico, el movimiento en sí mismo es un mensaje al igual que lo es la ausencia de este. Téngase pues en cuenta que junto al gesto aparece el movimiento, añadiendo aún un mayor rango de variabilidad interpretativa ante un nivel de expresividad que nos lleva a observar movimientos amplios, cortos, lentos, acelerados, dinámicos, bruscos, naturales, uniformes, rectos, curvilíneos, pependulares…

[62] Charlotte Wolff fue una médica germano-británica que trabajó como psicoterapeuta y escribió sobre sexología y análisis de manos.

Birdwhistell defiende que el contexto comunicativo es parte del análisis del marco de la interacción y que no es posible analizar gestos aislados ya que por sí mismos no significan nada. Sin embargo, en determinados contextos un gesto puede ser el factor clave e imprescindible para interpretar adecuadamente el modelo de relación existente entre dos o más individuos. Así pues, no existe un gesto concreto para una motivación o intencionalidad específica que simplifique el análisis interpretativo de un analista en comportamiento no verbal siendo necesario entrenar en el arte de la observación. En comparación con áreas como la expresión facial, la investigación sobre comportamiento no verbal no es tan extensa en cuanto al estudio de los gestos y la postura.

En un contexto periodístico, entrevistas, debates, una de las claves de un buen comunicador es conseguir que una situación preparada resulte natural. El control de la gesticulación provoca la identificación con el espectador. La cámara es un intermediario ante el espectador. El uso de un plano o distancia focal concreta puede magnificar o minimizar los gestos o expresiones. El valor del plano utilizado influirá en que se vean o no los gestos y varía la importancia de estos en el encuadre. El uso de distintas distancias focales, así como la altura y angulación de la cámara puede variar la percepción de movimiento:

- Un gran angular magnifica y distorsiona las expresiones realizadas con las manos
- Un teleobjetivo suaviza y minimiza el movimiento
- La cámara un poco por encima de los ojos obliga a levantar la barbilla y elevar la dirección de la mirada, recibe mejor la luz y aumenta la expresión de seguridad.
- La cámara en plano contrapicado transmite una situación de control, poder, grandeza y seguridad por parte del sujeto enfocado mientras el observador queda en una posición aparente de inferioridad.

63

64

2.2.1. Teorías sobre los gestos

Autores como Efron (1970) [65] estudiaron la influencia del contexto cultural y de la herencia biológica en los hábitos gestuales demostrando que la influencia del medio es la que determina los comportamientos gestuales y no la herencia biológica o racial. Efron comparó, por un lado, los gestos de italianos y de judíos de Europa del Este emigrados a los Estados Unidos y, por otro, también equiparó las diferentes generaciones de americanos descendientes de los anteriores. Entre las conclusiones alcanzadas el factor diferenciación entre la gesticulación en ambos grupos. Según el autor "mientras que los judíos presentaban movimientos abruptos, cercanos al cuerpo, enérgicos y habitualmente realizados con una sola mano, los italianos realizaron gestos expansivos, rápidos, con ambas manos y simétricos". A medida que las generaciones se sucedían esta diferencia se iba haciendo menor. Así, la primera generación de americanos emigrados mantuvo el estilo de los gestos de su cultura de origen y, sin embargo, los estadounidenses de segunda o tercera generación adoptaron modalidades no verbales propias de la cultura americana

[63] Mark Zuckerberg ante una audiencia conjunta de los Comités Judicial y de Comercio del Senado en Washington, D.C. en. su primer testimonio ante el Congreso. (Foto de Al Drag/Bloomberg vía Getty Images)

[64] Jeff Bezos presenta el nuevo Kindle Fire Tablet en Nueva York el 28 de septiembre de 2011 (Foto Emmanuel Dunand vía Getty Images)

[65] David Efron, antropólogo, famoso por su obra Gesture and Environment (1941), estableció la importancia del papel de la cultura en la formación de muchos de nuestros gestos.

entre la que se desenvolvían. En palabras de Efron “cuanto más asimilado era un individuo, tantos menos rasgos gestuales judíos o italianos poseía” (p.181).

Para Pease (2010) la eficacia comunicativa se encuentra en el uso comedido y proporcionado del gesto de manera que no resulten excesivos ni escasos: una gesticulación manual de brazos enérgica y excesiva restaría convicción a las palabras del presentador. “Una gesticulación demasiado estudiada se convertirá en irritante, mientras que una contradictoria con lo que se dice hará parecer poco creíble, inseguro o manipulador” (Urpí 2018, p.93). De un líder se espera que sea consciente de sus movimientos corporales y que haya aprendido a reconocer la velocidad de su propia gestualidad, sepa controlarla haciendo que ésta resulte natural. Nuevamente ese punto de equilibrio en cada persona es distinto ya que algunas personas son más expresivas que otras en su propio patrón comunicativo basal. Por ejemplo, el nerviosismo hace que los gestos se frenen mientras que la emoción lleva a que estos se aceleren, estando en el punto medio la velocidad de persuasión. En el caso del líder en su faceta de orador que ejerce su persuasión es clave el desarrollo de una gestualidad que despierte el interés del público. Un observador tiende a asociar inconscientemente la manera de gesticular con la seguridad, conocimiento y confianza que se tiene sobre el asunto tratado por lo que gesticular con sentido, naturalidad y fluidez intensificará esta percepción positiva.

2.2.2 Tipologías de gestos

Son muchos los autores que, tras muchos años de estudio, han conseguido establecer una tipología que permite clasificar el comportamiento gestual del ser humano. Entre otros, destacan Ekman y Friesen, Morris, Mahl, Rosenfeld y Argyle.

Hay intentos por acotar el número de gestos posibles y simplificar así su estudio si bien, no deja de ser un ejercicio pragmático. Scheflen (1976) trató de reducir a unos treinta el número de gestos norteamericanos tradicionales, y no quiso indicar con ello, que cada persona utilizase todos. Sí parece un enfoque valido el considerar que salvo que se practiquen de forma expresa, el abanico de opciones gestuales puede quedar reducida a unas pocas que se repiten en cada individuo de forma rutinaria restándole de ese modo capacidad comunicativa al tiempo que pasan a formar parte de su estilo comunicativo individual y ayudan a definir su patrón de comportamiento.

Entre las aportaciones de Efron se encuentra el establecimiento de una tipología de gestos que sirvió como base para que Ekman y Friesen (1969, 1972) llegaran a establecer las conocidas cinco categorías de comportamiento en función de su origen, uso y codificación destacando especialmente los gestos que se llevan a cabo con las manos. La propuesta de estos autores incluye una clasificación sobre tipos de gestos asociados a la personalidad y a la comunicación en cuatro categorías: a) emblemas, b) ilustradores, c) reguladores y d) adaptadores a la que sumaron una quinta e) las muestras o señales de afecto.

Esta clasificación no posee un carácter de exclusividad dado que un mismo gesto no estaría incluido necesariamente en una sola de las categorías, sino que podría pertenecer a más de una. De este modo un gesto específico puede ser considerado un ilustrador si está a asociado a una verbalización o bien resultar ser un emblema o adaptador cuando no está asociado a una verbalización.

Los tipos de gestos más vinculados al habla serán los emblemas, los ilustradores y los reguladores si bien el valor de los adaptadores tanto si se presentan como si no se manifiestan reside en la información que facilitan sobre el nivel autocontrol del individuo en cuestión y su capacidad para mediar con el contexto. De un líder se infiere que a nivel gestual mostrarán un mayor uso de ilustradores, así como un nivel mínimo o nulo de adaptadores.

A nivel periodístico la captura de esos fotogramas gestuales es de gran interés ya que como imágenes estáticas capturan el momento en el que el movimiento cobra su máxima expresión. Su relativo valor comunicativo puede ser potenciado con un titular acorde que maximice el mensaje y destaque un gesto que de otro modo podría haber pasado desapercibido. En la era de la imagen, el gesto mostrado en una fotografía espontánea, no posada también puede llegar a aportar gran información sobre la personalidad del individuo.

Los comportamientos gestuales en los que se profundiza a continuación son usados continuamente por líderes en sus intervenciones y entrevistas. De forma inconsciente, todo ser humano está capacitado para determinar cuando existe congruencia entre movimientos corporales y discurso si bien, en escasas ocasiones se les presta el foco e interés que precisa un ejercicio de este tipo.

2.2.2.1. Emblemas

Son comportamientos no verbales que tienen un significado específico que podría traducirse directamente a palabras. Son gestos emitidos consciente e intencionadamente

y la función que cumplen es puramente comunicativa al tratarse de una forma alternativa a lo verbal. De hecho, la gente suele ser tan consciente de la emisión de emblemas como lo es de sus palabras.

El significado preciso de un emblema debe ser conocido por la mayoría de un grupo, clase social, subcultura o cultura para que cumpla esa función comunicativa principal. En ocasiones, una determinada cultura introduce elementos de la comunicación no verbal distintos que son motivados por las necesidades diferenciación, de adaptación al medio o acogidos por los grupos como mecanismo de mejora en la interacción social y el entendimiento. Así, pues, existen emblemas que son específicos de una cultura en particular, pero también los hay que, en mayor o menor medida, son universales o casi universales. Es este matiz el que hace que un uso excesivo de los mismos conlleve riesgos de interpretación ya que lo que en una cultura puede tener un significado positivo o neutro para otra puede ser una ofensa.

Según Ekman y Friesen (1972), los emblemas pueden involucrar acciones de cualquier parte del cuerpo y aunque lo más común es que estén implicadas las manos también pueden intervenir la orientación de la cabeza y los movimientos de la musculatura facial o postural. Algunas personalidades han creado emblemas propios o han hecho que su uso recurrente forme parte de su propia identidad personal. Como ejemplos, el “gesto de Bolt” creado por el deportista jamaicano Usain Bolt tras ganar en Berlín la prueba reina de los 100 m en atletismo el 16 de agosto de 2009 con un tiempo de 9 segundos y 58 centésimas. Un gesto, de celebración que repite y que ha ido ganando adeptos como el expresidente Obama.

Es precisamente en este amplio contexto en el que cabe abordar un listado si bien no exhaustivo de algunos de los gestos emblemas más reconocidos y visibles públicamente dentro del mundo de los negocios.

Saludo “de la reina”. Agitar la mano o levantar un brazo con los dedos de la palma de la mano abierta. Uno de los gestos emblema más reconocidos e igualmente más fotografiados como bienvenida o despedida con carácter de agradecimiento. Bien podría sustituir a un “Hola”, “Gracias por venir” o un “Gracias y hasta pronto”.

Su uso es frecuente tratándose de personalidades que se dirigen a un auditorio o a un colectivo como pueda ser un grupo de fans o periodistas, público con el que el individuo guarde cierta distancia física y no sea posible sustituirlo por un apretón de manos o abrazo en individual. Así, los brazos actúan como banderines o señales cuando hay que realizar gestos visibles a gran distancia. Es la forma de saludo grupal más común dependiendo igualmente su nivel de intensidad del grado de alzamiento del brazo y la mano debiendo en todo momento guardar especial proporción con la distancia física hacia los receptores.

Este gesto emblema suele ir acompañado de una sonrisa del tipo afiliativa.

66

67

68

69

Gesto de dedos en V. Es un gesto manual en el cual se levantan el dedo índice y el dedo medio separados, mientras que los demás dedos permanecen cerrados. Popularizado por Winston Churchill conocido como la "v" de la victoria. Tiene varios significados, dependiendo del contexto cultural en el que se presente: a) victoria, triunfo; b) bienvenida o despedida; c) deseo de paz o mensaje amigo, por ser usado alrededor del mundo por grupos pacifistas y contraculturales y popularizado en América por el movimiento por la

[66] Jeff Bezos saluda en su entrada en el evento Smbhav anual de Amazon en el estadio Jawahar Lal Nehru, el 16 de enero de 2020 en Nueva Delhi, India. (Foto de Pradeep Gaur/Mint vía Getty Images)

[67] Tim Cook durante la Inauguración del Año Académico en la Universidad Bocconi el 10 de noviembre de 2015 en Milán, Italia. (Foto de Jacopo Raule vía Getty Images)

[68] Mark Zuckerberg saluda a su llegada al espectáculo Viva Technologie en Parc des Expositions Porte de Versailles el 24 de mayo de 2018 en París, Francia. (Foto de Chesnot vía Getty Images)

[69] Sundar Pichai saluda durante el discurso de apertura en la Conferencia Google I/O 2017 en el Anfiteatro Shoreline el 17 de mayo de 2017 en Mountain View, California destacando las innovaciones, incluido el Asistente de Google. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

paz de los años sesenta; d) expresión de cantidad correspondiente al número dos. Igualmente podría tratarse de un insulto si se muestra el dorso de la mano en lugar de la palma.

70

71

72

73

74

75

Gesto de juramento. Se realiza con el brazo en 90 grados y la palma de la mano mostrada hacia fuera con los dedos juntos. Se da en situaciones donde el individuo debe dar testimonio indicando que este será veraz y le compromete con responsabilidad. Suele tener lugar ante una institución de carácter gubernamental o judicial.

---

[70] Tim Cook saluda a los periodistas que atienden la Conferencia de Allen & Company Sun Valley el 8 de julio de 2021 en Sun Valley, Idaho. (Foto de Kevin Dietsch vía Getty Images)

[71] Tim Cook saluda cuando llega al escenario durante un evento especial de Apple en el Auditorio Cívico Bill Graham el 9 de septiembre de 2015 en San Francisco, California. (Foto de Stephen Lam/Getty Images))

[72] Tim Cook posa ante los fotógrafos en el estreno mundial de "The Morning Show" de Apple TV+ en David Geffen Hall el 28 de octubre de 2019 (Foto de Roy Rochlin/WireImage vía Getty Images).

[73] Tim Cook saluda a los fotógrafos durante el estreno de la temporada 2 de "Ted Lasso" de Apple en el Pacific Design Center el 15 de julio de 2021 en West Hollywood, California. (Foto de Axelle / Bauer-Griffin / FilmMagic vía Getty Images)

[74]Tim Cook saluda durante la inauguración de la nueva tienda minorista Apple Tower Theatre en Apple Tower Theatre el 24 de junio de 2021 en Los Ángeles, California. (Foto de JC Olivera vía Getty Images))

[75] Tim Cook, hace un gesto a los asistentes al llegar al escenario durante un discurso de apertura en la conferencia DreamForce 2019 en San Francisco, California, EE. UU., el 19 de noviembre de 2019. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

[76]

[77]

Tiene carácter de solemnidad por lo que debe ir acompañado de una expresión facial seria, neutra con control de la emocionalidad y mirada fija para que el gesto emblema no se vea contrarrestado por otro que le reste o cuestione su intencionalidad.

Gesto Pulgar/pulgares. Dedo pulgar apuntando hacia arriba o hacia abajo extendido con el puño. Es un gesto controvertido a nivel cultural especialmente si se realiza en los países árabes ya que es considerado un insulto. El pulgar arriba representa: a) el éxito; b) confirmación; c) todo va bien, todo correcto; d) aprobación, satisfacción por un resultado perfecto; e) satisfacción cuando se quiere aumentar la moral, dar confianza, seguridad. Además de un emblema también puede tratarse de un gesto ilustrador y actuar como inicio de una secuencia haciendo referencia al número uno. Suele ir acompañado de una expresión facial de triunfo, orgullo o felicidad

[76] Tim Cook presta juramento antes de testificar en una audiencia del subcomité de investigaciones de asuntos gubernamentales y seguridad nacional del Senado sobre transferencia de ganancias en el extranjero y el código fiscal de EE. UU., en Capitol Hill en Washington. (Foto de Brooks Kraft LLC/Corbis vía Getty Images)

[77] Sundar Pichai presta juramento mientras testifica durante una audiencia del Comité Judicial de la Cámara en Capitol Hill en Washington, DC, 11.12.2018. Será interrogado por los legisladores estadounidenses sobre las acusaciones de "sesgo político" por parte del gigante de Internet, las preocupaciones sobre la seguridad de los datos y su dominio de las búsquedas en Internet. (Foto de Saul Loeb / AFP vía Getty Images)

78

79

Mano sobre el pecho/corazón. Palma de la mano extendida sobre el lado izquierdo del pecho a la altura del corazón. Experimentos sobre este gesto emblema publicados por los investigadores polacos Parzuchowski y Bogdan (2014) le confieren un significado de honestidad y sinceridad. En entornos televisivos puede percibirse como un gesto impostado no apropiado en determinados formatos como es el de informativos. En la cultura americana este gesto está muy arraigado y tiende a verse con más naturalidad.

80

81

Emblema de ruego. Es el que se realiza juntando las palmas con las puntas de los dedos hacia arriba es un gesto utilizado por distintas religiones para la práctica de la oración. Se

[78] Tim Cook, levanta el pulgar durante el anuncio de Apple en el Flint Center for the Performing Arts el 9 de septiembre de 2014 en Cupertino, California. (Foto de Lea Suzuki vía Getty Images)

[79] Tim Cook muestra a los reporteros un pulgar hacia arriba después de testificar ante el Subcomité de Investigaciones del Comité Senatorial de Seguridad Nacional y Asuntos Gubernamentales sobre el traslado de ganancias extraterritoriales de la empresa y la evasión fiscal en el edificio de oficinas del Senado Dirksen en Capitol Hill el 21 de mayo de 2013 en Washington, DC. (Foto de Chip Somodevilla vía Getty Images)

[80] Mark Zuckerberg durante la cumbre anual F8 en el Centro de Convenciones San Jose McEnery en San Jose, California, el 1 de mayo de 2018 donde prometió hacer de la protección de la privacidad su máxima prioridad tras el escándalo de Cambridge Analytica. (Foto de Josh Edelson / AFP vía Getty Images)

[81] Sundar Pichai junto al ministro de Derecho y Justicia de la Unión India, Electrónica y Tecnología de la Información, Ravi Shankar Prasad, al final de una reunión sobre la asociación con pequeñas empresas en Nueva Delhi el 4 de enero de 2017 (Foto de Dominique Faget / AFP vía Getty Images)

utiliza como saludo tradicional en la India como muestra de reconocimiento mutuo que existe en el otro (Namasté). El gesto Namasté aislado de una connotación intrínsecamente religiosa puede ser también parte del protocolo social resultando controvertido en cuanto a su interpretación ya que se emplea indistintamente como emblema para saludar, despedirse, pedir, dar gracias y mostrar respeto siendo la expresión facial clave que acompaña al gesto clave a la hora de inferir su sentido. También puede ser utilizado como regulador, como tiempo de inflexión, pausa o incluso un ilustrador, un gesto del tipo batuta persuasivo que marca el ritmo de las palabras a la vez que proyecta conciliación y autoafirmación.

En el caso de Tim Cook hace un uso de este en numerosos y diversos contextos.

82

83

84

Brazos en alto. Con uno o dos brazos, puños con los brazos distanciados del tronco alzados en forma de V o en 90 grados. Con este gesto de levantar los brazos, las personas parecen más altas fuertes, siendo también más visibles. Sin embargo, esta postura suele

[82] Tim Cook, habla durante un evento especial de Apple en la sede de Apple el 21 de marzo de 2016 en Cupertino, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

[83] Tim Cook, habla mientras presenta nuevos productos durante un evento de lanzamiento en la Academia de Música de Brooklyn el 30 de octubre de 2018 en la ciudad de Nueva York. Apple presentó una nueva MacBook Air, Mac Mini y iPad Pro. (Foto de Stephanie Keith vía Getty Images)

[84] Tim Cook saluda a los espectadores cuando sale del hotel Taj Mahal Palace en Mumbai el 18 de mayo de 2016. Inició su primera visita al gigante asiático en busca de aprovechar su despliegue de redes 4G. (Foto de Punt Paranjpe/AFP vía Getty Images)

mantenerse tan solo durante unos segundos ya que es incómoda y visualmente muy expansiva. Es común dentro del ámbito deportivo como muestra de éxito o triunfo, si bien hay culturas como la americana que tienen especialmente interiorizado este gesto y lo aplican al campo de la política o los negocios para evidenciar logros, objetivos conseguidos con el orgullo de exponerlo y compartirlo. Existen diferentes ejecuciones de este gesto según la posición que ocupe la mano siendo las más habituales la de palmas abiertas, puños o dedos índice apuntando.

85

86

2.2.2.2. Ilustradores

> Cuanto más emotivo sea el comentario, más se agitarán las manos en el aire
>
> Morris (2009)

De acuerdo con la definición de Guerrero, DeVito y Hecht (1999, p.50) “los gestos ilustradores están íntimamente ligados con el habla, con el contenido del mensaje, el tono y el volumen de la voz”. Durante una conversación son utilizados por el hablante y no por el oyente. Se cree se adquieren precisamente al mismo tiempo que adquirimos la

[85] Tim Cook hace un gesto de triunfo después de presentar el 9 de septiembre de 2014, el Apple Watch en el Flint Center en Cupertino, California, EE. UU.

[86] Mark Zuckerberg durante la conferencia de desarrolladores de Facebook F8 el 1 de mayo de 2018 en San José, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

competencia verbal. Son gestos emitidos conscientemente y en algunos casos, intencionadamente. Se diferencian de los emblemas en que la mayoría de los ilustradores no tienen un significado verbal preciso y no aparecen de forma aislada.

Pueden aportar credibilidad a quien los utiliza de forma natural, imprescindible para quien ejerce el liderazgo. Su intencionalidad es la de facilitar la comunicación representando visualmente lo que se dice. Sirven para enfatizar, remarcar, relacionar, vincular, señalar: a) enfatizando de manera general lo que se dice verbalmente; b) separando en ocasiones las sucesivas partes del discurso; c) funcionando como un sistema de puntuación; d) ampliando el contenido del mensaje describiendo relaciones espaciales o dibujando formas de objetos.

Durante una entrevista que el entrevistado pueda prescindir del micrófono de mano le facilita la realización de gestos ilustradores, especialmente con ambas manos permitiéndole expresar sus ideas con una mejor llegada en el receptor.

87

88

“Se conoce a los otros por sus gestos” (Kostolany, 1977, pp.195-204) y los cambios en la frecuencia de aparición de los ilustradores dependen del estado de ánimo y de los problemas existentes en la comunicación verbal de un individuo (Ekman y Friesen, 1972).

[87] Mark Zuckerberg hablando chino durante una entrevista en Tsinghua University, Beijing. 25 octubre de 2014
[88] Sundar Pichai durante una entrevista en vivo en la Universidad de Delhi. 17 diciembre de 2015

Cuando una persona está desmoralizada, desalentada, cansada, desmotivada, preocupada por las impresiones que va a causar en la otra persona o se tiene el papel no dominante en una interacción formal, la tasa de ilustradores será menor de lo que es habitual en esa persona. En cambio, cuando existe interés, entusiasmo por un tema cuando se tiene el papel dominante o existe poca preocupación por las impresiones que va a causar en el otro, la persona empleará más ilustradores. También el número de ilustradores aumentará cuando existan dificultades para encontrar las palabras adecuadas o cuando la retroalimentación del oyente sugiera que no se está comprendiendo lo que se trata de comunicar.

Como recoge Hernández Herrate en su tesis doctoral sobre la comunicación no verbal del expresidente Rodríguez Zapatero (2008): “El lenguaje gestual es también un lenguaje de necesidad. Los brazos son un arma indispensable para el líder a la hora de dar forma a sus comunicaciones. Los brazos además son muy versátiles ya que son a la vez fuertes y precisos. Cuando las manos tienen que actuar con fuerza rápidamente se ponen en acción mientras que en los momentos en los que los dedos tienen que moverse con absoluta precisión, el brazo funciona como una grúa móvil desplazándose hacia la posición más conveniente” (p.165).

La amplitud de los brazos aporta intensidad al gesto de modo que si se mantienen a la próximos al cuerpo el mensaje quedará moderado mientras que si se abren separándose del tronco del cuerpo el mensaje se intensifica. Los gestos de apertura con los brazos son utilizados para: a) conferir importancia al mensaje y que éste no pase desapercibido. b) ilustrar mensajes con calificativos muy positivos con la intención de compartir con los

demás: (por ejemplo: fantástico, estupendo, espectacular); c) enfatizar un mensaje de opciones amplias (por ejemplo: grande, gran); d) hacer referencia al “todo”.

Guerrero, DeVito y Hecht (1999, pp. 50-52) señalan los siguientes tipos de gestos ilustradores:

Tabla 16. Tipos de gestos ilustradores

ILUSTRADORES	SIGNIFICADO
Batutas	Movimientos que marcan características rítmicas del mensaje y suelen emplearse para acentuar una palabra o frase. Se utiliza para marcar los puntos sobre los que se habla dando énfasis. Cuando se realizan de manera agresiva pueden resultar intimidatorios siendo relevante en este caso el rostro y tono de la voz.
Ideógrafos	Movimientos que acompañan ideas de tipo abstracto, utilizándose, por ejemplo, para ilustrar conceptos. Se utilizan para ilustrar gráficamente la línea argumental del hablante.
Deícticos	Movimientos que se emplean para señalar físicamente un objeto, un lugar, a una persona o un evento o situación especial mencionado en el mensaje.
Espaciales	Se encargan de describir un espacio haciendo alusión a las dimensiones de un lugar o un objeto.
Rítmicos	Movimientos que tratan de representar el ritmo del discurso paso de un evento.
Kinetógrafos	Movimientos que describen una acción corporal o alguna acción física no humana.
Pictógrafos	Movimientos que trazan la imagen o forma de aquello a lo que se refieren. Describen aspectos relacionados con el contenido del discurso cuando se hace referencia a tamaño, configuración, apariencia, etc..

Cuando los ilustradores se realizan a la altura del pecho y estos se encuentran más o menos próximos al cuerpo el interlocutor evita caer en excesos gestuales en intensidad o amplitud que puedan resultar excesivos o incluso histriónicos para el observador. No obstante, ello dependerá en gran medida del tipo de personalidad del entrevistado ya que una personalidad abierta y extrovertida tenderá a realizar gestos que impliquen estirar brazos y alcancen la altura de la cabeza. Si estos la superan, dependiendo del contexto pueden transmitir agresión no verbal mientras que gesticular por debajo de la cintura proyecta desconfianza y falta de implicación.

89

90

Para Joe Navarro (2010), “tendemos a hacer más grandes las manos, a aumentar la distancia entre los dedos cuando nos sentimos cómodos y seguros a la hora de hablar”:

Gesto manos frontales. Es la manifestación más común de los gestos ilustradores de tipo ideográficos utilizados con la intención de compartir ideas, conceptos y acompañar a un discurso ordenado. Confieren autenticidad. La simetría en ambos brazos y manos contribuirá a la confiabilidad en el gesto.

[89] Jeff Bezos durante su intervención en evento Smbhav anual de Amazon en Nueva Delhi el 15 de enero de 2020. (Foto de Sajjad Hussain vía Getty Images)

[90] Sundar Pichai se dirige a los estudiantes durante un foro en el Instituto Indio de Tecnología (IIT) Kharagpur en Kharagpur, el 5 de enero de 2017. (Foto de Chandan Khana vía Getty Images)

91

92

93

94

95

96

97

[91] Tim Cook, durante una entrevista televisiva de Bloomberg Technology en la Conferencia Mundial de Desarrolladores de Apple (WWDC) en San José, California, EE. UU., el 5 de junio de 2017 donde dijo que la compañía había ayudado a funcionarios del Reino Unido a investigar ataques terroristas, al tiempo que reiteró su consternación por los planes de Estados Unidos de abandonar el acuerdo de París sobre el cambio climático. Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images.

[92] Tim Cook, habla en el evento Debating Ethics en el Parlamento Europeo en Bruselas, Bélgica, el 24 de octubre de 2018. (Foto de Dursun Aydemir/Agencia Anadolu vía Getty Images)

[93] Jeff Bezos se dirige a la audiencia durante una sesión de apertura en la conferencia Amazon Re: MARS sobre robótica e inteligencia artificial el 6 de junio de 2019. (Foto de Mark Ralston /AFP vía Getty Images)

[94] Jeff Bezos durante la apertura en la Conferencia Anual de Aire, Espacio y Cibernética de la Asociación de la Fuerza Aérea en Oxen Hill, MD, el 19 de septiembre de 2018. (Foto de Jim Watson/AFP vía Getty Images)

[95] Sundar Pichai durante un evento especial en Dogpatch Studios el 24 de julio de 2013 en San Francisco, California donde anunció la nueva tableta Asus Nexus 7. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images).

[96] Sundar Pichai durante una discusión sobre inteligencia artificial en el grupo de expertos económicos europeos de Bruegel en Bruselas, Bélgica en el 2020. (Foto de Geert Vanden Wijngaert vía Getty Images)

[97] Sundar Pichai pronuncia el discurso de apertura en la Conferencia Google I/O 2018 en el Anfiteatro Shoreline el 8 de mayo de 2018 en Mountain View, California (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

98

99

100

Gesto con palmas frontales próximas. Para acompañar al discurso aportando precisión (esto… aquello…) así como direccionalidad (en movimiento hacia adelante, progreso, avance y en un movimiento en lateral implicaría traspaso o transformación).

101

102

103

[98] Mark Zuckerberg durante el evento Oculus Connect 3 en San José, California, EE. UU., el 6 de octubre de 2016 en el que expuso el trabajo realizado en un nuevo producto de realidad virtual más avanzado que el Samsung Gear VR (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images

[99] Mark Zuckerberg en la Cumbre "Ahora lo ves: el futuro de la realidad virtual" en el Yerba Buena Center for the Arts el 7 de octubre de 2015 en San Francisco, California. (Foto de Michael Kovac vía Getty Images)

[100] Mark Zuckerberg, durante el evento de lanzamiento del producto Oculus Connect 4 en San José, California, el 11 de octubre de 2017 (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

[101] Tim Cook, analiza la interacción entre los negocios y el clima con Christina Figueres (no se ve), la secretaria ejecutiva de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), durante una Semana del Clima en la ciudad de Nueva York evento en la Biblioteca Morgan 22.09.14 en la ciudad de Nueva York. (Foto de Michael Graae vía Getty Images)

[102] Mark Zuckerberg, pronuncia un discurso mientras asiste a la 56.ª Conferencia de Seguridad de Múnich en el hotel Bayerischer Hof de Múnich, Alemania el 15 de febrero del 2020. (Foto de Abdulhamid Hosbas/Agencia Anadolu vía Getty Images)

[103] Sundar Pichai, durante una discusión sobre inteligencia artificial en el grupo de expertos económicos europeos Bruegel en Bruselas, Bélgica en 2020. Pichai instó a EE. UU. y la Unión Europea a coordinar los enfoques regulatorios sobre inteligencia artificial y calificó su alineación como crítica. (Foto de Geert Vanden Wijngaert/Bloomberg vía Getty Images)

Palmas de las manos abiertas y hacia arriba. Gesto ilustrativo utilizado para aportar análisis y sopesar la situación. Añade transparencia al discurso, no hay nada que ocultar, enfantizando así que lo que se dice no implica nada oculto. Cuando el gesto se realiza con una sola mano suele ser para ilustrar un mensaje que implica opciones, elecciones (de este modo… de este otro modo…)

104

105

106

Palmas de las manos hacia abajo. Habitualmente asociada a posición dominante, como gesto de controlar, utilizada para transmitir el mensaje de tener/estar bajo control. “Es una forma de dar órdenes en cubierto” (Pease, 2010 p.37). Un uso frecuente durante un discurso puede también dejar de manifiesto la existencia de una personalidad controladora.

---

104 Tim Cook, durante el discurso de apertura en la conferencia DreamForce 2019 en San Francisco, California, EE. UU., el 19 de noviembre de 2019. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

105 Jeff Bezos, durante el evento Milestone Celebration del Economic Club of Washington en Washington, DC, el 13 de septiembre de 2018 (Foto de Saul LOEB/AFP vía Getty Images)

106 Mark Zuckerberg durante la apertura en la Conferencia de desarrolladores F8 de Facebook el 18 de abril de 2017 en San José, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

107

108

109

Palmas hacia el interior (hacia uno mismo). Sirven para ilustrar mensajes que invitan a compartir pensamientos, ideas o propósitos propios con los demás. También pueden acompañar a un discurso inclusivo acompañando a la verbalización de “nosotros” (nuestra empresa, nuestro equipo…) con la connotación de implicación y la existencia de un compromiso personal.

[107] Tim Cook de gira para intervenir ante el Parlamento Europeo en su encuentro con el presidente del gobierno español Pedro Sánchez en el Palacio de la Moncloa el 25 de octubre de 2018 en Madrid. (Foto de Pablo Blázquez Domínguez vía Getty Images).

[108] Jeff Bezos participa en una discusión durante una cena de celebración de hitos el 13 de septiembre de 2018 en Washington, DC. (Foto de Alex Wong vía Getty Images)

[109] Sundar Pichai, durante su discurso ante los estudiantes de Sciences Po el 24 de febrero de 2016 en París, Francia. En ese momento, las autoridades fiscales francesas exigían a Google el pago de 1.600 millones de euros en impuestos atrasados. (Foto de Chesnot vía Getty Images)

110

111

112

113

Palma abiertas y mostrada al interlocutor/público. Para añadir transparencia, claridad, nada hay oculto, “el mensaje es tal cual os lo he compartido”

114

115

[110] Tim Cook, en San José, California, acompañado por la periodista Norah O´Donnell de la CBS para una entrevista exclusiva después de su discurso de apertura en la Conferencia mundial anual de desarrolladores (Foto de Sonja Flemming/CBS vía Getty Images)

[111] Tim Cook durante el discurso de apertura el 10 de septiembre de 2019 en el Teatro Steve Jobs en el campus de Apple en Cupertino, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

[112] Sundar Pichai durante la Conferencia de desarrolladores de Google I/O en Mountain View, California el 8 de mayo de 2018 con el mensaje: Google es una tecnología para siempre. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

[113] Mark Zuckerberg, durante el discurso de apertura en la Conferencia de desarrolladores F8 de Facebook el 18 de abril de 2017 en el Centro de Convenciones McEnery en San José, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

[114] Jeff Bezos durante la conferencia de negocios de la revista WIRED "Disruptive by Design" en Nueva York, el 15 de junio de 2009 (Foto de Jonathan Fickies/Bloomberg vía Getty Images)

[115] Sundar Pichai, durante la apertura en el Mobile World Congress en Barcelona, España, el 2 de marzo de 2015. (Foto de Simon Dawson/Bloomberg vía Getty Images)

116

Puños. Cuando se presentan delante del tronco manteniendo el brazo en forma de L, sin extensión acompañan a discursos en los que se requiera de contundencia, la necesidad de ser abordado con energía, sin fisuras. La implicación de la expresión facial y la mirada aportan la connotación no agresiva ya que de otro modo resultaría un gesto hostil.

117

118

Palma de la mano hacia arriba. Para aportar análisis y sopesar la situación; para ilustrar un mensaje que implica opciones (i.e. de este modo, de este otro modo…)

116 Tim Cook, durante el Foro de Negocios Globales de Bloomberg en Nueva York, EE. UU., el 20 de septiembre de 2017 (Foto de Misha Friedman/Bloomberg vía Getty Images)

117 Sundar Pichai, en su oficina en la sede central de Google en Mountain View, CA. Pichai supervisa Android, Chrome y Google Apps. (Foto de Brooks Kraft LLC/Corbis vía Getty Images)

118 Jeff Bezos durante un evento organizado en Nueva Delhi el 1 de octubre de 2014. El evento "Creación de un entorno propicio para las pymes en la economía digital" fue organizado por la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de la India. (Foto de K.Asif/The India Today Group vía Getty Images)

119

120

Mano dirigida hacia sí mismo. Para ilustrar un mensaje en el que se enfatiza al individuo, al yo interior (“para mí”; “yo”)

121

122

Dedo pulgar e índice en forma de pinza. Con este gesto se añade concreción y se da importancia al detalle. Son un gesto ilustrador del tipo batuta. Si en la realización del gesto se añade movimiento alejando el brazo del cuerpo desde un punto de partida a otro se infiere además desarrollo y dinamismo (“aquí”, “allí”).

119 Jeff Bezos, anuncia la cofundación de The Climate Pledge en el National Press Club el 19 de septiembre de 2019 en Washington, DC. (Foto de Paul Morigi vía Getty Images)

120 Andrew Ross Sorkin, editor general y columnista de The New York Times y Sundar Pichai, durante el New York Times Dealbook 2018 el 1 de noviembre de 2018 (Foto de Michael Cohen/Getty Images)

121 Tim Cook, durante la inauguración de "Startup Fest", en Ámsterdam, Países Bajos, el 24 de mayo de 2016. (Foto de Marlene Awaad/Bloomberg vía Getty Images).

122 Sundar Pichai, durante la conferencia DealBook del New York Times el 1 de noviembre de 2018 en la ciudad de Nueva York. (Foto de Stephanie Keith vía Getty Images)

123

124

125

126

Dedos en forma de puntero. Para aportar precisión en un deseo de que el mensaje sea perfectamente recibido y comprendido (puntualizando ese aspecto). Son igualmente un gesto ilustrador del tipo batuta.

123 Tim Cook anuncia el Apple Watch durante un evento especial de Apple en el Yerba Buena Center for the Arts el 9 de marzo de 2015 en San Francisco, California. (Foto de Stephen Lam/Getty Images)

124 Jeff Bezos, ofrece comentarios durante la ceremonia de inauguración de la nueva ubicación de la empresa de medios el 28 de enero de 2016 en Washington, DC. (Foto de Chip Somodevilla vía Getty Images)

125 Sundar Pichai durante la Conferencia anual de desarrolladores de Google I/O en Mountain View, California, el 18 de mayo de 2016 donde presentó una nueva aplicación de videollamadas llamada Duo para competir con FaceTime de Apple Inc. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

126 Mark Zuckerberg, en la Universidad de Georgetown en una "Conversación sobre la libertad de expresión" en Washington, DC, el 17 de octubre de 2019. (Foto de Andrew Caballero-Reynolds/AFP vía Getty Images)

127

128

Gesto extendiendo el dedo índice hacia arriba. Pueden resultar algo más agresivos y se utilizan para transmitir seguridad y convicción con el discurso.

129

130

131

[127] Tim Cook, habla con Ryan Tedder, cantante principal de One Republic, en San Francisco, California, el 9 de septiembre de 2015. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images).

[128] Sundar Pichai, durante una discusión sobre inteligencia artificial en el grupo de expertos económicos europeos Bruegel en Bruselasmel 20 de enero de 2020. (Foto de Geert Vanden Wijngaert/ vía Getty Images)

[129] Tim Cook, durante la Conferencia Mundial de Desarrolladores de Apple (WWDC) en San José, California, el 5 de junio de 2017. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

[130] Mark Zuckerberg en el discurso de apertura durante la conferencia Facebook f8 el 22 de septiembre de 2011 en San Francisco. (Foto de Justin Sullivan/Getty Images)

[131] Jeff Bezos durante un evento organizado por la Asociación de la Fuerza Aérea el 19 de septiembre de 2018 en National Harbor (Foto de Alex Wong vía Getty Images)

Gesto con el puño. Para aportar firmeza y determinación con el propósito

132

133

134

Gesto apuntando con el dedo índice al frente. Son gestos que señalan un elemento presente, se usan para identificar, situar un lugar o llamar la atención.

135

El tipo de plano elegido para el encuadre durante una entrevista debe ser acorde con los gestos tanto del periodista como del entrevistado no privando al observador de la comunicación no verbal de ambos ya que puede generar confusión o indefinición en la interpretación de la información.

---

132 Mark Zuckerberg, en la Universidad de Georgetown en una "Conversación sobre la libertad de expresión" en Washington, DC, el 17 de octubre de 2019 (Foto de Andrew Caballero-Reynolds /AFP vía Getty Images)

133 Jeff Bezos, presenta el primer teléfono inteligente de la empresa, el Fire Phone, el 18 de junio de 2014 en Seattle, Washington. (Foto de David Ryder vía Getty Images)

134 Sundar Pichai durante la Cumbre de CEO de las Américas organizada por la Cámara de Comercio en Los Ángeles, California, el 9 de junio de 2022. (Foto de Kyle Grillot/Bloomberg vía Getty Images)

135 Jeff Bezos, durante el evento "Transformers: empujando los límites del conocimiento", el 18 de mayo de 2016 en Washington, DC. (Foto de Alex Wong/Getty Images)

Las últimas líneas de investigación sobre la conducta no verbal y la detección de la mentira han descubierto que al mentir reducimos la utilización de los ilustradores, e incluso podemos llegar a paralizarlos por completo. Esta parálisis podría explicarse por la necesidad de concentrar nuestra atención y recursos cognitivos en la elaboración de la mentira, en su verbalización y en la evaluación del efecto que ese engaño tendría en los demás. Por otro lado, la falta de ilustradores en un discurso transmite monotonía y poca implicación por parte de la persona que está exponiendo por lo que plantearse no gesticular, para evitar movimientos que pudieran resultar perjudiciales, no es una opción. Ello contribuye a una rigidez corporal y una tensión que no favorece a la comunicación.

2.2.2.3. Reguladores

Como su denominación indica son gestos que tienen por objeto regular las dinámicas de una conversación. Actúan como un modulador de turnos entre intervenciones pudiendo dar indicaciones a quien está hablando de si el oyente está o no interesado en lo que le está transmitiendo, si tiene intención de intervenir, si desea interrumpir su discurso o si quiere ceder el turno para que otro inicie su exposición.

136

“Cuando en una alternancia de turnos, como sucede durante una entrevista, los dos conversadores se turnan eficazmente se entiende que existe entre ellos un buen flujo

136 Tim Cook, responde a preguntas el 19 de octubre de 2015 en Laguna Beach, California, en la inauguración del WSJD Live 2015. (Foto de Frederic J. Brown / AFP vía Getty Images)

comunicativo" (Knapp, 1982). En cambio, si se interrumpe demasiado o no se cede el turno puede resultar frustrante para el observador. Cuando se quiere hablar, pero no se está en el uso de la palabra, se pueden poner de manifiesto varias conductas siendo la más habitual la de levantar el dedo índice o la palma de la mano.

2.2.2.4. Adaptadores

El campo de estudio de los gestos adaptadores es aún más incipiente y muy vinculado al aspecto psicológico personal del individuo. Reciben este nombre porque cumplen una función principal que es la de tratar de adaptarse a una situación, para satisfacer necesidades corporales o para mejorar y gestionar emociones como reacción a un estado físico o psicológico.

No intervienen como parte de la conversación, pero sí impactan a nivel perceptivo en la misma. Durante una conversación, el individuo, normalmente, no es consciente de la realización de algún autoadaptador y rara vez se le hace consciente de ello por lo que estos gestos pueden realizarse incluso durante gran parte de la interacción. Pueden suponer una barrera ya que cuando un individuo muestra algún autoadaptador suele romper el contacto visual con la persona con la que está interactuando hasta la finalización de este. Se producen más cuando se escucha que cuando se habla, ya que son gestos que no incluyen ningún tipo de información, pero expresan incomodidad. Si una persona se queda sobrepasada por la situación, puede que no llegue a realizar ningún tipo de adaptador.

En general, se les confiere una valencia negativa. Según Ekman (2009, p. 116) pueden ser la manifestación que presenta un individuo que se siente molesto o ansioso tratando de obtener seguridad o dominio (por ejemplo, al verse expuesto o sentirse observado); pueden

ser desencadenados por los motivos o afectos que están siendo verbalizados o pueden venir motivados por la incomodidad y ansiedad que provoca la situación o la conversación. No obstante, los gestos adaptadores no surgen sólo cuando el individuo está tenso sino también es un signo de relajación sobre todo en un ambiente de intimidad o cuando el individuo se siente no observado. En este caso, los gestos suelen estar vinculados a algunas necesidades fisiológicas, como el cansancio o la preocupación.

Ekman (2003) en alguna de sus publicaciones, habla de los gestos adaptadores como manipulaciones refiriéndose a “todos aquellos movimientos en los que una parte del cuerpo masajea, frota, rasca, agarra, pincha, estruja, acomoda o manipula de algún otro modo a otra parte del cuerpo. Las manipulaciones también pueden llevarse a cabo contactando o frotando una parte del cuerpo contra otra (lengua contra mejilla, dientes mordiendo levemente el labio o una pierna contra otra” (p.114). El contacto con nosotros mismos nos genera una sensación de bienestar que puede contrarrestar a la negatividad que se pueda sentir en un momento determinado.

2.2.4.1. Autoadaptadores. Dentro de los adaptadores se encuentran los autoadaptadores o intrapersonales. Estos movimientos de manipulación del propio cuerpo, sobre todo el rostro, son conocidos también como gestos auto - adaptadores o intrapersonales. Suelen aparecer en situaciones de malestar, cuando una persona se encuentra incómoda, en situaciones de tensión o ansiedad, tratando de buscar seguridad para afrontar la situación.

Intervención de órganos sensoriales. Los gestos adaptadores en los que intervienen los órganos sensoriales suelen ser muy reveladores: taparse la boca, la nariz, los ojos o

los oídos, puede expresar de manera no consciente la incomodidad o rechazo hacia algún estímulo procesado por ese canal sensorial.

137

138

Según Pease (2010, pp.58-59) una explicación del origen del gesto de tocarse la nariz es cuando la mente tiene el pensamiento negativo, el subconsciente ordena a la mano tapar la boca pero en el último instante para que no sea tan obvio se retira de la boca y toca rápidamente la nariz. En el caso de frotarse un ojo, es igualmente un intento del cerebro de bloquear la visión del engaño o de evitar mirar a la persona a quien se está mintiendo.

Indicadores de escucha activa. Bien gestionados, algunos adaptadores pueden resultar positivos en la imagen de un líder, especialmente aquellos gestos vinculados a la reflexión y la escucha activa. Se considera que los buenos comunicadores suelen manejarlos con naturalidad para manifestar su interés junto al contacto visual. Acariciarse la barbilla o el gesto de la mano abierta sobre la barbilla es indicio de pensamiento, evaluación de la situación y de toma de decisión. Sin embargo, la mano en la barbilla cuando la cabeza está soportada por el pulgar o directamente la mano está apoyada en la

137 Tim Cook, hace una pausa durante la apertura de "Startup Fest", una conferencia de cinco días para mostrar la innovación holandesa, en Ámsterdam, el 24 de mayo de 2016. (Foto de Marlene Awaad vía Getty Images)

138 Sundar Pichai, en su oficina en la sede central de Google en Mountain View, CA. Pichai supervisa Android, Chrome y Google Apps. (Foto de Brooks Kraft LLC/Corbis vía Getty Images)

cabeza es un indicador de aburrimiento y pérdida de interés por parte del oyente (Pease, 2010,pp.65-66)

139

140

Gestos de apaciguamiento. Pueden ser manipulaciones que duran mucho tiempo que se realizan sin ninguna finalidad concreta más que la de apaciguarse y buscar una comodidad que alivie un momento de tensión: frotarse un dedo o una mana contra otra; tocarse los labios, morderse las uñas, tocarse la frente, tocarse la nariz, frotarse el ojo, dar golpecitos rítmicos con el pie contra el suelo de forma indefinida, colocar los dedos en la boca, frotarse la oreja, rascarse el cuello o tirar el cuello de la camisa, frotarse la cabeza, etc.

141

142

139 Mark Zuckerberg durante la conferencia TechCrunch Disrupt 2013 el 11 de septiembre de 2013 en San Francisco, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

140 Tim Cook, escucha al presidente de los Estados Unidos, Joe Biden, durante una reunión sobre ciberseguridad en la Casa Blanca en agosto de 2021. (Foto de Drew Angerer vía Getty Images)

141 Mark Zuckerberg, se ríe durante la cumbre tecnológica Silicon Slopes en Salt Lake City, Utah, el 31 de enero de 2020. (Foto de George Frey/Bloomberg vía Getty Images)

142 Mark Zuckerberg, hace una pausa mientras habla sobre la nueva función de Facebook News en el Paley Center For Media el 25 de octubre de 2019 en Nueva York.(Foto de Drew Angerer vía Getty Images)

Cruce de dedos. Cumplen una función de cierre o barrera que permite que una persona se sienta más protegida, ahora bien, si se realizan por comodidad, es conveniente no perder el contacto visual para dar impresión de atención e interés y no de falta de implicación.

143
144

145

2.2.2.4.2. Adaptadores internos. Junto a los autoadaptadores, también hay otro gran grupo de gestos interpersonales o adaptadores externos. Conllevan estrategias de interacción prototípicas, ya sea en movimientos de acercamiento, cortejo, intimidación, agresión, protección o huida. Se considerarían manipulaciones breves, llevadas a cabo con algún propósito. Son gestos que se realizan inconscientemente para auto-apartarnos del exterior, como por ejemplo cruzar los brazos en modo auto defensivo.

Uno de los gestos más controvertidos y estudiados es el cruce de brazos en el pecho durante un acto comunicativo. Puede ser signo de barrera o bien de defensa y protección al sentirse vulnerable. Según contexto también se realiza por comodidad, reposo, bienestar o cansancio. La mayor o menor trascendencia de ese cruce de brazos nos la dará el

143 Sundar Pichai, habla durante la sesión principal de Google I/O 2019 en el Shoreline Amphitheater en Mountain View, California, en mayo de 2019. (Foto de Josh Edelson vía Getty Images)

144 Sundar Pichai, habla durante la Conferencia de desarrolladores de Google I/O en Mountain View, California, en mayo de 2019. (Foto: David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

145 Norah O'Donnell de CBS News, la presentadora entrante y editora gerente, se sentó con el CEO de Apple, Tim Cook, en San José, California, para una entrevista exclusiva después de su discurso de apertura en la Conferencia mundial anual de desarrolladores. (Foto de Sonja Flemming/CBS vía Getty Images)

contexto en el que se produce y una valoración global de los gestos que se muestran. Así lo indicó McNeill (1992) al afirmar que *"*el sentido de las partes de un gesto es determinado por el todo*"*. Cuando una persona se muestra nerviosa, negativa o a la defensiva, suele adoptar este gesto, pero siempre dependerá del contexto ya que puede deberse a motivos muy diversos como que sienta frío, quiera disimular una mancha, desea resaltar sus bíceps, realzar su pecho, o puede que lo adopte por comodidad. Barbara y Allan Pease (2006) justifican este gesto en el pecho como el de un intento inconsciente de bloquear lo que percibimos como una amenaza o como circunstancias no deseadas, y argumentan que los monos y los chimpancés también lo hacen para protegerse de un ataque frontal.

El gesto del cruce de brazos aporta comodidad si bien, también es cierto que los adaptadores surgen, entre otros motivos, para tratar de satisfacer esa necesidad de sentir mayor comodidad y con los brazos cruzados igualmente se trata una actitud negativa, nerviosa o defensiva.

146

147

146 La presidenta y directora ejecutiva de IBM Corporation, Virginia M. Rometty (derecha), habla con el director ejecutivo de Apple, Tim Cook, en el tercer día del Foro de Desarrollo de China (CDF) 2018 en Diaoyutai State Guesthouse el 26 de marzo de 2018 en Beijing, China. (Foto de Visual China Group vía Getty Images)

147 Sundar Pichai, durante una visita a la Escuela Primaria Argyle, en Londres, junto con el Ministro de Política Digital, Matt Hancock. (Foto de Dominic Lipinski/PA Images vía Getty Images)

2.2.2.4.3. Adaptadores objetales. Por último, dentro del diverso grupo de gestos adaptadores se encuentran los adaptadores objetales. Tratan de afrontar una situación incómoda o estresante, pero difieren de los autoadaptadores en que se realizan manipulando objetos. La lista puede ser muy extensa, pero por citar algunos por ser de los más vistos televisivamente se encontrarían lo realizados con un bolígrafo o lápiz: hacer garabatos; moverlo entre los dedos; quitar y poner de forma repetida la capucha; dar golpecitos en la mesa…

Pease (2010) destaca el del ajuste de los gemelos o una versión similar como es la de recolocarse los puños de la chaqueta o la camisa, como una forma camuflada de cruzarse de brazos. Como en todos los gestos de cruce de brazos, un brazo se desplaza por delante del cuerpo en dirección al otro brazo, pero, en lugar de que los brazos se crucen, una mano toca o sujeta un bolso, una pulsera, un reloj, un gemelo, o cualquier objeto en o cerca del otro brazo. De nuevo, la barrera queda formada y se consigue con ello una sensación de seguridad y la creencia de disimulo del nerviosismo.

148

148 Mark Zuckerberg realiza rondas de reuniones en el edificio Russell, donde discutió las regulaciones tecnológicas y los problemas de las redes sociales con los senadores el 19 de septiembre de 2019. (Foto de Tom Williams vía Getty Images)

Las personas que usan gafas suelen quitárselas después de hacer gestos de evaluación y colocarlas en la boca como una forma de ganar tiempo y justificar el no haber decidido de inmediato. Ello se justifica por norma social siendo de mala educación el hablar con algo en la boca (Pease, 2010, p.66). En cambio, un simple gesto de ajuste de gafas puede asimilarse a la evitación de tocarse la cara de forma más visible para el interlocutor y un medio para ocultar nerviosismo.

149

150

151

Con similar significado se encuentran los que implican colocarse el nudo de la corbata; las solapas de la chaqueta o jugar con los objetos: un cigarrillo, el anillo, el reloj, una pulsera…

152

153

149 Tim Cook asiste a la Cumbre Económica celebrada para el Foro de Desarrollo de China en Beijing el 23 de marzo de 2019. (Foto de Ng Han Guan /AFP vía Getty Images)

150 Tim Cook escucha durante una entrevista televisiva de Bloomberg Technology en la Conferencia Mundial de Desarrolladores de Apple (WWDC), el 5 de junio de 2017. (Foto de David Paul Morris vía Getty Images)

151 Sundar Pichai ajusta sus gafas durante una discusión sobre inteligencia artificial en el grupo de expertos económicos europeos en Bruselas el 20 de enero de 2020. (Foto de Geert Vanden vía Getty Images)

152 Sundar Pichai testifica durante una audiencia del Comité Judicial de la Cámara en Capitol Hill en Washington, DC, 11 de diciembre de 2018. (Foto de Saul Loeb/AFP vía de Getty Images)

153 Mark Zuckerberg llega para testificar ante el Comité de Servicios Financieros de la Cámara en el edificio de oficinas Rayburn House en Capitol Hill el 23 de octubre de 2019 en Washington, DC. (Foto de Chip Somodevilla vía Getty Images)

En ocasiones el tipo de mobiliario como puede ser la silla del entrevistado puede convertirse en sí misma en un objeto al que agarrarse transmitiendo cierta incomodidad o incluso inseguridad especialmente si se ejecuta de forma tensa provocando un postura poco natural.

2.2.2.5. Señales de afecto

Corresponden principalmente a movimientos del cuerpo y de la cara, intencionados o no, con los que se transmiten emociones y sentimientos. Una sonrisa hacia una persona o mirar a alguien para mostrar efecto serían ejemplos de señales de afecto intencionales. Ruborizarse, palidecer serían efectos de no intencionales.

Es habitual la participación de los líderes empresariales en actos de tipo social o bien de acercamiento hacia clientes o empleados en los que dejan entrever este tipo de gestos que suelen analizarse de forma conjunta con el canal de la háptica y la proxémica ya que puede haber una relación directamente proporcional entre los tres canales expresivos de manera que, a mayor señal de afecto, mayor cercanía pudiendo haber contacto físico de proximidad.

Apretón de manos y beso social

Abrazo

Toque de la espalda

[154]

[154] Sundar Pichai habla con un grupo de mujeres conocidas como 'Internet Sathis' que aprenden Internet móvil de Google y luego enseñan a otros aldeanos, en la aldea de Gokulpur, a unos 140 km al oeste de Calcuta, el 5 de enero de 2017. (Foto de Chandan Khanna vía Getty Images)

155

156

En conclusión, del marco teórico se desprende que gesticular de forma natural y espontánea es determinante para resultar convincente y persuasivo existiendo conexión entre los gestos y la construcción del discurso ya que ayudan a organizar las palabras y a conectar con los que escuchan.

2.3. POSTURA

> La gente se siente atraída hacia las personas y cosas que les gustan, evalúan altamente y prefieren, y evitan o se alejan de las cosas que no les gustan, evalúan negativamente o no prefieren.
>
> Principio de Cercanía de Albert Mehrabian

Una definición comúnmente aceptada es la que define la postura corporal (P) como la relación de las posiciones de todas las articulaciones del cuerpo y su correlación entre la situación de las extremidades con respecto al tronco y viceversa. Intervienen por ello, el torso, los hombros, la pelvis (tronco), la cabeza, las piernas y pies, así como los brazos y manos.

---

155 Durante el evento celebrado por Michelle Obama y Jill Biden, en la Casa Blanca en mayo 2016, más de 50 compañías acordaron su compromiso para la contratación y entrenamiento de veteranos de guerra, Bezos anunció la contratación en Amazon de 25.000 veteranos más durante los siguientes 5 años y dio muestras de su apoyo. (Foto de Chip Somodevilla vía Getty Images)

156 Jeff Bezos asiste junto a la directora de alcance militar de Amazon, Kathleen Carroll a la Casa Blanca el 5 de mayo de 2016 (Foto de Chip Somodevilla vía Getty Images)

La postura corporal tiene un gran valor en el estudio de lo no verbal ya que expresa básicamente el grado de interés y apertura hacia los demás, puede transmitir la conducta o el propósito de una persona ante un acontecimiento que está viviendo o tener una connotación más intrínseca revelando el nivel de autoconfianza del individuo.

En suma, la postura que adopte un líder es multifactorial está supeditada a su forma de ser, pero también puede tener influencia el contexto en el que se desenvuelve, nivel de formalidad de la situación, o el nivel educativo recibido en cuanto a las normas sociales y de relación. El protocolo social, entendido como las normas de conducta para estar en sociedad, también establece un marco en el que mantener un comportamiento adecuado en situaciones determinadas, transmitiendo una imagen de “saber estar” y de cortesía. Se habla de cierta universalidad de las buenas maneras entendidas no como normas de obligado cumplimiento sino como comportamientos aceptados por la mayoría de la sociedad que reflejan actitud ante la vida, particularizan la personalidad de un individuo entre el resto y dejan visible su buena o mala educación. Las posturas pueden percibirse como una muestra de interés, atención y mayor intención comunicativa o, por el contrario, reflejar indiferencia, arrogancia o rechazo.

La postura se refiere a las posiciones estáticas del cuerpo, aunque a menudo se vincula también al movimiento corporal. Este se refleja en la exposición y orientación del torso principalmente. Si bien, la posición que ocupen al tiempo el resto de las partes del cuerpo como son la cabeza y las piernas aportarán información complementaria y de valor para cualquier analista siendo determinante en el estudio de la confianza. Se le atribuyen movimientos propios como son las inclinaciones, pero también en relación con las extremidades el de aperturas o cierres, todos ellos portadores de mensajes.

La investigación sobre el estudio de la postura como canal expresivo dentro del comportamiento no verbal comenzó principalmente en el siglo XX y, en comparación con áreas como la expresión facial o la proxemia, no es muy extensa. Esta escasez de estudios sistemáticos contrasta con el gran número de interpretaciones que se han hecho sobre su significado psicológico y publicaciones que tratan la temática del lenguaje corporal.

Mehrabian (1968, 1977) a quien se le atribuye el primer tratamiento riguroso sobre este asunto constató, que al igual que sucede con los movimientos corporales, la postura guarda vinculación con la manifestación del estado emotivo del individuo siendo posible, en líneas generales encontrar una postura prototípica para cada estado emocional. Aunque según Birdwhistell “ninguna posición o movimiento del cuerpo por sí mismo tiene una significación precisa” (visto en Fast, 1984 p. 112). En determinados momentos, la postura adoptada y los movimientos que se presenten pueden ser señal de depresión, nerviosismo, excitación, enojo o incluso desesperación.

Para Ekman y Friesen (1969) la postura releva la actitud, la confianza o la imagen que uno tiene de sí mismo siendo de los movimientos más fáciles de observar en el comportamiento no verbal y, al mismo tiempo, una de las menos controlables por lo que “pueden desvelar una ansiedad que la máscara facial no deja exteriorizar”.

Siguiendo a Scheflen (1976) la modificación de una posición significa que algo ocurre. En este sentido las diferentes posiciones se relacionan con diferentes estados emocionales y a menudo los estados emocionales pueden restablecerse cuando la persona recobra la posición original en que ocurrieron. Según este autor, la postura permite explicar modelos de relación: cuando dos o más personas se reúnen, el modo cómo las personas mantienen

sus cuerpos puede decir sobre lo que ocurre. Esto es de especial interés durante la observación de los participantes en entrevistas, debates y encuentros.

157

En concreto, los resultados de las investigaciones sostienen que la orientación de la cabeza, así como de piernas, brazos, pies y manos aportan valiosa información sobre la tendencia o no hacia la interacción. De igual modo que a través de la postura corporal del líder, se pueden obtener indicadores no verbales de su modelo de interpretación del estatus y el poder. En cambio, la postura y el movimiento corporal han sido ampliamente investigados y no se han podido encontrar datos evidentes de su relación con el engaño.

2.3.1. Categorías posturales

Las posturas comunican la intensidad de la emoción y entre otros, aportan datos sobre el estado afectivo, en términos de sentirse bien o mal. Son un indicador que puede actuar como parte de una evaluación de primera impresión ofreciendo una primera valoración sobre el nivel de peligrosidad que puede presentar un individuo durante una interacción.

[157] Sundar Pichai junto a la periodista Kara Swisher, especializada en empresas tecnológicas y cofundadora de web de noticias de tecnología Recode centrada en el negocio de Silicon Valley. Swisher es también escritora colaboradora de The New York Times desde 2018.

Por ejemplo, según contexto, adelantar el torso puede indicar tanto receptividad como desafío, mientras que encogerse puede señalar una mala predisposición o simplemente que se tiene frío o se siente enfermo. Para Mehrabian (1968) hay una clara relación entre la postura y la actitud mantenida hacia el receptor por parte del emisor, de modo que, si el receptor cuenta con un estatus superior, el emisor se mostrará más tenso que si el receptor es de un estatus inferior. Para el investigador existen cuatro categorías posturales diferentes: acercamiento, retirada, contracción o expansión que aplicadas a un formato de entrevista, pueden actuar como un indicador para determinar el modelo de relación existente entre entrevistador y entrevistado.

2.3.1.1. Postura de acercamiento

Infieren una actitud positiva, abierta a la interacción. Se trata de posturas que transmiten atención, buena relación, interés o incluso buena educación. Se muestran por la inclinación del cuerpo hacia adelante, posturas con brazos relajados, pies dirigidos hacia la persona con la que se interactúa, orientación frontal y contacto ocular directo.

158

159

158 Robin Roberts entrevista al CEO de Apple, Tim Cook, el 14 de septiembre de 2016 para “Good Morning America" en Walt Disney Television (Foto de Lorenzo Bevilaqua vía Getty Images)

159 Steven Levy y Jeff Bezos hablan en el escenario de WIRED25 Summit el 15 de octubre de 2018 en San Francisco, California. (Foto de Matt Winkelmeyer vía Getty Images para WIRED25)

Una postura con el torso echado hacia adelante en una posición frente a frente unida a una aproximación más íntima podría ser una señal de seducción especialmente si actúa de forma conjunta con la mirada. De igual modo, la apertura del cuerpo, acompañada de gestos ilustradores propios de una postura abierta reflejarían la personalidad de un líder que genera confianza con habilidades comunicativas positivas.

En entrevistas con público, mantener una postura de acercamiento hacia los espectadores conlleva el cuidar no aislar al tiempo al entrevistador, factor en el que la disposición del tronco es determinante.

160

161

También la postura de los pies aporta información sobre el interés en la conversación. La dirección hacia la que se dirijan las piernas o pies puede dejar de manifiesto con qué persona o personas se tiene una mayor afinidad o se busca complicidad.

160 Mark Zuckerberg junto con la empresaria Mariana Costa Checa y el presidente de EE. UU. Barack Obama durante la Cumbre Global de Emprendimiento 2016 en la Universidad de Stanford el 24 de junio de 2016 en Stanford (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

161 Jeff Bezos participa en una discusión con el presidente del Club Económico de Washington David Rubenstein el 13 de septiembre de 2018 en Washington, DC. (Foto de Alex Wong vía Getty Images)

2.3.1.2. Postura de retirada

Considerada una postura negativa por ser indicador de una actitud de rechazo a la interacción en el que la conducta visible es la de retroceso o giro hacia otro lado. Mostrarían desinterés, no implicación, falta de atención o incluso repulsa. Los indicadores de una actitud de cierre o rechazo podrían observarse en posturas con los brazos cerrados, cuerpo ladeado, mirada huidiza o incluso a través de presentar una dirección opuesta de las piernas o pies. Puede ser sostenida o bien corresponder a un movimiento corporal rápido como reacción directa a un estímulo externo por lo que su valor en el análisis el comportamiento no verbal dependerá igualmente de su intensidad y duración.

Cuando existe una situación de comodidad en la comunicación se puede presentar una postura de inclinación lateral, en la que el cuerpo descansa sobre un lado.

162

Esta postura puede trasladar una sensación de retirada por parte de un entrevistado si se adopta estableciendo una mayor distancia con el entrevistador y se produce de forma tensa. Igualmente, una excesiva relajación postural puede provocar un reflejo de falta de

162 El periodista, experto en tecnología, Steven Levy junto a Sundar Pichai en la cumbre WIRED en la celebración del 25.° aniversario con íconos tecnológicos del pasado y el futuro el 15 de octubre de 2018 en San Francisco, California. (Foto de Matt Winkelmeyer vía Getty Images)

entusiasmo o energía por la conversación que es necesario reconducir para evitar que provoque el mismo efecto en el observador.

Una inclinación lateral durante una entrevista supondría una postura de relación que se daría en situaciones de comodidad en la comunicación, si bien llevada a un extremo esa relajación sentada aprovechando toda la silla, con las piernas estiradas, bien podría suponer desidia o desinterés por el interlocutor o el tema de conversación. Una postura inclinada hacia atrás podría ser desinterés o bien percibida como informal, más propia de contextos relajados siempre que no haya en juego un ejercicio de poder entre los interlocutores.

2.3.1.3. Postura de expansión

Se muestran por la expansión del pecho, un tronco erecto o inclinado hacia atrás, cabeza erecta, hombros elevados, codos abiertos. Esta postura es propia de personas satisfechas cuya intención es trasladar un mensaje de victoria y de conquista ya que cuando una

persona se siente empoderada expande su cuerpo para ocupar más espacio y éste hecho puede ser interpretado de forma estereotipada como arrogante, orgullosa o altiva.

Así una postura expansiva tiene un significado negativo cuando transmite prioritariamente una actitud de poder y estatus en la interacción dejando entrever una personalidad rígida, inamovible e inflexible en su posición, incluso despreciativa si a lo anterior se suma la elevación de la barbilla y una mirada por encima del hombro. En cambio, la incorporación de otros canales expresivos puede actuar como factor de matización o refuerzo reflejando una actitud de seguridad, autoridad y energía sin indicar necesariamente poder, especialmente si se manifiesta junto con una sonrisa auténtica. Igualmente puede tratarse de una postura adoptada para protegerse de un ataque o de un insulto como postura de determinación o de firme voluntad o bien ser adoptada en situaciones de competitividad o de necesidad de salvar un obstáculo haciéndole frente con determinación.

Sobre las posturas expansivas asociadas al poder recientemente la psicóloga social Amy Cuddy (2016) introduce el concepto presencia y lo que llama la pose del poder escenificada por una posición de pie con los brazos en jarras. La posición de manos sobre las caderas se considera una postura destinada a la exhibición o la excitación/provocación del contrario. Según Cuddy se trata de un mecanismo de ejercicio de autoconfianza que puede conferir a su autor autoridad y energía y no necesariamente ser visto como arrogante e inflexible como sugiere la interpretación tradicional.

163

164

Cuddy defiende que mostrar una actitud de seguridad, aun sintiéndose inseguro puede alterar los niveles cerebrales de testosterona y cortisol, e incluso mejorar las probabilidades de éxito. La proyección del liderazgo positivo provocará que el líder opte por posturas de confianza y seguridad. Según la teoría de Cuddy, incluso cuando no nos sentimos seguros, puede aumentar los sentimientos de seguridad y podría tener un impacto en las posibilidades de éxito. Esta teoría, ha generado cierta controversia en la comunidad científica. No hay aún suficientes estudios recientes sobre si las posturas más estereotipadas de la seguridad y confianza (como indica Cuddy) aportan una mayor valoración externa en ambos atributos frente a la adoptación de una postura física que provenga de la manifestación equilibrada de una seguridad interior donde la expansión no sea la variable definitoria.

2.3.1.4. Postura de contracción

Asociada a una actitud de cierre a la interacción. Se trata de posturas depresivas, abatidas o cabizbajas. Pueden denotar disgusto, cansancio, decepción o incluso derrota. Se

163 Tim Cook, junto a Lana Del Rey (con iPad) durante un evento de lanzamiento en la Academia de Música de Brooklyn el 30 de octubre de 2018 en la ciudad de Nueva York. (Foto de Stephanie Keith vía Getty Images)

164 Tim Cook con Norah O'Donnell de CBS News, en San José, California, para una entrevista exclusiva después de su discurso de apertura en la Conferencia mundial anual de desarrolladores de hoy. (Foto de Sonja Flemming / CBS vía Getty Images)

comunicarían por un tronco inclinado hacia delante, una cabeza hundida, hombros colgando y pecho hundido (imagen del torso curvado con hombros caídos). También puede ser habitual en personas tímidas que evidencien una postura empequeñecida con brazos cerrados y el cuerpo contraído. En definitiva, los cambios de postura, al igual que otras categorías de la comunicación no verbal, son igualmente un indicador que han de ser interpretados en el contexto en el que se realizan. Cuando estos son especialmente visibles, como pueda ser el recolocarse en la silla, pueden inferir la necesidad del individuo por adaptarse, ya sea buscando una mayor comodidad o como paso previo a la búsqueda de una mejor predisposición y adecuación en su estado, antes atender a un estímulo externo que le ha generado una llamada de atención. Un ejemplo sería el registrar un cambio visible de postura antes de dar respuesta a una pregunta sobre un tema que le resulta especialmente delicado.

2.3.2. Posición del tronco

Los autores Ricci y Cortesi (1980) con su concepto de orientación corporal incorporan el grado de desviación de los hombros, pies y las piernas que durante una interacción presenta un individuo con respecto a otro. De especial interés en el contexto de la entrevista en el que la posición entre ambos interlocutores puede favorecer o dificultar el intercambio.

2.3.2.1. Postura cara a cara

Dos sujetos hablan con los cuerpos enfrentados. Puede ser señal de intimidad o de no querer sufrir interrupciones en la conversación al existir una conexión a nivel troncal entre ambos interlocutores creando una línea imaginaria que los conecta

165

166

2.3.2.2. Postura lado a lado

Si la relación es de colaboración o de amistad íntima, los dos sujetos adoptarán la posición de lado a lado. Dos personas que mantienen una conversación colocados formando un ángulo mayor de noventa grados, estarían indicando a otras personas su predisposición para que se incorporen a dicha conversación. Son habituales en entrevistas con público.

167

168

[165] El presentador George Stephanopoulos junto con Mark Zuckerberg en una entrevista transmitida en Good Morning America, el 4 de abril de 2019. (Foto de Peter DaSilva vía Getty Images)

[166] Norah O'Donnell de CBS News entrevista a Tim Cook, California después de su discurso de apertura en la Conferencia mundial anual de desarrolladores. (Foto de Sonja Flemming/CBS vía Getty Images)

[167] Mark Zuckerberg entrevistado por el moderador de TechCrunch, Michael Arrington el 11 de septiembre de 2012 en San Francisco. (Foto de Kimihiro Hoshino vía Getty Images)

[168] Tim Cook responde a las preguntas del entrevistador Gerard Baker el 19 de octubre de 2015 en Laguna Beach, California, en la inauguración del WSJD Live 2015. (Foto de Frederic J. Brown vía Getty Images)

2.3.2.3. Postura con posición recta y estable

Es considerada la posición "correcta" de la persona ante su interlocutor. Baró (2019) la define como la posición VASE (Vertical, Abierto, Simétrico, Estable), clave para la seguridad del individuo por ser aquella en la que se proyecta mayor estabilidad y firmeza. Se trata de una posición de partida y de retorno sobre la que se podrán articular, como se ha recogido anteriormente, posiciones de acercamiento (actitud positiva) cuando se incline el tronco hacia adelante o de retirada (actitud negativa) cuando se incline hacia atrás. Para que esta postura VASE sea completa la posición de apertura de piernas y pies firmes en el suelo, como se verá a continuación, es también decisiva.

169

170

171

[169] David M. Rubenstein, entrevista a Jeff Bezos el 13 de septiembre de 2018 en el 25 aniversario de The Economic Club of Washington.

[170] Kara Swisher y Sundar Pichai hablan en el escenario de la Conferencia de Código 2022 de Vox Media el 6 de septiembre de 2022 en Beverly Hills, California. (Foto de Jerod Harris/Getty Images para Vox Media)

[171] Marzk Zuckerberg junto a Wolfgang Ischinger, presidente de la Conferencia de Seguridad de Múnich, durante la Conferencia de Seguridad de Múnich en el hotel Bayerischer Hof de Múnich, Alemania, el 15 de febrero 2020. (Foto de Michaela Handrek-Rehle/Bloomberg vía Getty Images)

Por el contrario, estar sentado sin apoyarse casi en el respaldo y sin usar todo el asiento y con los pies cruzados bajo ella son gestos del lenguaje no verbal que se interpretan como tensión, nervios, sentirse amenazado o incluso de deseo de huir, de salir corriendo.

2.3.3. Posición de piernas y pies

Las piernas han tenido una importancia vital en nuestra supervivencia facilitándonos huir, detenernos o atacar. Parece ser que nuestras piernas, inconscientemente, siguen protegiéndonos de los peligros más cotidianos.

2.3.3.1. Piernas y pies juntos

Especialmente en posiciones de pie son percibidos como inestabilidad y pueden ser un gesto de sumisión consciente o inconsciente. Dentro del protocolo militar se utiliza la postura de pies cerrados cuando se presentan ante un cargo de rango superior para mostrar respeto.

2.3.3.2. Piernas separadas

Allan y Barbara Pease (2006) y Baró (2019) sostienen que la posición de las piernas en posiciones sentadas que mayor confianza transmite es la de piernas ligeramente abiertas. Son muestra de una actitud cordial, talante negociador y apertura si bien si superan en exceso la anchura de las caderas pueden percibirse como un gesto provocador y de dominancia.

En posiciones de pie, la a seguridad se asocia a una posición firme y estable con una postura erguida y enérgica y el peso del cuerpo repartido entre ambas piernas, ligeramente abiertas.

172

173

174

Un movimiento de balanceo del cuerpo estando de pie refleja intranquilidad y nerviosismo. Puede ser una señal de necesidad por marcar distanciamiento. Y si bien, llevar todo el peso sobre una de las caderas puede ocasionalmente expresar lo mismo, puede igualmente deberse a una postura de descanso.

172 Sundar Pichai, durante la apertura de la conferencia de desarrolladores de Google I/O en Mountain View, California, el 18 de mayo de 2016. (Foto de Andrej Sokolow vía Getty Images)

173 Tim Cook presenta el nuevo teléfono inteligente de Apple, el iPhone Xs, el 12 de septiembre de 2018, en la sede de la compañía en Cupertino, California. (Foto de Karl vía Getty Images)

174 Jeff Bezos presentaa un nuevo módulo de aterrizaje lunar llamado Blue Moon, durante un evento en el Centro de Convenciones de Washington, el 9 de mayo de 2019 (Foto de Mark Wilson vía Getty Images)

2.3.3.3. Cruce de piernas

Las piernas cruzadas revelan una actitud cerrada, sumisa o a la defensiva (Allan y Barbara Pease, 2010). Los tipos de cruce que pueden realizarse desde una posición sentada son diversos: muslo-muslo; tobillo-tobillo, pantorrilla-pantorrilla, tobillo sobre rodilla o rodilla sobre rodilla. En entrevistas en silla o sillón el cruzamiento de rodilla es una postura habitual en mujeres y que muchos hombres igualmente han adoptado.

175

En cambio, una derivada de este cruzamiento, más frecuente en hombres, es cuando el tobillo reposa sobre la rodilla de la otra pierna. Según los autores, es testimonio de bienestar y relajación.

176

[175] Tim Cook habla con Nancy Gibbs, en la Cumbre TIME 100 el 23 de abril de 2019 en la ciudad de Nueva York. (Foto de Spencer Platt vía Getty Images)

[176] Foto extraída de: https://www.macrumors.com/2018/04/04/apple-ceo-tim-cook-alabama/

177

2.3.3.4. Cruce de tobillos

Cuando se realiza hacia adelante en la mayoría de las ocasiones indica una postura relajada propia de comodidad y de nada que ocultar si bien, cuando se traslada la cadera más adelante, la espalda deja de tocar el respaldo del asiento y las piernas se estiran hacia adelante más de la postura natural en su conjunto se ofrece una imagen que da lugar a una postura excesivamente cómoda que puede ser interpretada como superioridad o arrogancia.

178

179

180

En posiciones sentadas ocultar las piernas por debajo de la silla y más si es con los tobillos cruzados pone de manifiesto cierta introversión.

---

177 Foto extraída de: https://www.youtube.com/results?search_query=zuckerberg+interview

178 Jeff Bezos, interactúa con empresarios en el evento anual Smbhav de Amazon en el estadio Jawahar Lal Nehru, el 16 de enero de 2020 en Nueva Delhi, India. (Foto de Pradeep Gaur/Mint vía Getty Images))

179 Jeff Bezos participa en un evento organizado por la Asociación de la Fuerza Aérea el 19 de septiembre de 2018 en National Harbor, Maryland. (Foto de Alex Wong vía Getty Images)

180 Jeff Bezos, se dirige a la audiencia durante una sesión magistral en la conferencia Amazon Re: MARS sobre robótica e inteligencia artificial en el Hotel Aria en Las Vegas, Nevada, el 6 de junio de 2019. (Foto de MAark Ralston vía Getty Images)

181

182

Como se ha comentado anteriormente, también simple disposición de las sillas durante una entrevista, como parte de la escenografía juega un papel fundamental en el ejercicio de poder, aporta información sobre el grado de formalidad de la entrevista y el tipo de entrevistador. Teniendo en cuenta que la orientación corporal podría aportar información sobre las relaciones entre dos sujetos, ya sean de colaboración, amistad (incluso intimidad) o jerarquía, la puesta en escena del mobiliario adecuadamente planificada contribuye a reforzar uno u otro mensaje.

Tim Cook, es defensor de los puestos de trabajo en altura, como él mismo manifiesta por lo que es frecuente que algunas de sus entrevistas se realicen desde un taburete: *«Les hemos puesto a todos nuestros empleados mesas para que puedan trabajar de pie. Si puedes estar de pie un rato, luego sentarte y luego ir alternando, es mucho mejor para tu estilo de vida»*. En numerosos encuentros con periodistas Tim Cook opta por este tipo de asiento que éstos aceptan, bien por deferencia al entrevistado o por dar respuesta a un requerimiento.

---

181 Jeff Bezos se reúne con el primer ministro británico, Boris Johnson, en la residencia diplomática del Reino Unido el 20 de septiembre de 2021 en Nueva York. (Foto de Michael M. Santiago via Getty Images)

182 Jeff Bezos y el presidente/CEO del Instituto Aspen, Walter Isaacson, hablan en el escenario durante "The Prime of Mr. Jeff Bezos" en la Cumbre de Vanity Fair el 20 de octubre de 2016 en San Francisco, California. (Foto de Michael Kovac vía Getty Images)

2.3.3.5. Piernas en movimiento

Desde el ámbito comunicativo, la postura en movimiento, el modo de caminar tiene un papel relevante cuando se trata de discursos públicos dados por el líder en ponencias, actos de representación en el sector, recogida de premios, etc. al igual que en formatos de entrevistas donde han de tener una interacción con el periodista que implica la acción de caminar. Andar con determinación, con posición recta y estable y paso firme y seguro denota confianza. Moverse de manera apresurada con paso corto o excesivamente largo puede reflejar interés, pero también estrés o nerviosismo o actuar como mecanismo de huida. En cambio, andar lento transmite cansancio, falta de interés, aburrimiento u oposición a algo (punto de destino cuya llegada se quiere retrasar). Ya anticipamos que también los brazos acompañando al movimiento caminando si van pegados al cuerpo, pueden intensificar una percepción de falta de agilidad, coordinación.

. [183]

[183] Jeff Bezos hace entrada en el espacio televisivo “Late Night con Jimmy Fallon” en su episodio 736 el 15 de noviembre de 2012. (Foto de Lloyd Bishop vía Getty Images)

184

185

186

2.3.4. Posición de brazos y manos

Brazos a lo largo del cuerpo: en posiciones de pie, los brazos que no tienen contacto entre sí a lo largo del cuerpo de manera relajada y natural reflejarían serenidad y tranquilidad. Por el contrario, si se encuentran rígidos transmiten nerviosismo y tensión.

2.3.4.1. Manos a la espalda

Esta postura que se adopta al caminar o permanecer de pie exponiendo el cuerpo puede ser interpretada como autoridad, confianza y poder.

187

184 Tim Cook, a su llegada al escenario durante un evento de prensa en el Yerba Buena Center en San Francisco, California, el 22 de octubre de 2013. (Foto de Noah Berger vía Getty Images)

185 Sundar Pichai llega al escenario durante la Conferencia de Desarrolladores de Google I / O en Mountain View, California, EE. UU., el 8 de mayo de 2018. (Foto de David Paul Morris vía Getty Images)

186 Mark Zuckerberg sube al escenario antes de su conferencia magistral durante el primer día del Mobile World Congress 2015 el 2 de marzo de 2015 en Barcelona. (Foto de David Ramos vía Getty Images)

187 Tim Cook (izquierda) junto a Oprah Winfrey, directora ejecutiva de Oprah Winfrey Network LLC, (centro) y

2.3.4.2. Manos en los bolsillos

Esta postura es más habitual en hombres que en mujeres al transmitir masculinidad. También conocida como la postura del cowboy. Con los pulgares fuera son indicio de poderío, de dominación de seguridad. El significado es el mismo si se meten en los bolsillos traseros, aunque más disimulado.

188

Cruzar los brazos dejando los pulgares a la vista es signo de actitud dominante y es que los pulgares representan la fuerza del carácter.

189

el cineasta Steven Spielberg (derecha) posan después de un evento en el Teatro Steve Jobs en Cupertino, California, en 2019. (Foto de David Paul Morrison vía Getty Images)

188 Jeff Bezos posa durante su asistencia al evento tecnológico WIRED25. (Foto de Phillipe Faraone vía Getty Images)

189 Tim Cook, durante un evento especial de Apple el 7 de septiembre de 2022 en Cupertino, California. Se presentó el nuevo iPhone 14, así como nuevas versiones del Apple Watch, incluido el Apple Watch SE. (Foto de Justin Sullivan/Getty Images)

2.3.4.3. Manos escondidas

Esconder las manos en las piernas es señal de posible timidez, falta de confianza en uno mismo o con la situación. Puede considerarse un gesto autoadaptador para mantener un mínimo nivel de protección personal que si se mantiene como postura durante una entrevista priva al observador de la capacidad gestual del individuo al anular el movimiento de las manos.

2.3.4.4. Manos juntas con los dedos entrelazados

Suelen aportar comodidad y seguridad siempre que vayan acompañadas de una postura corporal que no implique contracción ni sume un cruce de piernas que infiera un cierre a la conversación.

190

2.3.4.5. Manos cogidas

Es una actitud frecuente cuando se está expuesto frente al público, La imagen de manos cruzadas delante de la entrepierna (o protegiendo órganos vitales) puede considerarse un gesto adaptador externo más habitual en los hombres que hacen que se sientan más

190 Tim Cook, escucha durante el Foro de Negocios Globales de Bloomberg en Nueva York, EE. UU., el miércoles 20 de septiembre de 2017. (Foto de Misha Friedman/Bloomberg vía Getty Images)

seguros cuando se ven amenazados. Habitualmente visible cuando se trata de posturas posadas ante una cámara

En momentos de escucha también puede ser una postura de apaciguamiento y control de la gestualidad que no trasladan necesariamente un mensaje negativo al observador si estas se mantienen visibles.

Según Morris (1972) este gesto aporta seguridad emocional y se asemeja al de cuando en la niñez los padres daban la mano a los hijos para aliviar temores. En cambio, Pease (2010) vincula esta seguridad a superioridad y dice es propio de personas que tienen autoridad en el que expone zonas vulnerables como el corazón o el estómago demostrando así su valentía. Según este autor, esta posición es vista en situaciones de estrés como cuando se es entrevistado por un periodista.

2.3.4.6. Cruce de brazos

Como postura y no como un gesto ocasional, ya tratado anteriormente como autoadaptador externo, puede ser un signo de defensa y protección o, según el contexto, se realiza por comodidad o cansancio. Es relevante diferenciar si esta postura se manifiesta durante los momentos de escucha o en los que el sujeto tiene el turno de palabra. Mantener una postura de brazos cruzados en turno de escucha puede trasladar al interlocutor un mensaje de respeto por su intervención, ya que el inicio de cualquier movimiento gestual, aún sin la incorporación de la palabra, podría ser indicio de querer nuevamente cogerle el turno.

191

2.3.5. Orientación de la cabeza y movimientos

Dentro de la postura, la posición de la cabeza del líder es igualmente determinante ya que aportan información sobre sus propósitos. Los movimientos de la cabeza son generados por los músculos del cuello. Según un estudio realizado en Canadá por los psicólogos Steven R. Livingstone y Caroline Palmer de la Universidad McGill de Montreal en 2016 también los movimientos de la cabeza tienen un papel importante en la transmisión de emociones y en la interpretación de las mismas: “cuando la gente habla, la formas de mover

191 Tim Cook junto a Chelsea Clinton, vicepresidenta de la Fundación Clinton, en su visita a la tienda Apple de la 5ª avenida de Nueva York.

la cabeza revela las emociones que están expresando, del mismo modo que las personas son muy precisas en la identificación de las emociones del hablante, con sólo ver sus movimientos de cabeza".

2.3.5.1. Posición cabeza hacia arriba

Es la que adopta la persona que tiene actitud neutral respecto a lo que está escuchando. Mientras que si la cabeza está erguida con la barbilla adelantada puede inferir agresividad y desprecio, si se presenta con la barbilla elevada caminando o la cabeza en alto con mirada al frente refleja energía, seguridad y autoridad siendo especialmente visible en situaciones de orgullo.

192

2.3.5.2. Cabeza hacia atrás

Se trata de un gesto típico de la seducción sexual. En otro contexto puede indicar que quien lo hace está intentando recordar algo. Y si se presenta inclinada y hacia atrás puede ser muestra de asombro e incredulidad.

192 Jeff Bezos, durante el evento Milestone Celebration del Economic Club of Washington en Washington, DC, el 13 de septiembre de 2018. (Foto de Saul Loeb/AFP vía Getty Images)

2.3.5.3. Posición cabeza ladeada

Incrementan la capacidad de interés por el contrario y se consideran un indicio de empatía y escucha activa. Cuando la cabeza se ladea hacia la izquierda, se infiere la presencia de una emoción positiva que provoca una cercanía afectiva, mientras que, si se ladea a la derecha, se estaría reflexionando sobre un asunto a resolver. Esta posición es frecuente cuando escuchamos algo que nos interesa y puede ser empleado como gesto de seducción en asuntos de pareja. En fotografía posada se recomienda recurrir a la posición de la cabeza ladeada para suavizar la expresión y dulcificar la mirada por su poder afable.

193

2.3.5.4. Posición cabeza baja

Si la barbilla está hundida, casi tocando el pecho, mostramos desacuerdo, duda, desconfianza o agresividad. Cuando se acompaña de brazos cruzados o en jarra, ceño fruncido y ausencia total de sonrisa se intensifica el mensaje resultado más agresivo. En cambio, cuando la cabeza es baja, la mirada se dirige al suelo y los brazos están extendidos con las manos cruzadas delante o detrás se infiere sumisión. Se considera

193 Norah O'Donnell entrevista al fundador de Amazon y empresario espacial Jeff Bezos y a la ex embajadora de Estados Unidos en Japón, Caroline Kennedy. (Foto de Michele Crowe/CBS vía Getty Images).

que esta sumisión tiene voluntad de agradar al contrario cuando el movimiento de cabeza es acompañado de una sonrisa.

194

De especial interés la investigación llevada a cabo por las psicólogas Parnia Haj-Mohamadi y Erika Rosenberg (2021) sobre el coqueteo femenino donde la posición de la cabeza resultó ser determinante. Según las investigadoras: “a lo largo de nuestros seis estudios, encontramos que la mayoría de los hombres fueron capaces de reconocer cierta expresión facial femenina como representación del coqueteo ya que ésta presenta una morfología única y es diferente de las expresiones que tienen características similares, por ejemplo, sonreír, pero que los hombres no identifican como expresión de coqueteo”. En su estudio utilizaron también el sistema de codificación de acciones faciales (FACS) demostrando que las señales de coqueteo más efectivas incluyen una cabeza girada hacia un lado (en la mayoría de los casos el izquierdo) y ligeramente inclinada hacia abajo, una leve sonrisa y ojos vueltos hacia el objetivo implícito.

Otras investigaciones en torno a la masculinidad/feminidad constatan que inclinar las caras femeninas hacia arriba disminuye su feminidad y atractivo percibidos, mientras que

194 Tim Cook interactúa con la modelo Christy Turlington Burns en el escenario durante un evento especial de Apple en el Yerba Buena Center for the Arts el 9 de marzo de 2015 en San Francisco, California. (Foto de Stephen Lam vía Getty Images)

inclinarlas hacia abajo la aumenta. En cambio, las caras masculinas inclinadas hacia arriba son juzgadas como más masculinas, e inclinadas hacia abajo juzgadas como menos masculinas (Burke & Sulikowsky, 2010).

Los movimientos de cabeza acompañando el discurso si están acompasados y se realizan de forma natural no repetitiva, enfatizan el discurso y le aportan ritmo. Un uso continuado puede revertir el efecto positivo convirtiéndose en un movimiento maniático que desconcentre al observador.

2.3.5.5. Giros de cabeza

Es un gesto que transmite negación de una situación, necesidad de alejarse de lo que está sucediendo. Puede presentarse junto con orgullo y a la defensiva si el movimiento es especialmente brusco evitando totalmente el contacto visual y mostrando aún mayor rechazo. No obstante, también pueden presentarse cuando hay diferentes interlocutores en la entrevista o hay asistencia de público y el orador quiere dirigirse por ejemplo a ellos obligándole a girar la cabeza para mantener un contacto visual más directo.

2.3.5.6. Asentimiento de cabeza

Es un gesto que transmite una imagen de persona positiva, optimista y comprensiva. No obstante, conviene prestar especial atención a si este aparece combinado con otros gestos considerados de sumisión ya que en su global puede ser interpretado como de excesiva docilidad. Es el movimiento repetido hacia abajo y hacia arriba que, en la

mayoría de las culturas equivale al "sí" aunque no es el único significado. Otros posibles son:

- dar aliento: en una conversación muestra el ánimo al interlocutor para que siga avanzando en su diálogo.
- mostrar acuerdo: es una muestra de conformidad con lo que se ve o se oye. Por ejemplo, en las personas del público presentes en una conferencia.
- escucha activa: movimiento representativo de la escucha atenta que se confunde con la señal de acuerdo.
- cierre y ganas de acabar: cuando una persona quiere acabar una conversación suele asentir con la cabeza de forma rápida y repetida.

El gesto del asentimiento tres veces seguidas durante la escucha proyecta empatía, escucha activa y agrado al interlocutor. También pueden utilizarse como enfatizadores y como indica Pease (2010) es una estrategia muy eficaz de persuasión al interpretarse como un movimiento de reverencia hacia el interlocutor que invita al acuerdo y a la cooperación.

2.3.5.7. Negación de cabeza

Es el movimiento de la cabeza de lado a lado que según la velocidad en su realización los matices serán de autoridad, nerviosismo o rechazo. Se recurre a este gesto cuando se quiere negar algo con firmeza buscando obtener credibilidad ante los que nos escuchan. En ese caso, los movimientos serán más lentos en señal de equilibrio y serenidad no restando al mensaje verbal.

2.3.5.8. Encogimiento de hombros

La subida y bajada de hombros es un gesto de indiferencia y falta de consentimiento con la situación restándole importancia y mérito. También utilizado en momentos de duda para sustituir o enfatizar una respuesta negativa al ser preguntado por algo que no se conoce o no se quiere reconocer que se conoce.

2.3.6. Efecto camaleón o postura espejo

En aquellas situaciones en las que hay buena sintonía entre entrevistado y entrevistador se habla del Efecto Espejo o Efecto Camaleón que consiste en copiar, de manera inconsciente, los gestos que hace la otra persona y, en general, su manera de comportarse, siendo igualmente visible cuando afecta a la adopción de la misma postura.

La teoría del espejo fue formulada por el psicoanalista y filósofo Jacques Lacan dentro de un marco evolutivo. Originariamente, la teoría del espejo hablaba del momento en que reconocemos por primera vez nuestra propia imagen en el espejo como niños. Una imagen que construye gracias a las semejanzas que intuye de sus allegados de modo que encontramos quiénes somos en el reflejo de los demás del mismo modo que, en ocasiones, vemos nuestro reflejo en los otros muy fácilmente. De hecho, hoy en día, esta idea de autoconocimiento gracias a los otros sigue vigente en los procesos de socialización donde los estudios sociológicos señalan que tendemos a agruparnos con personas con similar grado de belleza, intelecto, poder adquisitivo, etc. Esto nos ayuda a fortalecer nuestro concepto de pertenencia y puede influir en nuestros pensamientos, conductas y emociones. Se ha comprobado que tendemos a sentirnos más cómodos con aquellas

personas con las que se comparte un lenguaje emocional similar, con los que consideramos son nuestros semejantes. Por ello, la postura del espejo se cree que es una de las técnicas más útiles para generar confianza siempre que resulte natural, sutil y no impostada.

Fue en la universidad de Yale en 1999 donde Chartrand y Bargh llevaron a cabo una investigación sobre efecto de la postura y las expresiones faciales en la interacción social, demostrando que se incrementa la sintonía entre los dos interlocutores cuando se imita inconscientemente la postura que adopta el otro. Sus autores lo llamaron efecto camaleón por su símil con la mimetización y, aunque en algunos casos puede ser positivo y empático, si se realiza de forma descarada puede resultar hostil y malinterpretado como burla hacia el contrario.

En diferentes fechas, los cuatro líderes asistieron como invitados a las conferencias organizadas por Recode, plataforma especializada en tecnología.[195] Mientras Jeff Bezos, Sundar Pichai y Tim Cook presentaron posturas espejo con el entrevistador, Mark Zuckerberg en 2014 no consiguió ese grado de conexión registrando un momento crítico durante su entrevista desde el punto de vista de lo no verbal con claras muestras de tartamudeo y sudor cuando se le preguntó acerca de la privacidad en Facebook.

[195] Recode by Vox: proyecto de periodismo multiplataforma donde se expone y explican las consecuencias de la tecnología con un triple enfoque: lo bueno, lo malo y lo complicado.

2.4. OCULESIA

> El ojo está tan estrechamente ligado neurológicamente al cerebro que se podría decir que es la única parte de nuestro cerebro que se puede ver desde el exterior. Parecen dar pistas vitales de nuestra función cerebral.
>
> Dr. Anthony Fallone (Universidad de Edimburgo)

La conducta de los ojos sigue un camino neural diferente del de la expresión facial, por lo que se le considera un canal independiente. La oculesia (O) es la disciplina del lenguaje no verbal que estudia la información transmitida a través del movimiento y la posición de los ojos. El uso de la mirada es uno de los elementos más atractivos de la comunicación no verbal, de tal forma que establecer o no contacto ocultar puede cambiar por completo

el significado de una situación. Rulicki (2012) afirma que mirar a los ojos de otra persona es una forma de establecer contacto: “mirar es una forma de tocar a distancia, de hacer sentir nuestra presencia a los demás” (p.36).

Para autores como Julius Fast (1971), en prácticamente todas las interacciones humanas interviene la mirada de manera recíproca y al igual que el resto de los canales expresivos, a través de ella se comunican actitudes interpersonales, sentimientos, o características de la personalidad.

> “Podemos leer el rostro de otra persona sin mirarla a los ojos, pero cuando los ojos se encuentran no solamente sabremos cómo se siente el otro, sino que él sabe que nosotros conocemos su estado de ánimo. Y de alguna manera, el contacto ocular nos hace sentir –vivamente– abiertos, expuestos y vulnerables” (Davis, 1976, p.86).

En el caso de imágenes estáticas correspondientes a personajes públicos en posiciones de poder, el uso de la mirada es uno de los canales expresivos con mayor mensaje ya que, a través de la mirada se pueden expresar actitudes interpersonales (personalidad-actitudes liderazgo); manifestar conductas de poder sobre otros (impacto- influencia) o bien desencadenar conductas de cortejo (persuasión - seducción) Jiménez-Burillo (1981). Los ojos son la zona del cuerpo que mejor transmite la identidad personal.

Mirada Tim Cook

Mirada Jeff Bezos

Mirada Sundar Pichai

Mirada Mark Zuckerberg

Al igual que la sonrisa, la mirada ha recibido gran cantidad de calificativos.

“Existen miradas desbordantes de odio, feroces, provocativas, de desafío, cerradas, porfiadas. Existen también miradas hipnóticas, otras que nos hacen bajar la vista, miradas ávidas, devoradoras, curiosas, indiscretas miradas atentas, confiadas y buenas, llenas de calor y de inteligente simpatía, miradas de amor o llenas de sabiduría (…) miradas de apoyo y miradas alegres, traviesas, maliciosas, irónicas, burlonas. Junto a miradas tristes, dolorosas, angustiadas, lacrimógenas, existen los guiños y las ojeadas”(Cruz y Díaz, 2003).

2.4.1. Marco teórico de la oculesia

Para Knapp (1982) a la hora de valorar la capacidad ocular han de tenerse en cuenta principalmente dos variables: frecuencia (número) y duración (tiempo). Se produce un mayor contacto ocular cuando nos atrae la otra persona, nos cae bien o estamos interesados en las reacciones que provocamos y disminuye ante personas que no nos interesan o a las que se les atribuye un estatus inferior. Argyle y Dean (1965) afirman: “la frecuencia de la mirada, la proximidad física, la cercanía y la sonrisa contribuyen al factor intimidad, generador de confianza”.

Aunque las investigaciones científicas sobre lo oculésico son complejas y no muy abundantes, hay resultados para interpretar algunos gestos oculares, características de la mirada y los efectos de su duración (relativo a la fijación de la mirada) y de cómo se relaciona este canal con factores como la personalidad, el género, la cultura y la mentira, siendo este último aspecto uno de los más controvertidos y estudiados.

Jiménez-Burillo (1981) señala tres campos importantes de investigación en relación con la mirada: experimentos sobre la capacidad de percibir de las personas, el significado de la mirada dentro del flujo de conversación y el impacto de la mirada en los otros. Sobre la duración se ha constatado que una persona que mantiene de forma extrema una mirada fija puede ser considerada hostil o dominante ya que una mirada sostenida, se convierte así en un medio para ejercer dominio sobre otra persona, dándole a entender que en todo momento está siendo observada y controlada limitando así su sensación de libertad.

Dependiendo del tipo de conversación, se mira más al interlocutor cuando se habla de temas impersonales y menos cuando se habla de temas íntimos, muy personales o al expresar sentimientos (Knapp, 1982). Este desvío de la mirada en un líder puede ser considerado un comportamiento natural inconsciente que deja de manifiesto su lado más emocional pudiendo llevar asociado un movimiento de cabeza hacia abajo. Atendiendo a la frecuencia, autores como Caballo (1993) sostienen que “la ausencia de atención visual en un grado elevado puede interpretarse como evidencia de desinterés o pocas ganas de llegar a implicarse con el otro”.

Sobre la teoría de que el estado de excitación de una persona puede saberse a través del tamaño de las pupilas, el psicólogo Hess (1965, 1978) fue pionero en este campo. Sus

investigaciones mostraron que los estímulos interesantes, placenteros o positivos causarían dilatación pupilar, mientras que los estímulos negativos o desagradables podrían causar contracción pupilar. Para un analista del comportamiento no verbal, no siempre se dispone de la calidad de la imagen suficiente o el enfoque adecuado para analizar esta variable fuera de un entorno de laboratorio en el que pueda ser monitorizada de forma expresa con la tecnología adecuada.

Como ocurre con otros componentes del comportamiento no verbal, en el caso del comportamiento visual las diferencias culturales son importantes. Hall [196] (1973) puso de manifiesto cómo los árabes mantienen distancias muy cortas para conversar mirándose intensamente a los ojos mientras hablan, sin embargo, en Oriente se considera de mala educación mirar a los ojos de la otra persona mientras se habla.

2.4.1.1. Mirada y carisma

También la mirada recibe la atención de investigadores como Maran (2019) como posible componente no verbal del repertorio de comportamientos que conforman ser carismático. Maran junto a otros investigadores participaron en el estudio a 97 individuos a los que grabaron sus movimientos oculares durante un paseo en un centro comercial lleno de gente. Se analizaron las miradas orientadas a las caras de aquellos con los que cada participante se encontraba, hacia sus cuerpos cuando se cruzaban de cara/de espaldas, así como el número total de miradas. También completaron dos cuestionarios relativos a

[196] Edward Twitchell Hall, antropólogo e investigador. Describió el comportamiento humano y sus reacciones en diferentes tipos de espacio, persona y culturalmente. Se le reconoce la autoría de haber desarrollado conceptos como el de la proxémica y sus estudios sobre cohesiones culturales y sociales.

la autoevaluación del carisma y factores de personalidad entre cuyos resultados se destacan los siguientes:

- Existe una conexión clara entre la influencia carismática y la duración y número de miradas hacia las caras. Aquellos que se autoevalúan como más carismáticos en términos de influencia tienen un comportamiento visual característico: miran más y durante más tiempo a las caras de aquellos con los que se encuentran, también lo hacen hacia los cuerpos con los que se encuentran de frente pero no actúan así cuando se encuentran con otros individuos de espaldas. De ello se infiere que el encuentro cara a cara es el que desencadena este interés ya que lleva implícito el permitir ejercer la influencia personal actuando la mirada como un indicador de medición.

- Mirar a los ojos tiene ventajas diferentes dependiendo de si se atiende a funciones del carisma de influencia o afabilidad. En términos de influencia se saca ventaja del mirar a los ojos para promover atribuciones de poder y dominancia. Según los autores mirar a los ojos hace que los seguidores se vuelvan más susceptibles para dejarse guiar del mismo modo que las personas carismáticas afables provocan con la mirada respuestas como emociones placenteras, sensación de compromiso y deseo de cooperación.

A través de la mirada directa a los ojos o indirecta al conjunto del rostro, un individuo señaliza a los demás que es carismático que está abierto al intercambio social y al acercamiento por lo que, si un individuo cree ser carismático, se identifica con este atributo, utilizará este comportamiento no verbal para señalarlo. (Teoría de la Señalización[197,])

[197] En biología evolutiva, la teoría de señales o de señalización es un cuerpo de trabajo teórico que examina la comunicación entre individuos. La cuestión central se presenta cuando se debe esperar que los organismos con intereses en conflicto se comuniquen con honestidad (considerando que no hay una intención consciente) en lugar de deshonestamente.

En términos de personalidad, Ricci y Cortesi (1980) analizaron la mirada desde el punto de vista de la personalidad comprobando que las personas con mayor necesidad de asociación, en situaciones amistosas o de colaboración, usan en mayor medida la mirada, ya que fomenta la confianza, mientras que en una situación competitiva utilizan más la mirada las personas dominantes. Las personalidades introvertidas mantienen menor contacto ocular, tanto en frecuencia como en duración, que las extrovertidas.

2.4.1.2. Mirada y engaño

Una de las creencias populares sobre el contacto ocular es que revela señales de mentira. Sin embargo, diversos estudios científicos demuestran que no hay un patrón visual con indicador de engaño en el que evitar la mirada sea una conducta visible fiable presentándose esta tanto entre personas sinceras como mentirosas. En 2012 un estudio llevado a cabo por Mann, Vrij, Leal, Granhag, Warmelink y Forrester, de la Universidad de Portsmouth puso en evidencia la teoría de que los mentirosos buscan el contacto visual deliberadamente durante la mentira. [198] demostrando que son precisamente los mentirosos los que desean parecer convincentes y necesitan mayoritariamente monitorear a su interlocutor presentando por ello más intentos de contacto visual deliberados tratando de valorar si resultan o no creíbles.

[198] Bajo el título: “Windows to the Soul? Deliberate Eye Contact as a Cue to Deceit” (2012) se llevó a cabo este experimento en el que participaron 338 individuos de nacionalidades diversas, en su mayoría (72%) hombres con una edad promedio de 34 años. Respondían a la salida de un aeropuerto internacional a dos preguntas: A la primera, todos debían contestar la verdad (¿a dónde vas a volar hoy?), pero a la segunda a unos se les decía que al hablar con el otro investigador debían mentir y a otros que debían decir la verdad (¿Cuál es el propósito de tu viaje?). Posteriormente el investigador trataba de juzgar si le estaban diciendo la verdad o no. Finalmente 177 participantes estaban en el grupo sincero y 161 en el de los mentirosos. Se confirmó más tarde que todos los que debían ser sinceros lo habían sido y que todos los que debían inventar una mentira efectivamente lo habían hecho. En los resultados no se encontraron diferencias significativas en cuanto a la etnia, pero sí que se hallaron respecto a las miradas: las personas sinceras buscaban menos el contacto ocular que los mentirosos.

2.4.2. Tipología de miradas

Durante una entrevista, el intercambio de miradas puede actuar como un regulador de turnos por lo que mantener el contacto ocular con el entrevistado es un indicador de voluntad de establecer una comunicación siendo necesario garantizar dicha atención especialmente durante la escucha ya que cuando las personas hablan miran el doble de tiempo que cuando escuchan. Mirar papeles o dispositivos móviles de forma continuada se consideran interferencias a dicha conexión pudiendo llegar a perder el contacto y trasladando un mensaje de falta de interés por el invitado.

Entre los diferentes comportamientos visuales con los que un entrevistador puede encontrarse se encuentran los siguientes:

2.4.2.1. Mirada fija

La mirada fija incomoda, y para ello hay una explicación posible para Davis (2010, p.101) “el lugar hacia donde mira una persona indica cuál es el objetivo de su atención”. Si una persona mira fijamente a otra, está indicando que está concentrado en ella, sin proporcionar señales de cuáles son sus verdaderas intenciones, lo que es suficiente para generar incomodidad. Una mirada fija según contexto puede ser un indicador de dominancia, seducción, atención, implicación o conexión con el interlocutor. Y si bien todas las culturas desaprueban el mirar fijamente, ya que pueden suponer una invasión y exceso de intimidad, algunas son más estrictas que otras.

199

200

2.4.2.2. Mirada firme

En cambio, según Pease (2010) el deseo de acuerdo entre partes viene dado por la mirada serena, con duración más larga, que se mantiene en un triángulo imaginario en la frente de los interlocutores. Podría calificarse como una mirada firme y franca, sin el matiz intimidatorio de una mirada fija y sostenida. Este tipo de mirada es un indicador de autocontrol, interés y aporta credibilidad. “Seducirá más fácilmente a su interlocutor dirigiendo la mirada a los ojos y manteniendo los hombros enmarcados a él ya que de esta forma se corresponden las verdaderas intenciones” (Urpí, 2018, p.93).

201

199 Jeff Bezos, durante una discusión del Club Económico de Washington en Washington, D.C el jueves 13 de septiembre de 2018. (Foto de Andrew Harrer/Bloomberg vía Getty Images)

200 Tim Cook, asiste al Foro de Desarrollo de China (CDF) 2018 en la Casa de Huéspedes del Estado de Diaoyutai el 24 de marzo de 2018 en Beijing, China. (Foto de Visual China Group vía Getty Images)

201 Jeff Bezos durante su entrevista en la NBC News' para el programa “Today” en su temporada 61 (Foto de Peter Kramer vía Getty Images)

Mientras que una mirada sostenida con poco parpadeo es señal de inusitada atención un aumento en la frecuencia del pestañeo (parpadeo contino) señala in incremento del nerviosismo debido a la ansiedad, la confusión o la excitación.

2.4.2.3. Mirada desenfocada

Aporta desconcierto, desconexión ya que el observador percibe directamente la falta de contacto visual como una interrupción en el mensaje que necesita a su vez interpretar. Puede ir unida a un desvío de dirección

202

2.4.2.4. Mirada de sorpresa

Se utilizan para enfatizar un mensaje a través de los ojos que amplían ostensiblemente su apertura sin que necesariamente se muestren el resto de los indicadores faciales de la sorpresa (apertura boca). Es propio de personalidades extrovertidas capaces de evocar situaciones en las que tratan de despertar un gran interés.

[202] Mark Zuckerberg, durante la Conferencia de Seguridad de Munich en el hotel Bayerischer Hof en Munich, Alemania, el 15 de febrero de 2020. El conflicto libio fue uno de los temas principales en la conferencia anual de seguridad (Foto de Michaela Handrek-Rehle/Bloomberg vía Getty Images)

203

También la dirección de la mirada constituye una fuente de información del estado emocional.

2.4.2.5. Mirada hacia lo alto

Es propia de personalidades altivas si estas se realizan de forma sostenida si bien como parte de un movimiento ocular puede inferior momentos de necesidad de aislamiento momentáneo como instantes de reflexión en primera persona. Miradas hacia la parte superior derecha, implican creación de imágenes mientras que, si recurre a recordar una imagen existente, mirará hacia la parte superior izquierda (Casey, 1981)

204

205

[203] Jeff Bezos habla con los medios de comunicación sobre los esfuerzos de sostenibilidad de la empresa el 19 de septiembre de 2019 en Washington (Foto de Eric Baradata vía Getty Images)

[204] Mark Zuckerberg durante la conferencia TechCrunch Disrupt 2013 el 11 de septiembre de 2013 en San Francisco, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

[205] Sundar Pichai, hace una pausa durante un evento en la oficina de Google en Kings Cross en Londres, Reino

2.4.2.6. Mirada de reojo

Puede significar cosas distintas, según vaya acompañada de un movimiento de cejas hacia abajo y de la comisura de los labios también hacia abajo puede ser una muestra de tristeza o, por el contrario, combinada con unas cejas ligeramente elevadas y comisura de los labios hacia arriba (indicadores de interés o en interacciones con el otro sexo, como señal de cortejo).

2.4.2.7. Mirada lateral

Otro movimiento habitual suele ser el de desviar la mirada como mecanismo de rechazo, voluntario o involuntario actuando como las reacciones corporales de retirada. También son síntoma de inseguridad.

206

Unido, el 15 de noviembre de 2016. Después de ser criticado por no pagar la parte que le corresponde de los impuestos británicos, Alphabet Inc. (Foto de Simon Dawson/Bloomberg vía Getty Images)

206 Mark Zuckerberg testifica ante una audiencia combinada del Comité Judicial y de Comercio del Senado en

2.4.2.8. Mirada hacia abajo

La mirada puede bajarse en momentos de pérdida donde se evidencia la tristeza, pero también con la vergüenza o la culpa o situaciones de inseguridad. También es frecuente en estados de preocupación, especialmente si va acompañada de un ceño fruncido.

Bajar la mirada durante un tiempo significativo puede ser un cambio de conducta que lleve asociada incomodidad, impacto emocional y rechazo. Day (1964) descubrió que apartamos más la mirada cuando tratamos de procesar ideas difíciles o cuando la situación requiere de reflexión por lo que bajar la mirada puede ser una respuesta instintiva en búsqueda de una codificación antes de dar respuesta. Otra interpretación también menos negativa a la de rechazo o incomodidad estaría asociada a momentos de rubor ante un posible cumplido pudiendo ir acompañada de una sonrisa amortiguada.

[207]

el edificio de oficinas del Senado Hart en Capitol Hill el 10 de abril de 2018 en Washington. (Foto de Alex Wong vía Getty Images)

[207] Mark Zuckerberg habla sobre la nueva función de Facebook News en el Paley Center For Media el 25 de octubre de 2019 en la ciudad de Nueva York. Foto de Drew Angerer vía Getty Images)

Cuando nos preguntan algo, nuestros ojos pueden desviarse hacia un lado u otro, como un acto reflejo, respondiendo a varios factores relacionados con los hemisferios del cerebro.

Visual creado

Visual recordado

Kinestésico (emociones y sentimientos)

Diálogo interior (recordatorio de hechos)

El movimiento de los ojos es un indicio acerca de si el individuo está recordando, creando y necesita recurrir a su parte emocional (hemisferio derecho) o si su conducta responde a algo más personal, que le supone un mayor carga cognitiva e incluso un debate interno buscando respuesta en su parte lógica y del recuerdo (hemisferio izquierdo).

2.4.2.9. Mirada huidiza

si una persona desvía frecuentemente la mirada, hay que prestar especial atención al diagnóstico ya que podría corresponder a una personalidad tímida, sumisa, pero también a un comportamiento antipático o como muestra del deseo de terminar la interacción. Se ha de prestar especial atención al contexto y evitar un diagnóstico sin sopesar el si puede ser igualmente un indicativo de temor, vergüenza o culpa.

2.4.2.10. Ojos ocultos

También el hecho de mostrar los ojos y hacer uso de la mirada puede generar credibilidad mientras que tapar total o parcialmente la zona de los ojos provoca cierto desconcierto en el contrario.

2.4.2.11. Cierre de ojos

Sin tensión puede deberse a una estrategia de evasión, de derrota o una clara manifestación de desinterés. En ocasiones, si se presenta tensión puede ser previo a una negación o manifestación de desacuerdo, como un acto reflejo instintivo de rechazo. Cuando en un encuentro cara a cara, los párpados se cierran durante un tiempo mayor a la fracción de segundo (que caracteriza al pestañeo normal) conocido como “bloqueo visual” se establece una barrera de percepción con una connotación de rechazo o desdén.

208

[208] Mark Zuckerberg escucha durante una audiencia conjunta del Comité Senatorial de Comercio, Ciencia y Transporte y el Comité Judicial del Senado en Capitol Hill el 10 de abril de 2018 en Washington, DC. Asumió la responsabilidad personal el martes por la filtración de datos sobre decenas de millones de sus usuarios, al tiempo que advirtió sobre una "carrera armamentista" contra la desinformación rusa durante un encuentro cara a cara con los legisladores estadounidenses. (Foto de Brendan Smialowski / AFP vía Getty Images)

2.4.2.12. Ojos entrecerrados

La apertura de los ojos intencionada influye en la proyección del tipo de mirada de modo que los ojos entrecerrados, infieren estados de seducción o ensoñación, pero también de análisis pudiendo generar cierta desconfianza si esta es sostenida o el cierre lleva asociada una cierta tensión ocular.

209

210

2.5. APARIENCIA

> La apariencia es manejada y manipulada deliberadamente, algunas personas se preocupan mucho con respecto a esta forma de comunicación, en cambio, otras se cuidan muy poco. Sin embargo, mucha gente la mayoría, quizá tiene poca idea de lo que está tratando de comunicar.
>
> Michael Argyle

Se entiende por apariencia (A) el aspecto exterior de una persona o cosa, es decir, cómo nos ven y nos perciben los demás. Incluye no solo la forma de vestir con el tipo de ropa que utilicemos sino también el cómo se lleva, el aspecto físico y la higiene personal**.**

---

209 Sundar Pichai escucha las cuestiones planteadas durante un discurso ante los estudiantes de Sciences Po celebrado el 24 de febrero de 2016 en París, Francia. (Foto de Chesnot vía Getty Images)

210 Tim Cook durante el evento de inauguración de la nueva tienda Apple en The Grove el 19 de noviembre de 2021 en Los Ángeles, California. (Foto de Mario Tama vía Getty Images)

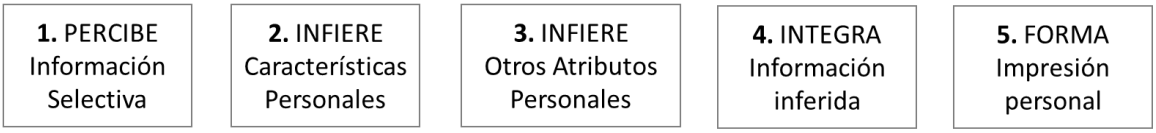
La apariencia como canal de comunicación no verbal está sujeta a estereotipos consecuencia de las primeras impresiones, los juicios de valor y el llamado efecto halo que condiciona la idea que nos formamos del resto de personas. Los seres humanos tendemos, en la mayoría de las circunstancias, y sólo basándonos en esa mirada externa a determinar la forma de ser de los demás.

Basta una fotografía una imagen trasladada por cualquier medio de comunicación para hacer llegar un mensaje de forma masiva sobre la personalidad de un líder (que puede ser completamente desconocido) que refuerce un determinado titular o texto descriptivo elegido por dicha publicación. Todas estas prácticas, en torno a la apariencia, son conocidas en el mundo de la publicidad, el marketing o la política donde es clave la elección de la mejor imagen para reforzar las características personales y atributos del líder según las necesidades contextuales. El mundo empresarial hace uso de ello en torno a sus máximos dirigentes y la construcción y gestión de la marca personal como ya se ha mencionado anteriormente. Igualmente, el desprestigio personal y profesional de un líder puede estar basado en una campaña que utilice la apariencia como eje principal.

Sobre las primeras impresiones, cuando la gente se conoce por primera vez, su apariencia personal es el rasgo más obvio y accesible a la vista. De ello se desprende que la imagen que ofrecemos a los demás mediante nuestra apariencia es una fuente importante de comunicación no verbal. Las investigaciones en esta materia apuntan a que el modo de vestir de un individuo afecta a la conducta que los demás tienen hacia él dependiendo de la primera impresión que les cause. Esta apariencia afecta a la credibilidad y a la imagen pública. Como apunta López (2015): “la credibilidad de una persona se construye a partir de la congruencia entre lo que ésta dice, lo que hace y lo que transmite su apariencia”.

Esta primera impresión ocurre en una secuencia temporal que incluye varias fases por las que pasa todo observador y que condicionan su respuesta al individuo observado.

Figura 4. Cómo se crean la primeras impresiones



Fuente: elaboración propia a partir de López (2015)

Existe consenso en la comunidad científica sobre la relación entre la apariencia física y los juicios de personalidad, si bien, aunque se haya demostrado la importancia de la apariencia física en la formación de primeras impresiones son escasas las investigaciones psicológicas que revelan cómo la personalidad es expresada en la apariencia física o cómo la apariencia influye en los juicios sobre personalidad de un observador.

Cualquier liderazgo importante actual va acompañado de una asesoría de imagen que forme, oriente y controle todos los aspectos que tienen que ver con la imagen del personaje tratándola como código de comunicación en sociedad. Desde el peinado, el maquillaje o la ropa que debe utilizarse en cada intervención, hasta el perfil más idóneo o el encuadre que más enfatice los rasgos y solape los defectos forma parte del mensaje.

La ropa puede conllevar una búsqueda de identidad o de diferenciación de los demás, concepto que fue definido por Goffman (1971) como de fachada: “La ropa actúa como un elemento que sirve de medio a través del cual el individuo se presenta al mundo. La apariencia se refiere a aquellos estímulos que funcionan en el momento de informarnos

acerca del estatus social del actuante y como tal estará conformada por la vestimenta que se use en los distintos contextos donde se da a conocer la persona manifestando, muchas veces de forma inconsciente, su estatus (trabajo, edad, género, actividades sociales, recreaciones y más)" (p.36).

Normalmente la ropa formal se lleva para seguir las normas, pero también sirve para infundir respeto, transmitir profesionalidad, demostrar capacidad reflexiva y mantener la distancia social. Así pues, "llevar una vestimenta formal está relacionado con la formalidad psicológica y la distancia social, mientras que la vestimenta informal está relacionada con la intimidad y la familiaridad" (Slepian, 2015). Este tipo de investigaciones sugieren que, si una persona deseaba ser percibida como un líder prototipo y ganarse la consideración de ser alguien en quien se puede confiar, inteligente y competente, debía vestir bajo un canon de formalidad como el que proporciona el llevar traje.

Entre las investigaciones de Maran (2021) junto a otros autores dedicadas al estudio sobre la vestimenta y su impacto sobre el carisma trataron cómo ésta impacta en la percepción que las personas tienen de un líder. Los autores realizaron una serie de estudios con individuos a los se les presentaron imágenes de líderes de empresas seleccionados de la lista Fortune 100. Los autores apuntaron a cómo un líder puede elegir a propósito su vestimenta para modificar la forma en que son percibidos "manipulando la percepción del receptor" y ser vistos como más carismáticos. Entre los resultados obtenidos confirmaron cómo los empleados percibían a su líder como un líder prototípico cuando se vestía de manera formal y arreglada, aunque no necesariamente lo concebirían como alguien carismático o lo aprobarían. Sin embargo, el líder era considerado más carismático y

contaban con un mayor nivel de aprobación, cuando se vestían de manera informal en el contexto de una empresa con una cultura orientada al control, y cuando se vestían de manera formal en una empresa con una cultura orientada a la flexibilidad. Ello parte de la premisa de que estas personas se atreverían a hacer lo que otros no se atreven, dejar de seguir el código de vestimenta impuesto, una forma de actuar que es valorada como una señal de carisma que deja visible que el individuo cuenta con una habilidad extraordinaria que le permite actuar de este modo.

La Dra. Grass [211] (2003) constató que las personas que presentan un aire estricto y muy formal suelen ser muy disciplinadas y bien organizadas, pero también puede que sean rígidas e inflexibles. Las que se visten con ropa anticuada, gastada, pasada de moda o que les queda mal, así como los que la presentan dejada, manchada o desaliñada apuntan hacia personalidades con baja autoestima o que no se sienten bien consigo mismas. Por el contrario, los que tienden a vestir siempre a la última moda o siguen las tendencias tienden a estar muy preocupados por lo que puedan pensar los demás haciendo uso de la ropa como medio para encajar. La gente que se viste de acuerdo con la ocasión, con ropa limpia, de buen gusto y con estilo deja ver que es cooperativa y abierta, tiende a respetar a los demás y a la situación en la que se encuentra. Precisamente del líder se espera presente un aspecto cuidado y discreto acorde al contexto en el que la vestimenta no reste protagonismo a su discurso si bien puede que para reflejar su personalidad incorpore alguna combinación especial o una calidad determinada a su ropa.

[211] Lillian Grass ha desarrollado su carrera profesional en el campo de la comunicación y la psicología del comportamiento humano. Especializada en trastornos de la comunicación, con énfasis en ciencias del habla y la audición, así como en genética clínica. Su tesis doctoral se centró en las percepciones psicosociales del habla y la apariencia estética de pacientes con anomalías craneofaciales.

2.5.1. Indumentarias masculinas

Entre las indumentarias masculinas más habituales listadas de mayor a menor formalidad se identifican las siguientes:

2.5.1.1. Uso del esmoquin o frac

Es el atuendo masculino utilizado durante la asistencia eventos que requieren un protocolo de etiqueta (entrega de premios, galas benéficas, actos oficiales, etc.).

212

213

214

215

2.5.1.2. Uso del traje con corbata

Entre las formas de vestir que generalmente se han asociado a valores como profesionalidad, formalidad, prestigio o estatus, e traje masculino es el que aporta mayores atributos positivos en el refuerzo de estos estereotipos y aunque hoy en día, en el entorno laboral las formas en el vestuario se han relajado bastante si bien, el uso del traje sigue

212 Jeff Bezos, asiste a la fiesta posterior de los Globos de Oro de Amazon Prime Video en el Hotel Beverly Hilton el 6 de enero de 2019 en Beverly Hills, California. (Foto de Emma McIntyre vía Getty Images)

213 Mark Zuckerberg asiste a la Ceremonia del Premio Breakthrough 2020 en el Centro de Investigación Ames de la NASA el 3 de noviembre de 2019 en Mountain View, California. (Foto de Taylor Hill vía Getty Images)

214 Tim Cook a su llegada a la 77ª entrega anual de los Globos de Oro el 5 de enero de 2020 en el hotel The Beverly Hilton en Beverly Hills, California. (Foto de Valeire Macon vía Getty Images)

215 Sundar Pichai, y su esposa Anjali Pichai asisten al Premio Breakthrough 2017 en el Centro de Investigación Ames de la NASA el 4 de diciembre de 2016 en Mountain View, California. (Foto de Kimberly White vía Getty Images)

siendo utilizado en ciertos niveles ejecutivos y por supuesto, en actos oficiales o privados, tanto en instituciones como en empresas, así como en encuentros internacionales con dirigentes políticos o eventos con recogida de premios en los que no se precise de etiqueta. El tipo de corbata su calidad y color puede ser el complemento masculino elegido por el líder para resaltar su personalidad.

216

217

218

219

220

[216] Jeff Bezos, habla en la cena del Club Económico de Washington el 13 de septiembre de 2018. (Foto de Andrew Harrer vía Getty Images)

[217] Jeff Bezos durante la inauguración de la sede del Washington Post el 28 de enero de 2016 en Washington, (Foto de Mandel Ngan vía Getty Images)

[218] Jeff Bezos, en el Capitolio después de asistir a una reunión conjunta del Congreso del primer ministro indio, Narendra Modi, el 8 de junio de 2016. (Foto de Tom Williams vía Getty Images)

[219] Mark Zuckerberg, habla durante la 56ª Conferencia de Seguridad de Munich (MSC) en Munich, el 15 de febrero de 2020. (Foto de Christof Stache vía Getty Images)

[220] Tim Cook habla en el primer día del Foro de Desarrollo de China (FCD) 2018 en la Casa de Huéspedes Estatal Diaoyutai el 24 de marzo de 2018 en Beijing, China. (Foto de Visual China Group vía Getty Images)

2.5.1.3. Uso de la chaqueta con camisa

La principal particularidad es la eliminación de la corbata lo que suele llevar asociado la no abotonadura del cuello de la camisa. La chaqueta y el pantalón no necesariamente han de corresponder al mismo traje pudiendo ser combinadas en un mismo tono o bien en tonalidades complementarias. La combinación más habitual en el entorno profesional es el del uso de la chaqueta azul oscura con camisa en tonos azules o blancas.

[221]

2.5.1.4. Uso de la camisa con pantalón casual

Prescindir de la chaqueta aporta una mayor movilidad gestual si bien evidencia más el aspecto que presente la camisa la cual debe haber sido cuidadosamente planchada y mantenerse sin rastro de manchas de sudor.

[222]

[221] Sundar Pichai en el grupo de expertos económicos europeos Bruegel en Bruselas, Bélgica, el 20 de enero de 2020. (Foto de Geert Vanden Wijngaert vía Getty Images)

[222] Sundar Pichai después de su discurso a los estudiantes de Ciencias el 24 de febrero de 2016 en París, Francia. (Foto de Chesnot vía Getty Images)

2.5.1.5. Estrategia del uniforme voluntario

Este concepto hace referencia al criterio adoptado por altos directivos y algunos políticos que consiste en utilizar siempre el mismo estilo de ropa argumentando no malgastar energía en tomar decisiones irrelevantes, y poder invertirla en resolver asuntos más relevantes en el trabajo. Es la estrategia seguida por Mark Zuckerberg (Facebook) como lo fue igualmente la de Steve Jobs (Apple), personajes que poseen una posición dominante en sus campos y que no presentan la necesidad de sobresalir desde la indumentaria ni otorgan un papel protagonista a la moda.

223

Zuckerberg en cambio, reserva el uso del traje de chaqueta con corbata en los encuentros internacionales a los que asiste en señal de respeto.

224

225

[223] Mark Zuckerberg, durante su conferencia principal como parte del primer día del Mobile World Congress 2014 el 24 de febrero de 2014 en Barcelona, España. (Foto de David Ramos vía Getty Images).

[224] Mark Zuckerberg (izquierda), se reúne con el presidente francés, Emmanuel Macron (derecha), en el palacio presidencial del Elíseo luego de la cumbre "Tech for Good" en París el 23 de mayo de 2018. (Foto de Christophe Petit Tesson / POOL / AFP vía Getty Images)

[225] Mark Zuckerberg (izquierda) habla con el primer ministro de Japón, Yoshihiko Noda (derecha) frente a un

226

227

También es habitual ver a Sundar Pichai haciendo uso de una blazer y una camiseta como seña de identidad, un cambio de imagen que ha realizado con posterioridad al 2016 ya que, en años anteriores, utilizaba en sus apariciones públicas una camisa combinada con un jersey de pico, una imagen más conservadora.

228

monitor que muestra una página de Facebook de la Oficina del primer ministro de Japón en Tokio el 29 de marzo de 2012. (Foto de Yuriko Nakao/AFP vía Getty Images)

226 Narendra Modi, primer ministro de India (izquierda) con Mark Zuckerberg, en la sede de Facebook en California, el 27 de septiembre de 2015. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

227 Mark Zuckerberg (izquierda) y el presidente de MSC, Wolfgang Ischinger (derecha), hablan en el escenario durante la Conferencia de Seguridad de Munich (MSC) de 2020 el 15 de febrero de 2020. (Foto de Johannes Simon/Getty Images).

228 Sundar Pichai, durante el discurso de apertura en la Conferencia Google I/O 2017 en el Anfiteatro Shoreline el 17 de mayo de 2017 en Mountain View, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images)

Imágenes anteriores al 2016.

2.5.2. El efecto halo a partir de la apariencia

El psicólogo conductista Thorndike (1920) acuñó el término "Efecto Halo"[229] y fue el primero en sustentarlo empíricamente. Se conoce así a la valoración realizada a partir de una sola característica o cualidad de un objeto o de una persona, a partir del cual se generalizan el resto de las características. El porqué de su valor tiene su origen en la fijación de las primeras impresiones y juicios previos como elemento facilitador de la simplificación del proceso de valoración. De este modo, se renuncia a conseguir más datos que retrasarían la emisión de una futura opinión bajo criterios de racionalidad contrastada. Investigaciones experimentales llevadas a cabo en el campo de la apariencia durante décadas demuestran el efecto que el atractivo físico del otro tiene sobre la atribución de atributos ligados a la personalidad o la conducta y cómo el efecto halo actúa hasta en sectores donde la objetividad es base para su credibilidad.

[229] Eduard Thorndike junto a otros colaboradores llevó a cabo varias investigaciones empíricas con el ejército donde comandantes militares evaluaban una serie de rasgos de sus subordinados. Atributos como el intelecto, las habilidades de liderazgo, la lealtad, responsabilidad, generosidad y cooperación, y los atributos físicos como la voz, la higiene personal y la apariencia física. Los investigadores descubrieron que la valoración alta de un rasgo elevaba la media de las demás; mientras que la valoración negativa de otro la hacía caer.

Un líder que preste demasiada atención a su físico, tradicionalmente, es apreciada por el resto como superflua, hueca y poco inteligente, aunque nada tenga que ver con la realidad, en tanto que una persona que se viste extremadamente formal e incluso para asistir a una fiesta generalmente se pensará que se trata de una persona inteligente, seria y reflexiva, aunque en realidad, no sea así.

La psicología también se ha interesado por el significado de la forma de vestir entendiendo que la ropa es un factor que influye en las impresiones causadas en terceros, en el tratamiento recibido, así como en la autopercepción. No por menos, la vestimenta es considerada uno de los componentes del atractivo personal junto con el físico; la cara y las manos por lo que se le presta especial atención en el caso de personajes públicos. La investigación realizada por Nauman (2009) relacionó la apariencia con la personalidad real del individuo y con el juicio del observador de modo que "los sujetos más responsables tendían menos a vestirse de manera distintiva" y aunque los observadores no coincidieron en este punto a la hora de puntuar el rasgo, sí que concedieron más peso a una postura sana, pulcra y saludable. Una imagen agradable que cumple la premisa de cuidar el aseo personal y el mantenerse en forma, traslada cualidades positivas asociadas a la responsabilidad.

El psicólogo premio nobel de economía, Kahneman (2013) [230] estudió este sesgo dentro de la psicología del juicio y la toma de decisiones que se realizan a diario afirmando que

[230] El estudio sobre el efecto halo, junto a otros sesgos cognitivos como el de autoconfianza, permitieron a Kahenaman articular un programa de investigación al que llamó Economía Conductual o Economía del Comportamiento. Esta ciencia que combina aspectos de las ciencias económicas, como la microeconomía, con la psicología y las neurociencias sostiene que las decisiones financieras no son el resultado de una conducta racional, sino más bien producto de los impulsos irracionales de los consumidores e inversores.

se asocian características positivas a una persona muy guapa o atractiva sin haber comprobado si las tiene o no, como que es inteligente, seductora, agradable o capaz mientras que, si nos parece poco agraciado, la tendencia es a valorar que será una persona aburrida y poco social.

La imagen como valor de la comunicación no verbal es un potenciador clave del entusiasmo que se desee transmitir, del mismo modo que se genera empatía cuando desplegamos una imagen agradable. Según Rodríguez Escanciano (2010) “Las personas entusiastas cuidan hasta el último detalle de su apariencia y de su aspecto físico. La imagen que se proyecta es decisiva para conquistar, especialmente en un primer momento” (p.120).

En definitiva, las características de la apariencia personal en un líder ofrecen información a los demás sobre el atractivo, el estatus, el grado de conformidad, la personalidad, la clase social, el estilo y el gusto, la sexualidad y la edad de ese individuo, y suele tener efecto sobre las percepciones y reacciones de los otros. Son muchos los expertos que aconsejan no extralimitarse construyendo una imagen ajena a la propia. Para el publicista Joaquín Lorente, “lo que hay que hacer como máximo es potenciar virtudes, cualidades y, en cualquier caso, la forma de ser, que son precisamente los factores que, junto a la capacidad, hayan llevado a un individuo a una posición de poder”

2.5.3. El color como comunicador no verbal

Otro aspecto relacionado con el canal de la apariencia es el dedicado al uso del color y como éste influye en los afectos, cognición y conducta de modo que no es sólo cuestión de estética, sino que comunica información específica. Se trata de un campo muy amplio

que abarca desde el estudio de la percepción de las tonalidades a través de la psicología del color hasta su significado icónico desde la cromatología.

2.5.3.1. Uso de los colores oscuros: el negro

Tienen una fuerte implicación social, y normalmente se han asociado con la malicia, la agresividad y la muerte, por lo que evocan impresiones negativas en quien los llevan (Valdez y Mehrabian, 1994) mientras que según algunos estudios, los individuos que visten de este color son percibidos por los demás como más agresivos y amenazadores (Vrij, 1997) afectando también a la percepción de sí mismo hacia un sentir más agresivo y violento aumentando la probabilidad de conflicto con los otros (Elliot et al., 2007). Por el contrario, es el color de los eventos de noche y de los trajes masculinos tipo frac o chaqué. Nuevamente el contexto dará significación al símbolo porque igualmente se le atribuye el valor de la elegancia y la solemnidad.

De izquierda a derecha, Jeff Bezos eligió el color negro, incluida una cazadora de cuero durante la entrevista con su hermano; Tim Cook apostó por una camisa negra para la presentación del Ipad2 y la entrevista con la periodista Norah O´Donnell para CNBS.

2.5.3.2. Uso del azul marino y el gris marengo

Son sustitutos naturales del negro que combinados con camisas blancas provocan contraste.

2.5.3.3. Ropa en colores vitalistas

Se asocia a gente que tiene necesidad de captar la atención. Cuando se corresponde solo a un golpe de color es indicativo de optimismo y buen sentido del humor al tiempo que sugiere creatividad. En su viaje a la India Jeff Bezos hizo uso del estilo de vestimenta local como medio de integración y respeto.

2.6. PROXÉMICA

La proxémica (PR) es el estudio de las relaciones y la comunicación que establecemos los seres humanos a través del espacio y a través de las distancias que ponemos entre nosotros mismos y hacia las cosas que nos rodean. El término se le atribuye al antropólogo Edward T. Hall (1973) para designar “las observaciones y teorías interrelacionadas del empleo que el hombre hace del espacio, que es una elaboración especial de la cultura” (p.6).

Estas distancias son en gran parte el reflejo de las distancias emocionales que se establecen entre las personas, las que pueden llegar a marcar el grado de relación con los demás o incluso su mayor o menor afinidad con ellas. Según la investigación llevada a cabo por Magee y Smith (2013) sobre la teoría del poder de la distancia, los individuos de alto poder se sienten más distantes que los de menor poder.

Factores como las normas culturales, el género, la edad, el rango social, junto con la personalidad de cada individuo, fijan los límites de permisibilidad. Hall plantea que las distintas culturas tienen diferentes espacios en los cuales los participantes se siente a gusto, y que, éste no es necesariamente único. Incluye términos como espacio público y espacio privado. Igualmente introduce el sentimiento de territorio propio y es que atribuye a la gestión de las distancias una función de supervivencia. “Nos sentimos próximos a nuestros afines, a los que son de nuestro grupo, a los que no nos suponen rechazo o resultan ser una amenaza para nosotros. En cambio, marcamos más distancia con los ajenos, con los que no nos agradan, con los que son diferentes” (Hall, 1973).

El autor describe cuatro diferentes tipos de distancia que serían subcategorías del espacio personal o informal. Éstas irían desde lo más íntimo a lo más público: íntima (hasta los 45cm); personal (desde 45cm hasta los 120cm); social (desde 120 hasta 3m) y pública (a partir de 3,5m). Estas distancias encajan con la experiencia relacional común, por lo que es posible reconocerlas casi intuitivamente.

Tabla 17. Comportamiento de un líder según proxemia (basado en Hall)

FASE CERCANA	FASE LEJANA
DISTANCIA MÍNIMA	
Menos de 15 cm ▪ Llamada zona íntima privada. ▪ Es la distancia más pequeña que permitimos con relación a nuestro cuerpo ▪ Considerada del amor y de la lucha, de la protección y del consuelo.	Distancia de 15 a 45 cm ▪ Mantenida con personas con las que se tiene mucha confianza o se está emocionalmente unidas: amigos, parejas y familia. ▪ Cuando esta distancia es sobrepasada indica cierto grado de conflicto interpersonal. ▪ En el caso de personajes públicos puede ser la mantenida con fans como mensaje de “cercanía” y “agradecimiento” ya que es la que permite la realización de selfies.
DISTANCIA PERSONAL (DE PROXIMIDAD)	
Distancia de 45 a 75 cm ▪ Permite agarrar o retener a la otra persona; se da en los saludos y al dar la mano. ▪ Se da entre parejas, amistades del mismo sexo o distinto con confianza y cercanía. ▪ Se puede dar en la oficina, reuniones, conversaciones amistosas o de trabajo. ▪ Habitual en entrevistas con dos participantes para cuidar la entrada en plano.	Distancia de 75 a 120 cm ▪ Se conoce por estar a la distancia de un brazo. ▪ Mantenida para los asuntos de interés y relaciones personales. ▪ En relaciones familiares tensas se aprecia esta equidistancia entre los participantes.
DISTANCIA SOCIAL	
Distancia de 120 cm a 2m ▪ Distancia que mantenemos con los extraños o con las personas que no conocemos bien. ▪ Trato de asuntos impersonales. ▪ Comúnmente empleada por las personas que participan en una reunión social improvisada o informal.	Distancia de 2m a 3m ▪ Utilizada para aislar o separar a las personas unas de otras. ▪ Posibilita que sigan trabajando en presencia de otra persona sin parecer descorteses.
DISTANCIA PÚBLICA	
Distancia de 3,5m a 9m ▪ Apropiada para dirigirse a un grupo cuando se quiere evitar facilitar el contacto físico. ▪ Utilizada en conferencias, coloquios, charlas	Distancia a partir de 9m ▪ Distancia que se deja por seguridad en torno a los personajes públicos.

El uso de las distancias tiene efectos importantes en la comunicación que establece el líder tanto con su grupo de pertenencia como con los grupos semejantes. A través de las relaciones proxémicas es posible estudiar el modelo de relación de un líder en sus contactos con terceros: con su entorno familiar, medios de comunicación (en entrevistas, debates), colaboradores, otros líderes del sector, amigos o incluso con sus fans. Las distancias nacen de sus capacidades o imitaciones perceptivas, y se adecuan a la forma en la que el líder se suele acercar o en la que permiten que se les acerquen.

231

232

233

234

[231] Tim Cook (centro), posa para una foto con niños de secundaria durante la WWDC de Apple el 8 de junio de 2015 en San Francisco, California. (Foto de Justin Sullivan vía Getty Images).

[232] Jeff Bezos, se toma una selfie con una mujer después de que hizo una aparición sorpresa durante una celebración del Día de los Veteranos de Amazon, en honor a los Warriors@Amazon, un grupo de empleados que sirvieron en el ejército y sus cónyuges. en un evento fuera de un hangar en el aeropuerto de Long Beach en Long Beach el 12 de noviembre de 2018. (Foto de Leonard Ortiz/Digital First Media/Orange County Register vía Getty Images)

[233] Sundar Pichai, y la experta en cricket, Harsha Bhogle, se toman una selfie durante su interacción con estudiantes de escuelas y universidades en SRCC College el 17 de diciembre de 2015 en Nueva Delhi, India. (Foto de Saumya Khandelwal/Hindustan Times vía Getty Images)

[234] Mark Zuckerberg y el presidente del United Bank of Africa, Tony Elumelu, se toman una selfie cuando llegan

En las entrevistas en las que el periodista está demasiado cerca del entrevistado pueden surgir ciertas actitudes negativas cuando la relación entre ellos no es íntima. Los extraños comienzan las conversaciones a una distancia mucho mayor que los conocidos (Willis, 1966). El grado de cooperación de un entrevistado viene determinado por la ubicación en relación con el periodista de ahí que igualmente intervengan los gabinetes de comunicación y los equipos técnicos y de escenografía para acordar no solo el formativo sino el tipo de mobiliario, con o sin mesa, tipo de silla, distancias entre los participantes, si se realizará de pie o sentados. El lugar en el que se celebre la entrevista también puede influir en la relación que se entabla entre el entrevistado y el periodista. Recurrir al entorno habitual del personaje proporciona información adicional tanto al periodista como a la audiencia, sin embargo, en los medios audiovisuales la tendencia habitual es realizar la entrevista en el medio de comunicación, mientras en el caso de la prensa generalmente se acude al lugar donde se encuentra el personaje.

En las entrevistas televisadas, el tipo de plató, disposición de los elementos e incluso el tipo de programa condiciona las distancias entre los participantes. Igualmente, cuando se trata de entrevistas realizadas en escenarios con asistencia de público la escenografía condicionará la distancia entre entrevistado y entrevistador. La orientación lado a lado indica un mayor grado de intimidad que la orientación cara a cara, aunque no en la misma medida que la distancia. La distancia más habitual en entrevistas sentadas, que garantizan el plano, es la Distancia Personal de Proximidad que se mantiene entre 45cm-75cm.

para una foto familiar con los invitados de la cumbre "Tech for Good" en el Palacio del Elíseo de París, el 23 de mayo de 2018. (Foto de Charles Platiau/Pool/AFP vía Getty Images)

Posición frontal [235] Posición lateral [236] Posición diagonal [237]

2.7. HÁPTICA

El contacto físico, el sentido del tacto, a pesar de ser un poderoso estímulo no verbal (y, por tanto, de la comunicación) no ha recibido mucha atención desde el mundo académico.

Para López, Gordillo y Grau (2016) se trata de "un aspecto de la comunicación con fuertes tabúes asociados, sobre todo de la época psicoanalítica, en la que se mantiene una posición conservadora a la hora de utilizar el contacto físico en el ámbito profesional". Sin embargo, la sensación del tacto es una de las primeras capacidades que desarrolla el ser humano y su posterior evolución, a medida que se alcanza la edad adulta, depende mucho de otros sentidos como la visión. El tacto es el primer medio de comunicación que poseemos, ya que el reconocimiento de objetos, tanto visual como háptico, se desarrolla durante los seis primeros meses de vida (Lewkowicz, 1996).

[235] Mark Zuckerberg, conversa con un reportero antes de una entrevista televisiva de Bloomberg en la sede de Facebook en California, el 2 de diciembre de 2014. (Foto de David Paul Morris/Bloomberg vía Getty Images)

[236] Norah O'Donnell de CBS News, entrevista a Tim Cook en exclusiva, en San José, California, después de su discurso de apertura en la Conferencia mundial anual de desarrolladores.(Foto de Sonja Flemming/CBS vía Getty Images)

[237] Sundar Pichai habla en un panel en la Cumbre de CEO de las Américas organizada por la Cámara de Comercio de EE. UU. el 9 de junio de 2022 en Los Ángeles, California. (Foto de Anna Moneymaker vía Getty Images)

Según Hertenstein, Keltner, App, Bulleit y Jaskolka (2006) a través del contacto físico se forman alianzas, cooperación entre individuos, se negocian diferencias de estatus, se liman asperezas y se expresan sentimientos sexuales y de amor. Así pues, la conducta háptica se usa también para indicar el grado de intimidad y afinidad entre dos sujetos.

A quién, cómo, cuándo, dónde y por qué utilizar el contacto físico por parte de un líder en su modelo de relación con los demás dependerá, como sucede con otros factores de conducta no verbal, de su personalidad, género, cultura y el contexto situacional. Tocar y ser tocado puede tener significados muy diferentes dependiendo de estos factores por lo que para saber si alguien está teniendo más contacto de lo normal es necesario saber que es normal en su cultura.

Clasificadas entre alto y bajo contexto, han sido investigadas también de forma conjunta con la gestión de las distancias por Hall (1973). Según este autor, una cultura es de alto contexto cuando “la mayoría de la información se encuentra en el contexto físico o en la persona, mientras que muy poco se encuentra en el código transmitido, explícitamente, como parte de un mensaje”. Este tipo de contexto se encuentra especialmente en las culturas orientales y en los países donde hay poca diversidad racial: Medio Oriente, Asia, África, América del Sur, Italia o España son ejemplos de culturas de alto contexto. En cambio, una comunicación en culturas de bajo contexto significa que “la mayoría de la información está concedida en el código explícito”. Los miembros de culturas de bajo contexto valoran la individualidad en la sociedad y confieren un mayor peso a los hechos y los números. Entre estas se encuentran las culturas estadounidense, japonesa, australiana y, dentro de Europa, la alemana. En una posición híbrida se encontrarían países de mediano contacto como son: Francia, China e India.

2.7.1. El apretón de manos

La háptica en entornos profesionales se da principalmente durante la recepción, e incluye entre otros, uno de los gestos más conocidos y estudiados: el apretón de manos.

Una investigación realizada con 54 hombres de negocios a los que se les solicitó realizar este gesto mientras eran observados constató que en el 78% de los casos lo hacían de forma dominante con la palma de la mano hacia abajo sobre la palma de la mano del contrario. También los gestos que siguen al de estrecharse las manos proporcionan otras claves para determinar el comportamiento de los implicados y su modelo de relación. Si realmente hay un dominante, este continuaría haciendo gestos como tal mientras que el sumiso adoptará gestos de sumisión.

2.7.1.1. Apretón de manos del que toma el control

Mostrar la palma hacia abajo obligando al contrario a poner la palma hacia arriba para cerrar el gesto. Indica que se quiere tomar el control de la situación.

[238]

[238] (I-D) El director ejecutivo de Apple, Tim Cook, se da la mano con el rector de la Universidad Bocconi, Andrea Sironi, en la inauguración del año académico en la Universidad Bocconi en noviembre de 2015 en Milán, Italia. (Foto de Pier Marco Tacca vía Getty Images)

2.7.1.2. Apretón de manos del que entrega el control

La inversa del anterior. Consiste en mostrar la palma hacia arriba. Resulta efectivo cuando se desea ceder al contrario el control de la situación o hacerle sentir que lo tiene. De otro modo, es negativo

239

240

2.7.1.3. Apretón de manos en vertical

Cuando ambas manos se estrechan en posición vertical (lateral) sin que una quede por encima de la otra. Se produce entre personas con igual nivel de dominancia en el que se transmite un mensaje de respeto y simpatía.

241

242

239 (D-I) Mark Zuckerberg con Virginia Rometty. Presidente y CEO de IBM antes del encuentro "Tech for Good" en el Palacio del Eliseo en París, 23 de mayo de 2018. (Foto de CHARLES PLATIAU/AFP vía Getty Images)

240 (D-I) Mark Zuckerberg con el ministro de la Unión de Comunicaciones y Tecnología Ravi Shankar Prasad, en Nueva Delhi.

241 Tim Cook junto a un fan que hace cola por el lanzamiento del Iphone 11 en la Quinta Avenida NY (2019)

242 Jeff Bezos junto a Greg Wyler fundador de OneWeb.

2.7.1.4. Apretón de manos con ambas manos

Cuando el iniciador toma con ambas manos la mano del contrario con si se tratase de un guante. Popularmente se conoce como “apretón del político”. Es habitual en entornos en los que se conocen bien ambas personas ya que en caso contrario puede trasladar impresión de sospecha sobre la confianza y honestidad proyectada resultando en incomodidad.

[243]

2.7.1.5. Apretón de manos sin fuerza

Se produce cuando al estrechar la mano esta está especialmente fría, pegajosa o blanda. Popularmente se conoce como mano “pescado”. Produce rechazo por sensación de abandono.

2.7.1.6. Apretón de manos con excesiva fuerza

Se presenta cuando al estrechar la mano se siente que se aprietan los nudillos con una fuerza desmedida, próxima incluso al dolor. Es propia de personalidades agresivas.

[243] El jefe de negocios de comunicaciones móviles de la corporación multinacional surcoreana Samsung, DJ Koh (R), se da la mano con Mark Zuckerberg durante una conferencia de prensa presentando el nuevo dispositivo móvil Galaxy 7, durante la Mobile World Congress en Barcelona el 21 de febrero de 2016. (Foto de Lluis Gene/ AFP vía Getty Images)

Popularmente se conoce como “el triturador de huesos”. Produce sensación de querer ser controlado y dominado.

2.7.1.7. Apretón de manos con reverencia

Cuando al gesto de apretón de manos se le suma una inclinación del tronco hacia adelante como muestra de respeto. En este gesto también interviene la proxémica dependiendo de la distancia a la que se encuentran en el momento de producirse el saludo.

244

245

2.7.1.8. Manteniendo el brazo rígido

Saludo con el brazo completamente estirado. Propio de personalidades agresivas (que suelen sumarlo al apretón de manos con la palma hacia abajo). Mantiene con el contrario la distancia y lo aleja de su espacio físico personal. Solo compensado si al tiempo se adelanta el tronco. Habitual en culturas donde la distancia personal es más lejana.

---

[244] Jeff Bezos y la vicesecretaria general de las Naciones Unidas, Amina Mohammed, asisten a la recepción de líderes de la Semana del Clima de Nueva York en PEAK en Hudson Yards el 20 de septiembre de 2021 en la ciudad de Nueva York. (Foto de Dimitrios Kambouris vía Getty Images)

[245] Sundar Pichai, le da la mano al líder de la mayoría de la Cámara de Representantes, Kevin McCarthy, republicano de California, mientras llega a una audiencia del Comité Judicial de la Cámara de Representantes en Washington, D.C., el 11 de diciembre de 2018 (Foto de Andrew Harrer vía Getty Images)

2.7.1.9. Atrayendo el brazo del contrario

Incluye en el apretón de manos el tirar del contrario hacia el lado personal para acercarlo. Propio de personas inseguras con la situación que se sienten a salvo en su espacio personal o bien un gesto natural de culturas donde la zona intima es más pequeña, como sucede con la India.

246

247

2.7.1.10. Intervención de las dos manos

Otro gesto común en los saludos con apretón de manos es la intervención de las dos manos la extendidas hacia el contrario de modo que la mano derecha se utiliza para el saludo y la izquierda añade un sentimiento extra. El sentido de este se considera que está en relación con la distancia que recorre la mano izquierda sobre el brazo derecho del receptor de modo que tocar el codo, transmite más sentimiento que tocar la muñeca, pero menos que tomar el brazo o el hombro.

246 Sundar Pichai le da la mano al Ministro de Derecho y Justicia de la Unión India, Electrónica y Tecnología de la Información, Ravi Shankar Prasad, al final de una reunión sobre la asociación con pequeñas empresas en Nueva Delhi el 4 de enero de 2017. (Foto de Dominique Faget /AFP vía Getty Images)

247 Tim Cook le da la mano al director ejecutivo de Verizon Wireless, Dan Mead, durante el anuncio del iPhone el 11 de enero de 2011 en la ciudad de Nueva York. (Foto de Chris Hondros/Getty Images)

248

Solo las personas que están ligadas de forma cercana y personal utilizan este tipo de saludo al llevar asociada una mayor proximidad física a menos que se trate de un sentimiento compartido. Puede ser un gesto previo a un posterior abrazo donde el contacto físico sería aún mayor.

2.7.2. El toque

Al contacto entre individuos se le confieren atributos como el de promover la confianza, un componente esencial de la cooperación a largo plazo, al mismo tiempo que reduce la sensación de amenaza. Igualmente, se han realizado numerosas investigaciones sobre cómo un ligero toque en la parte superior del brazo puede aumentar la actitud de colaboración, el consentimiento y la comunicación. Así cuando es necesario mostrar empatía con el interlocutor, un ligero toque en el brazo o en el hombro puede ayudar a establecer una buena conexión y captar la atención siempre que se evite abusar del gesto para no generar malestar en el interlocutor.

En lo referente al género, para un hombre el contacto físico además de ser una forma de comunicarse puede adquirir otras connotaciones que van desde ser una forma de expresar afecto, de proyectar la intención de seducción o de llegar a ser visto como un mecanismo

[248] Tim Cook, se da la mano con el rector de la Universidad Bocconi, Andrea Sironi, en la inauguración del año académico en la Universidad Bocconi el 10 de noviembre de 2015 en Milán, Italia. (Foto de Pier Marco Tacca vía Getty Images)

de manipulación. A quien permitimos el contacto físico y dónde ha sido objeto de estudio por diferentes investigadores. Destaca el trabajo realizado en las universidades de Oxford y de Aalto en Finlandia (Suvilehto et.at, 2015) que tuvo como resultado el diseño de un mapa de contacto físico en el que participaron 1.368 hombres y mujeres de cinco países (Rusia, Finlandia, Italia, Francia y el Reino Unido) a los que se les preguntó las áreas del cuerpo donde se sentían cómodos con ser tocados y por quien. Entre los resultado de la investigación se constató como los hombres en general se sienten más cómodos con ser tocados que las mujeres, excepto cuando el que los toca es otro hombre mientras que las mujeres permiten en general que las toquen en más áreas del cuerpo, si bien no admiten ser tocadas por hombres extraños o apenas conocidos a excepción de las manos (de ahí la aceptación del apretón de manos como saludo universal).

2.7.3. El abrazo

Entre todos los contactos físicos posibles, el abrazo es de los más íntimos por el número de partes del cuerpo que puede llegar a involucrar si se incluye el torso. Según la definición aportada por la RAE el abrazo implica “rodear o ceñir con los brazos a alguien o algo”.

[249]

Un abrazo, a veces en asociación con un beso, es una forma de comunicación no verbal.

[249] Hatice Cengiz, prometida del periodista saudí asesinado Jamal Khashoggi y Jeff Bezos se abrazan en el primer aniversario del asesinato del periodista en Estambul en 2019. (Foto de Bulent Kilic vía Getty Images)

250

251

A través del abrazo se exteriorizan sentimientos de diferente naturaleza e intención aportando información sobre el tipo de relación existente ya sea amistad, simpatía, afecto, familiaridad o incluso amor. También la cultura y el contexto social legitiman un mayor o menor uso de este contacto físico que puede ser independientemente del sexo o la edad. Hay países como la India donde el contacto físico está comúnmente extendido inclusive entre hombres, en cambio en países como Japón son una ofensa. Depende pues de la cultura de cada uno el sentirse ofendido por el contacto corporal especialmente durante una conversación entendiendo que este gesto es también parte del mensaje interpretativo que pueda hacer un tercero observador por lo que debe tener un sentido de contexto.

En conclusión, el marco metodológico es amplio y se encuentra en continua revisión existiendo múltiples factores a sopesar antes de concluir sobre un análisis en lo no verbal siendo de especial interés de análisis cuando algo cambia, se reacciona a un hecho ocurrido o hay una adaptación ante un estímulo nuevo. Toda la información recibida ha de ser considerada con rigor, como indicios y no como verdades absolutas e inamovibles.

[250] El corresponsal de Freed Washington Post, Jason Rezaian, abraza a Jeff Bezos, durante una ceremonia de inauguración de la nueva sede de The Washington Post en 2016. (Foto de Jabin Botsford vía Getty Images)

[251] Tim Cook abraza a Oprah Winfrey en el evento de lanzamiento de productos en el Teatro Steve Jobs en Apple Park el 25 de marzo de 2019 en Cupertino, California. (Foto de Michael Short vía Getty Images)

TERCERA PARTE: METODOLOGÍA, RESULTADOS Y CONCLUSIONES

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA DE TRABAJO

3.1. ESQUEMA DE TRABAJO

La metodología empleada para trazar las líneas generales del perfil de comunicación no verbal de la imagen pública de Jeff Bezos, Sundar Pichai, Tim Cook y Mark Zuckerberg, en un contexto de entrevista, se basa en el análisis sistemático mediante observación humana de su conducta no verbal considerando los canales expresivos de la comunicación no verbal recogidos en el MARCO TEÓRICO Capítulo 2. Se prestará así especial atención a su expresión facial, repertorio gestual, postura, mirada, así como a la gestión que hacen de la proxémica, la háptica y la apariencia. Se sigue un método de trabajo propio si bien, se tiene como referencia la base conceptual del método ordenado y reconocido para la ejecución de un análisis de comportamiento no verbal: el Protocolo NBAM (Non Verbal Behavior Analysis Matrix).

NBAM es un procedimiento contrastado basado en el método inferencial que, partiendo de la observación, analiza el comportamiento no verbal de una persona, en concreto para generalizar (inferir, deducir) la información encontrada en el análisis de una muestra de datos a un global. En su configuración participaron investigadores de distintas disciplinas y ámbitos académico y profesional, en especial el policial donde la cualificación en habilidades de observación y técnicas de entrevista son habituales en el desarrollo de los interrogatorios. Creada y desarrollada por los doctores en psicología Fernando Gordillo, Juan Enrique Soto y Rafael López, tiene como finalidad observar el comportamiento conductual, a través de los diferentes canales expresivos, como elemento final dentro del proceso emocional del ser humano. Desde su origen es utilizado por la Sección de Análisis

de Conducta del Cuerpo Nacional de Policía de España y en otros campos destacando el análisis de spots televisivos, el entrenamiento de líderes políticos, el entrenamiento de empresarios y directivos, los recursos humanos, el análisis de congruencia emocional en programas de televisión, el análisis de personajes públicos de la crónica social etc. (López et al., 2016, pp.179-191).

Dicho protocolo parte de la existencia de determinados tipos de comportamiento que están asociados con la percepción consciente o inconsciente de un estímulo. En el contexto de esta investigación se considerará que las cuestiones planteadas por el entrevistador son las que aparentemente actúan como principal estímulo externo al comportamiento no verbal de cada uno de los sujetos que están siendo entrevistados, dada la imposibilidad para identificar como observador otros posibles procesos cognitivos y emocionales internos ajenos a la entrevista que puedan estar infiriendo en la misma. La herramienta NBAM en su formulación se estructura en cinco niveles, numerados desde el nivel 0 hasta el nivel 4 siguiendo el siguiente proceso:

1. Nivel 0: Patrón Base o Línea Basal: comportamiento normal o habitual
2. Nivel 1: Análisis de datos conductuales observables
3. Nivel 2: Establecimiento de inferencias basadas en los datos observados
4. Nivel 3: Establecimiento de hipótesis de trabajo
5. Nivel 4: Establecimiento de propuestas de actuación y de mejora

La ejecución del protocolo NBAM implica la necesidad de establecer un patrón base, un comportamiento habitual de una persona en lo que respecta a la expresión no verbal, que sea tratado como punto de partida. Si bien, en este sentido, no se ha encontrado ninguna investigación conclusa o en curso que, en estos momentos, determine cuál debe ser el

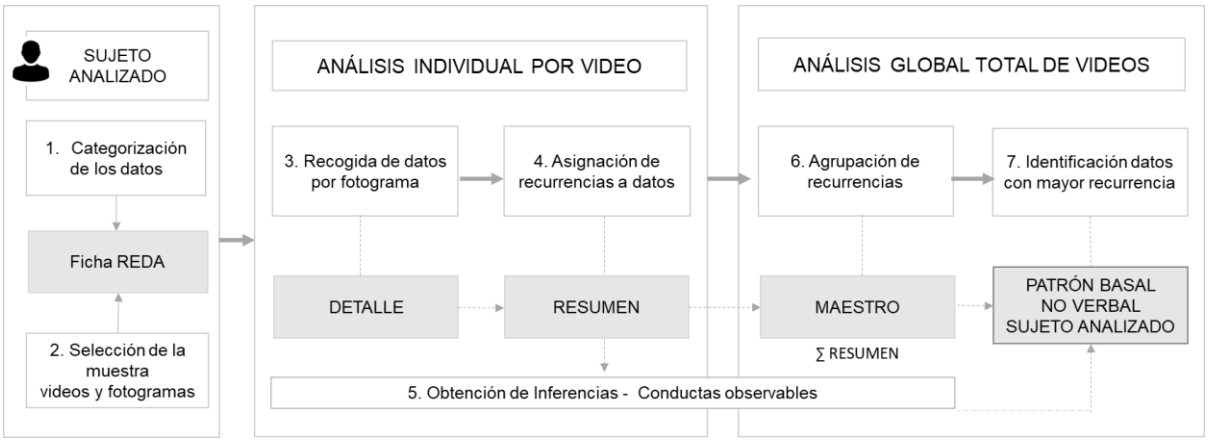
óptimo de recursos analizados para tener certeza del adecuado levantamiento de dicha línea basal. Tomando como referencia la aplicación práctica del protocolo NBAM, se normaliza su definición con base en el estudio de dos intervenciones del sujeto donde se analice la conducta no verbal en sus diferentes canales. A partir de ahí, tampoco se ha constatado un consenso en la comunidad científica que determine el número de datos conductuales que deben ser observables por cada canal expresivo del sujeto en el siguiente nivel (Nivel 1) para considerarlo muestra suficiente e inferir con mayor probabilidad de certeza en el Nivel 2. Los autores indican que queda a juicio del analista fijar su propio criterio de suficiencia en cada nivel y, en última instancia, el tener que valorar en su experiencia, si existe alguna conducta observable que, aun teniendo un valor bajo, posea características que la hagan ser de gran importancia para el establecimiento de las conclusiones.

La presente investigación parte igualmente de esa necesaria definición del patrón basal (equivalente al Nivel 0 del protocolo NBAM) para la validación de las hipótesis planteadas. Para su definición, se ha seguido como guía una sistema de trabajo en 7 pasos configurando una metodología propia bajo el acrónimo de Método BAP7 (Basal Pattern Method).

MÉTODO BAP7 (Basal Pattern Method)

1. Categorización de indicadores: Ficha REDA
2. Selección muestra: sujeto, videos, fotogramas
3. Recogida Datos: DETALLE
4. Asignación de Recurrencias a Datos: RESUMEN
5. Obtención de inferencias
6. Agrupación de Recurrencias: MAESTRO
7. Definición Patrón Basal del sujeto

Figura 5. Metodología para la identificación del Patrón Basal No Verbal en 7 pasos (Método BAP7)



Fuente: elaboración propia

3.1.1. Categorización de indicadores

Para la recogida sistemática de datos en cada uno de los ocho vídeos de cada líder se utilizará como guía una ficha de análisis elaborada exprofeso para dar respuesta a este proyecto de investigación. Dicha ficha tiene un inminente carácter aplicado (diferente al de otro posible proyecto de carácter teórico o descriptivo) y ha recibido el nombre de Ficha REDA acrónimo de Recogida de Datos.

En su diseño se han tenido en cuenta como fuentes la tabla de expresiones faciales prototípicas de emociones básicas propuestas por Ekman, Friesen y Hager (2002), así como todos los indicadores no verbales ampliamente descritos por canales dentro del apartado del Marco Teórico del Capítulo 2.

La Ficha REDA, en su versión 2021, incluye un total de 185 indicadores cuyo desglose por canal se recoge en la Tabla 18:

Tabla 18. Estructura Ficha REDA 2021

REFERENCIA CANAL	CANAL ANALIZADO	N.º INDICADORES POR CANAL	CODIFICACIÓN POR CANAL
EF	Expresión Facial	41	EF1 a EF41
G	Gestos	43	G1 a G43
P	Posturas	47	P1 a P47
O	Oculesia	14	O1 a O14
H	Háptica	17	H1 a H17
A	Apariencia	10	A1 a A10
M	Movimientos	13	M1 a M13
Total		185	

Nota: En lo relativo a la proxémica se tendrá en cuenta lo dispuesto en la Tabla 17.

3.1.2. Selección de la muestra: videos y fotogramas

De cada uno de los líderes tecnológicos se seleccionarán n vídeos que serán codificados del 1 al n incluyendo previamente la letra V (V1 a Vn). Por cada vídeo se generará: un Detalle de Datos (DD) y un Resumen de Datos (RD).

De cada video se extraerán y analizará un número determinado de fotogramas que serán codificados de forma secuencial incluyendo el código del video del que ha sido obtenido.

Por ejemplo, las observaciones de un mismo individuo basadas en el video 1, se codificarán como V1_1 hasta la V1- x donde V1 corresponde al vídeo y x al número del último fotograma seleccionado de ese recurso audiovisual. Cada uno de los fotogramas se recogerán en una fila del Detalle y se añadirán tantas filas como sean necesarias.

3.1.3. Recogida de datos: Detalle

De cada fotograma incluido en el Detalle se anotarán los indicadores observados (o ítems), siguiendo con la clasificación recogida en la Ficha REDA. Así, las observaciones de datos sobre expresión facial se codifican como EF1 hasta EF41 donde EF se refiere a la expresión facial y el número es el indicador observable concreto (por ejemplo, EF11 en caso de observarse el indicador "succión de labios"). En caso de tomarse varios datos de un mismo canal se irán añadiendo mediante el signo de suma (+). Igual tratamiento se seguirá con el resto de los ítems de otros canales observados en ese mismo fotograma.

El Detalle del vídeo permitirá conocer los x fotogramas analizados, con información por canal de cada uno sobre los ítems observables y su descripción. Junto a cada fotograma se incluirá la verbalización asociada ya sea por parte del sujeto (momento del habla) o bien del entrevistador (momento de escucha).

Figura 6. Ejemplo estructura básica Detalle del Video 1 (V1)

FOTOGRAMA	CANAL	ITEM FICHA REDA (solo los visibles)	IMAGEN / VERBALIZACIÓN	DESCRIPTIVO FICHA REDA (solo los items visibles)
V1_1	EF	EF1+EF4+EF6		EF1: descriptivo de la expresión facial
	G	G1+G3		EF4: descriptivo de la expresión facial
		(∑datos) = 5		EF6: descriptivo de la expresión facial
				G1: descriptivo del gesto
				G3: descriptivo del gesto
			Verbal: "_____"	
V1_2	G	G6+G10		G6: descriptivo del gesto
	P	P2		G10: descriptivo del gesto
	O	O4		P2: descriptivo de la postura
				O4: descriptivo de la mirada
		(∑datos) = 4		
			Verbal: "_____"	

En la toma de datos de la Expresión Facial se tendrá en cuenta lo expuesto en el apartado de Expresión Facial y el sistema FACS considerando para las emociones básicas la presencia de las unidades específicas de acción (UA) comentadas en el Capítulo 2 en su apartado 1.4. Expresión Facial de las emociones básicas.

Esta recogida permitirá inferir las conductas observables y su codificación siguiendo un secuencial: V1_INF1 hasta V1_INFn.

Figura 7. Ejemplo estructura básica Inferencias del Video 1 (V1)

INFERENCIA	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA
V1_INF1	Descriptivo de la conducta observada 1 soportada en los datos recogidos
V1_INF2	Descriptivo de la conducta observada 2 soportada en los datos recogidos
V1_INFn	Descriptivo de la conducta observada n soportada en los datos recogidos

3.1.4. Asignación de recurrencias a datos: Resumen

La información recogida en Detalle de cada vídeo se trasladará al Resumen lo que permitirá identificar el nivel de repetición que tiene cada uno de los indicadores de conducta en función del número de fotogramas en los que se ha observado.

Resumen tiene una estructura idéntica a la Ficha REDA incorporando dos campos: “Fotograma“ y “Recurrencia”. Ello permite completar el ejercicio de observación cualitativo y facilitar su tratamiento posterior. En el primero se listarán a nivel de indicador todos y

cada uno de los fotogramas donde éste ha sido observado. En el segundo, se asociará a cada indicador una valoración numérica según su nivel de presencia teniendo en cuenta lo siguiente:

- Recurrencia = 0 si el indicador no se presenta (visible en 0 fotogramas)
- Recurrencia = 1 si el indicador se presenta "a veces" (visible en 1 o 2 fotogramas)
- Recurrencia = 2 si el indicador tiene "fuerte presencia" (visible en más de 3 fotogramas)

Continuando con el ejemplo anterior, y utilizando los mismos indicadores ya observados en los dos primeros fotogramas, se completan con el supuesto de que estos mismos indicadores hubieran sido detectados en otros fotogramas.

Figura 8. Ejemplo estructura básica Resumen del Video 1 (V1)

REF.	CANAL	Nº	DESCRIPTIVO ITEM OBSERVADO	RECURRENCIA 0-1-2	FOTOGRAMAS (CONTIENEN EL ITEM)
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V1_1, V1_3, V1_10
4	EF	4	Cejas oblicuas	1	V1_1
6	EF	6	Tragar saliva	1	V1_1, V1_18
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V1_1
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V1_1
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V1_2, V1_6, V1_8, V1_20
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V1_2
86	P	2	Postura de alejamiento	1	V1_2
135	O	4	Mirada fija	2	V1_2, V1_6, V1_9, V1_14

Nota: se incluye leyenda de color para ayudar visualmente a la separación por canales expresivos (EF: amarillo; G: salmón; P: azul; O: gris)

3.1.5. Agrupación de recurrencias: Maestro

Este paso se realiza una vez hayan sido analizados individualmente todos los videos objeto de estudio siguiendo los pasos descritos anteriormente y se disponga del Resumen de cada uno de ellos (R1_V1 hasta R1_Vn). Su agrupación permitirá obtener el Maestro de

ese sujeto. Como última columna se añadirá en el Maestro el sumatorio de puntuaciones de recurrencias por cada indicador obteniendo un Total.

Figura 9. Ejemplo estructura básica Maestro con 8 vídeos (V1 a V8)
Resumen R1_V1 a R8_V8 y su Total por indicador

REF.	CANAL	Nº	DESCRIPTIVO ITEM OBSERVADO	R1_V1	R2_V2	R3_V3	R4_V4	R5_V5	R6_V6	R7_V7	R8_V8	TOTAL
1	EF	1	Elevación de cejas	1	2	2	2	2	2	2		**13**
10	EF	10	Apretar labios	1	1				1	1		**4**
11	EF	11	Succión de labios	1	2							**3**
17	EF	17	Sonrisa afiliativa		1		1	1	1	1	1	**5**
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	1	2	2	1	1		2	**9**
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	2	2	1	1	2			**10**
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	2	2	1	2	2	2	2	**12**
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	2	1	2		2			**8**
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	2		2	2	2	2	1	**11**
178	A	3	Estilo informal 1: chaqueta + camisa + pantalón	2	2	2		2				**8**

La columna de Total del Maestro permitirá ordenar los ítems de mayor a menor y determinar qué códigos no verbales son los más reiterativos, característicos y significativos de cada sujeto disponiendo además de información sobre su mayor o menor presencia en cada Resumen individual.

3.1.6. Definición del Patrón Basal No Verbal

Se hace necesario establecer una línea de corte en una puntuación mínima que permita extraer la selección de indicadores que configurarán el patrón basal. No existe una referencia teórica científicamente avalada que determine qué porcentaje de corte es el indicado para una investigación de este tipo siendo manifiesto que un mayor nivel de exigencia determinaría un patrón basal no verbal más reducido en número de indicadores, pero igualmente daría más relevancia solo a aquellos con un fuerte nivel de presencia (recurrencia 2) pudiendo resultar pobre en contenido.

Una posible referencia, atendiendo al número de recursos analizados y la puntuación máxima total posible, es considerar aquellos indicadores con una puntuación total mínima del 35%-40% y cuya presencia dentro del material analizado sea al menos del 50%.

A efectos de esta investigación, donde se han revisado 8 vídeos, se toma como referencia de corte para esta priorización una puntuación total superior o igual a 6 sobre un máximo de recurrencia de 16 puntos (38%) de modo que formarán parte del patrón basal no verbal aquellas conductas observables que alcancen mínimo dicha puntuación y hayan sido identificadas en al menos 4 de los 8 vídeos (50%). Aplicando este criterio y siguiendo con el ejemplo anterior:

Figura 10. Ejemplo estructura básica Maestro Priorizado con 8 videos

Resumen R1_V1 a R8_V8 y su Total por indicador

REF.	CANAL	Nº	DESCRIPTIVO ITEM OBSERVADO	R1_V1	R2_V2	R3_V3	R4_V4	R5_V5	R6_V6	R7_V7	R8_V8	TOTAL
1	EF	1	Elevación de cejas	1	2	2	2	2	2	2		**13**
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	2	2	1	2	2	2	2	**12**
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	2		2	2	2	2	1	**11**
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	2	2	1	1	2			**10**
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	1	2	2	1	1		2	**9**
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	2	1	2		2			**8**
178	A	3	Estilo informal 1: chaqueta + camisa + pantalón	2	2	2		2				**8**

El conjunto de indicadores que formen parte del Maestro Priorizado determinará el Patrón Basal No Verbal individual de cada líder, punto de partida sobre el que validar las cuestiones planteadas en esta investigación formuladas como hipótesis: ¿Presenta cada líder un patrón comunicativo basal distinto motivado por una comunicación no verbal diferenciada? ¿Hay un único canal predominante?¿Cómo de fiel es el líder a su patrón basal no verbal en cada entrevista? ¿Existen indicadores comunes a los cuatro líderes que podrían configurar un patrón basal común? ¿Cómo de presentes están los indicadores no verbales potenciadores de confianza en el patrón basal de cada líder?

3.1.7. Consideraciones sobre la metodología

En escasas ocasiones se tiene la posibilidad de conocer a los individuos con un nivel de profundidad tal que permita concluir, con una certeza absoluta, cuál es su patrón de conducta no verbal; por eso, se entiende razonable trabajar con un nivel de datos que actúen como indicios suficientes para, a partir de ellos, inferir una conducta que pueda ser incluida en algún patrón base.

Para la elaboración de esta investigación se han tenido en cuenta las investigaciones precedentes con mayor grado de consenso y con una aplicación práctica constatada estando el campo de estudio abierto y sometido a continuo debate. Cualquier investigación de lo no verbal generará cuestiones para las que aún no existan suficientes evidencias científicas. Como analista de comportamiento no verbal, he comprobado cómo la comunicación no verbal cuenta cada vez con más fundamentos científicos basados en las investigaciones realizadas desde los años 70 si bien, siempre tendrá algo de arte una vez que se aplique. No existen fórmulas fijas como una constante sino diferentes lecturas del comportamiento de lo no verbal al igual que sucede con la interpretación de las diferentes patologías de los pacientes en el campo de la medicina o la psicología claramente reconocidas como ciencia.

Hay condicionantes que pueden llevar a pensar que, en un estudio sobre comunicación no verbal, es arriesgado inferir datos concretos sobre determinados comportamientos observados y darlos como concluyentes:

- Proyectar una comunicación no verbal eficaz no es tarea sencilla ya que requiere de altas dosis de consciencia del propio líder (emisor) y la valoración que terceros (receptores, analistas) hagan de ese grado de autenticidad lo cual no tiene carácter universal.
- Cualquier elemento de lo no verbal tiene una función expresiva, adaptativa o defensiva y puede ser realizada de forma consciente o inconsciente siendo valorable solo aquello que es observable ya sea porque el líder la manifieste o porque no lo haga. Y es que el estudio de la CNV trata de procesos básicamente inconscientes donde elementos y detalles que habitualmente se dejan pasar como intrascendentes constituyen indicios de causas fundamentales.
- No existe una forma de relación entre elementos unidireccional ni una interpretación única de lo no verbal ya que intervienen de base emociones, motivaciones, intenciones y sentimientos dispares que también conforman la identidad del líder. Su personalidad es tanto causa como efecto de su estilo comunicativo no verbal.
- Hay un componente individual en el que interviene la genética del líder, pero al tiempo hay que considerar su componente educacional, cultural y social como contexto de interpretación.
- El constructo mental de cada persona es igualmente determinante. En sociedades contemporáneas, las emociones básicas no están libres de procesos cognitivos simultáneos siendo, por ejemplo, más probable que un individuo sienta miedo por sus propias especulaciones acerca de las intenciones ajenas, que ante la amenaza de que ser atacado con resultado mortal.

Esta relatividad aludida expresa la dificultad en abordarla, pero no su imposibilidad dándole así al dato no verbal un peso de significatividad teniendo en cuenta que lo no verbal no es otra cosa que información y que, como tal, puede ser recogida, tratada, analizada y

gestionada siendo parte de la materia prima de todo especialista en comunicación. El requisito clave es no perder la perspectiva del ámbito científico en la emisión de una opinión siendo consciente de los posibles sesgos que influyen en la percepción.

En la era de lo digital, el cuestionamiento sobre los límites del factor humano sigue siendo una constante. Burgoon, J. et al (2016)[252] sostiene que los avances en tecnología no pueden usurpar el lugar de las buenas teorías; la tecnología o los resultados que se obtienen con patrones, no dejan a un lado la necesidad de construir explicaciones teóricas lógicas que den cuentan del fenómeno no verbal, para poder entenderlo y ordenarlo, siendo imprescindible generar modelos abstractos que, posteriormente, faciliten entender cómo funciona la comunicación no verbal y cómo opera dentro del proceso de comunicación de todo individuo. Sostiene Burgoon, "mientras que no llegue un tiempo futuro en el que máquinas constaten la calibración interpretativa de cualquier acto comunicativo, ésta seguirá dependiendo del hombre, con su imperfección y sus sesgos y seguirá siendo éste el que necesitará ser competente comunicativamente y adoptar el papel protagonista con el propósito de comunicar de forma eficaz". Aún es necesario aplicar el juicio humano a las tecnologías y pensar en ellas como herramientas de mejora de la productividad no como un sustituto completo. Esta investigación y la metodología planteada mantiene de base esta filosofía.

Por último, comentar el hecho de que, en todo análisis, tiene un gran peso el conocimiento del marco teórico de la comunicación no verbal por parte del analista en conjunción con el

[252] Judee K. Burgoon es profesora de comunicación, estudios familiares y desarrollo humano en la Universidad de Arizona, donde se desempeña como directora de investigación para el Centro para la Gestión de la Información y directora del Centro de Investigación de Tecnología de Identificación. Es autora/editora de 13 libros y monografías y ha publicado casi 300 artículos, capítulos y reseñas relacionadas con la comunicación no verbal y verbal, el engaño y la comunicación mediada por ordenador.

contexto la personalidad y motivación del individuo analizado por lo que siempre llevará implícito un condicionamiento. La manera en la que se reconoce e interpreta de manera precisa cómo los demás se comportan, es una habilidad. Esa sensibilidad, es la capacidad de reconocer los gestos y posturas de los demás e inferir sus posibles significados en general no existiendo ningún recetario que permita interpretar que un determinado gesto significa algo determinado de forma inequívoca y extrapolada, sino guías. Cualquier intento de análisis de este tipo ha sido rebatido por la ciencia en numerosas ocasiones, incluso las expresiones faciales de emociones donde el nivel de consenso científico es mayor.

3.2. FICHA REDA 2021

EXPRESIÓN FACIAL (EF)

Ref.	Canal	Ítem	Descriptivo del ítem observado
Gestos con cejas			
1	EF	1	Elevación de cejas
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra
4	EF	4	Cejas oblicuas
5	EF	5	Flash de cejas
Gestos con boca/labios			
6	EF	6	Tragar saliva
7	EF	7	Mostrar la lengua
8	EF	8	Repaso labial
9	EF	9	Labios en forma de embudo
10	EF	10	Apretar labios
11	EF	11	Succión de labios
12	EF	12	Mordedura del labio
13	EF	13	Sacar mandíbula
14	EF	14	Caída de mandíbula
Sonrisa			
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)
16	EF	16	Sonrisa Duchenne (auténtica)
17	EF	17	Sonrisa afiliativa
18	EF	18	Sonrisa asertiva
19	EF	19	Sonrisa amortiguada
20	EF	20	Sonrisa burlona
21	EF	21	Sonrisa grata sorpresa (alegría y sorpresa)
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia
23	EF	23	Sonrisa gozosa ira (alegría e ira)
24	EF	24	Sonrisa encubridora de ira
25	EF	25	Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo)
26	EF	26	Sonrisa encubridora de asco/disgusto
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)
28	EF	28	Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio)
29	EF	29	Sonrisa narcisista
30	EF	30	Sonrisa triste
Emociones del rostro			
31	EF	31	Tristeza
32	EF	32	Sorpresa
33	EF	33	Alegría
34	EF	34	Ira
35	EF	35	Miedo

36	EF	36	Desprecio
37	EF	37	Asco
38	EF	38	Orgullo
39	EF	39	Triunfo
40	EF	40	Vergüenza
41	EF	41	Neutra

GESTOS (G)

Ref.	Canal	Ítem	Descriptivo del ítem observado
Gestos ilustradores			
42	G	1	Ilustradores ideográficos
43	G	2	Ilustradores batuta
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos
45	G	4	Ilustradores pictográficos
46	G	5	Ilustradores espaciales
47	G	6	Ilustradores rítmicos
Realizados con ambos brazos/manos: direccionalidad			
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera
Realizados con un solo brazo/mano			
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo
55	G	14	Palma de la mano en vertical
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo
57	G	16	Palma cerrada con dedo índice apuntando arriba
58	G	17	Palma cerrada con dedo índice apuntando abajo
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente
60	G	19	Puño/puños
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
62	G	21	Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse
Gestos emblema			
63	G	22	Saludo de la reina (palma mostrada en alto)
64	G	23	Dedos en V
65	G	24	Uso del pulgar para numerar
66	G	25	Mano colocada sobre el pecho
67	G	26	Gesto Namasté con palmas de las manos juntas
Gestos adaptadores			
68	G	27	Taparse órganos sensoriales (boca, nariz, ojos, oídos)
69	G	28	Tocarse, frotarse nariz, ojos
70	G	29	Tocarse, frotarse la frente

71	G	30	Tocarse, frotarse cuello
72	G	31	Acariciarse/tocarse la barbilla
73	G	32	Frotarse las manos
74	G	33	Manos cogidas (sin cruce de dedos)
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)
77	G	36	Manos en ojiva
78	G	37	Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…
79	G	38	Jugar con el anillo, reloj, pulsera…
80	G	39	Llevarse a la boca objetos o dedos
81	G	40	Tocarse/recolocarse las gafas
82	G	41	Mano apoyada en la cabeza
83	G	42	Barbilla sobre la mano
84	G	43	Mano agarrando silla (brazo o respaldo)

POSTURA (P)

Ref.	Canal	Ítem	Descriptivo del ítem observado
85	P	1	Postura de acercamiento
86	P	2	Postura de alejamiento
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción
88	P	4	Postura expansiva
89	P	5	Postura de poder
90	P	6	Posición frente a frente (de pie/sentado)
91	P	7	Posición lateral (de pie/sentado)
92	P	8	Posición en diagonal (de pie/sentado)
93	P	9	Postura no inclusiva
Posición de las piernas			
94	P	10	Postura de pie firme y estable
95	P	11	Postura sentada con piernas estiradas
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)
98	P	14	Piernas juntas (de pie/sentado)
99	P	15	Cruce muslo-muslo…
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo
101	P	17	Cruce pantorrilla-pantorilla
102	P	18	Cruce con pie apoyado (tobillo sobre rodilla)
103	P	19	Pie/pierna adelantado hacia la otra persona
104	P	20	Pie/pierna hacia atrás evitando a la otra persona
Posición del tronco			
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante
106	P	22	Postura sentada cuerpo inclinado hacia atrás
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado
Formas de caminar			
108	P	24	Forma de caminar segura y firme

109	P	25	Forma de caminar apresurada
110	P	26	Forma de caminar lento
Posición de brazos y manos			
111	P	27	Brazos relajados a lo largo del cuerpo
112	P	28	Cruce de brazos
113	P	29	Manos a la espalda
114	P	30	Manos en los bolsillos
115	P	31	Brazos en jarras / manos sobre las caderas
116	P	32	Brazos alrededor de las piernas
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas
123	P	39	Manos escondidas bajo el muslo
Posición de la cabeza			
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada
125	P	41	Cabeza girada
126	P	42	Cabeza hacia arriba
127	P	43	Cabeza hacia abajo
128	P	44	Cabeza hacia adelante
129	P	45	Cabeza hacia atrás
130	P	46	Elevación de la barbilla
131	P	47	Encogimiento de hombros

OCULESIA (O)

Ref.	Canal	Ítem	Descriptivo del ítem observado
132	O	1	Mirada desenfocada
133	O	2	Mirada de sorpresa
134	O	3	Mirada firme /franca
135	O	4	Mirada fija
Dirección de la mirada			
136	O	5	Miradas de reojo
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos
139	O	8	Mirada neutra al frente
141	O	10	Miradas laterales
Movimientos oculares			
140	O	9	Parpadeo
142	O	11	Mirada de un lado a otro o de arriba/bajo
Apertura de ojos			
143	O	12	Ojos entrecerrados

144	O	13	Ojos cerrados
145	O	14	Ojos brillantes

HÁPTICA (H)

Ref.	Canal	Ítem	Descriptivo del ítem observado
Tipos de apretón de manos			
146	H	1	Apretón de manos del que toma el control
147	H	2	Apretón de manos del que entrega el control
148	H	3	Apretón de manos en vertical
149	H	4	Apretón de manos con ambas manos
150	H	5	Apretón de manos sin fuerza
151	H	6	Apretón de manos con excesiva fuerza
152	H	7	Apretón de manos con reverencia
Muestras de afecto			
153	H	8	Abrazo
154	H	9	Abrazo con palmadas en la espalda
155	H	10	Beso social
Toques			
156	H	11	Toque hombro del contrario
157	H	12	Toque brazo del contrario
158	H	13	Toque antebrazo del contrario
159	H	14	Toque cara del contrario
160	H	15	Toque espalda del contrario
161	H	16	Toque pierna del contrario
162	H	17	Agarrarse mientras se habla

MOVIMIENTOS (M)

Ref.	Canal	Ítem	Descriptivo del ítem observado
Movimientos de cabeza			
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación
164	M	2	Movimientos de cabeza de negación
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso
166	M	4	Giros de cabeza en función del interlocutor
Movimientos con brazos/manos/pies			
167	M	5	Movimientos brazos/manos bruscos
168	M	6	Movimientos brazos/manos nerviosos
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos
170	M	8	Movimientos brazos contundentes
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago

174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima
175	M	13	Golpeos con el pie, balanceo o patada múltiple al aire

APARIENCIA (A)

Ref.	Canal	Ítem	Descriptivo del ítem observado
176	A	1	Aspecto cuidado
177	A	2	Estilo formal: Traje de chaqueta incluida corbata
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón
179	A	4	Estilo informal 2: Blazer + camisa + pantalón
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón
182	A	7	Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario
183	A	8	Uso azul, gris
184	A	9	Uso del negro
185	A	10	Uso del blanco

3.3. MATERIAL AUDIOVISUAL ANALIZADO

Al tratarse de un estudio longitudinal lo óptimo para un análisis del tipo patrón basal es incluir las conductas observables más frecuentes partiendo de las mediciones observadas en un periodo de tiempo. En la presente investigación se ha considerado un horizonte temporal de entre 5 y 6 años seleccionado para ello grabaciones en el periodo comprendido mayoritariamente entre 2016 y 2021.

El repositorio elegido para la elección del material gráfico analizado ha sido el sitio web YouTube. La plataforma ha sido elegida por su uso extensivo y popular, así como su facilidad de acceso al contenido de video actuando como una especie de televisión a la carta por internet donde cualquier individuo puede visionar su contenido. Esta democratización de accesos hace que el contenido disponible en su versión gratuita actúe como potenciador de opinión siendo este factor de especial interés a efectos de esta investigación y de ahí el que se haya recurrido a este mismo medio y materiales. La

búsqueda principal de los videos analizados en el estudio se ha obtenido de incluir la consulta: Nombre líder tecnológico + palabra “Interview”. En cuanto a la muestra de la investigación, para estructurarla, se determinó que lo más adecuado sería utilizar un número de recursos visuales limitado con la intención de profundizar en el estudio de un número amplio de fotogramas de cada intervención.

Por ello, se han tomado como muestra de análisis un total de 32 videos de intervenciones en entrevistas, 8 por cada uno de los líderes directores ejecutivos, lo que ha supuesto el análisis y codificación de 1.067 fotogramas de los que se han obtenido un total de 4.286 datos. El detalle por cada uno de los líderes es el siguiente:

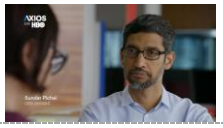
Tabla 19. Muestra de videos/fotogramas/datos analizados por líder

COMPORTAMIENTO OBSERVADO EN:	SUNDAR PICHAI	TIM COOK	JEFF BEZOS	MARK ZUCKERBERG	TOTAL
Material audiovisual 2016	2	1	2		**5**
Material audiovisual 2017	1			1	**2**
Material audiovisual 2018		3	3	1	**7**
Material audiovisual 2019	2	2	2	2	**8**
Material audiovisual 2020	1		1	2	**4**
Material audiovisual 2021	2	2		2	**6**
Total N.º Videos	**8**	**8**	**8**	**8**	**32**
Total N.º Fotogramas	**302**	**265**	**263**	**237**	**1.067**
Total N.º Datos	**1.081**	**1.114**	**1.083**	**1.008**	**4.286**

3.3.1. Recursos audiovisuales Sundar Pichai

Tabla 20. Recursos audiovisuales Sundar Pichai incluidos en la investigación

8 vídeos, 302 fotogramas, 1.081 datos

REFERENCIA VIDEO	FUENTE. FECHA. DESCRIPCIÓN DEL VIDEO. URL.	N.º FOTOGRAMAS Codificación	N.º DATOS
V1	Recode. 02.06.16. Bringing electricity to Westeros | Sundar Pichai, CEO Google | Code Conferencee https://www.youtube.com/watch?v=7hIH8kW1Hbc&t=86s	59 V1_1 – V1_59	230
V2	Recode. 02.06.16. La rutina matutina de Sundar Pichai | Conferencia de código https://www.youtube.com/watch?v=y9bkQ_U7dPU	28 V1_1 – V1_28	104
V3	Tech City. 28 .07.17. Sundar Pichai Keynote interview with Adesuwa Onyenokwe in Nigeria https://www.youtube.com/watch?v=VijSQFDXQgQ&t=785s	29 V1_1 – V1_29	127
V4 	Axios. 10.06.19. El CEO de Google, Sundar Pichai, defiende las prácticas de YouTube https://www.youtube.com/watch?v=igYXPKctRyw	15 V1_1 – V1_15	58
V5	CNN Business. 17.06.19. Google CEO says YouTube must do better policing hate https://www.youtube.com/watch?v=ZdLRXoX3f3g&t=1731s	74 V1_1 – V1_74	196
V6	World Economic Forum. 22.01.20. Una visión, una idea con Sundar Pichai | DAVOS 2020. https://www.youtube.com/results?search_query=sundar+pichai	38 V1_1 – V1_38	147
V7	BBC News. 12.07.21. Google boss Sundar Pichai warns of threats to free and open internet https://www.youtube.com/watch?v=eHMViKOOfg8&t=22s	17 V1_1 – V1_17	63
V8	Bloomberg Studio 1.0 29.11.21. CEO de Alphabet, Sundar Pichai https://www.youtube.com/watch?v=A4ZdVB3xRgU	42 V1_1 – V1_42	156
SUNDAR PICHAI: TOTALES FOTOGRAMAS / DATOS		302	1.081

3.3.2. Recursos audiovisuales Tim Cook

Tabla 21. Recursos audiovisuales Tim Cook incluidos en la investigación

8 vídeos, 265 fotogramas, 1.114 datos

REFERENCIA VIDEO	FUENTE. FECHA. DESCRIPCIÓN DEL VIDEO. URL	N.º FOTOGRAMAS Codificación	N.º DATOS
V1	ABC News 26.02.16 Exclusive: Apple CEO Tim Cook Sits Down with David Muir https://www.youtube.com/watch?v=tGqLTFv7v7c&t=418s	20 V1_1 - V1_20	91
V2	David Rubenstein. 13.06.18 Apple CEO Tim Cook on The David Rubenstein Show. https://www.youtube.com/watch?v=2ZfGBGmEpRQ&t=1241s	28 V1_1 – V1_28	126
V3	Good Morning America. 21.09.18 Tim Cook interview on Good Morning America - says "iPhone is worth the money" https://www.youtube.com/watch?v=7arMvcp6ZZE&t=264s	39 V1_1 – V1_39	184
V4	VICE News. 03.10.18 Apple CEO Tim Cook: The VICE News Tonight Interview https://www.youtube.com/watch?v=VD1cP8SK3Q0&t=43s	24 V1_1 – V1_24	114
V5	TIME. 25.04.19 Apple CEO Tim Cook Interview At The TIME 100 Summit https://www.youtube.com/watch?v=MU-SXaFpSts&t=294s	58 V1_1 – V1_58	227
V6	CBS Evening News. 04.04.19 Tim Cook on immigration, tariffs and spending too much time on our phones. https://www.youtube.com/watch?v=AwvLymAA2CM	39 V1_1 – V1_39	155
V7	Esquire Es. 21.05.21 Entrevista a Tim Cook, CEO de Apple | Esquire Es https://www.youtube.com/watch?v=Vmj3EMSigWY	33 V1_1 – V1_33	146
V8	24.11.21 Apple CEO Tim Cook Interview! He talks repairs, stores, AI and what's next. https://www.youtube.com/watch?v=dZhrdFa0LW8	24 V1_1 – V1_24	71
TIM COOK: TOTALES FOTOGRAMAS / DATOS		265	1.114

3.3.3. Recursos audiovisuales Jeff Bezos

Tabla 22. Recursos audiovisuales Jeff Bezos incluidos en la investigación

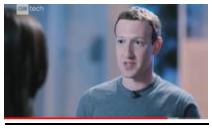
8 vídeos, 263 fotogramas, 1.083 datos

REFERENCIA VIDEO	FUENTE. FECHA. DESCRIPCIÓN DEL VIDEO. URL	N.º FOTOGRAMAS Codificación	N.º DATOS
V1	Recode. 01.06.16 Peter Thiel contra Gawker | Jeff Bezos, Conferencia de código 2016 https://www.youtube.com/watch?v=Mf0e8M5Fxfo	27 V1_1 – V1_27	114
V2	Mandar Limaye. 26.10.16 Walter Isaacson sits down with Amazon CEO Jeff Bezos at the Aspen Institute. https://www.youtube.com/watch?v=yq0ecBGg5Q0&t=1019s	25 V1_1 – V1_25	115
V3	The Bush Center. 21.04.18 Forum on Leadership: A Conversation with Jeff Bezos. https://www.youtube.com/watch?v=xu6vFIKAUxk&t=1316s	37 V1_1 – V1_37	142
V4	Welt. 24.04.18 Axel Springer Award 2018: Amazon-Gründer Jeff Bezos im Interview mit WELT. https://www.youtube.com/watch?v=pXPFpXtXEw0	9 V1_1 – V1_9	42
V5	Personal Financial Insider. 05.05.18. Jeff Bezos Talks Amazon, Blue Origin, Family, And Wealth. https://www.youtube.com/watch?v=SCpgKvZB_VQ	55 V1_1 – V1_55	194
V6	Amazon News. 07.06.19 Jeff Bezos fireside chat at re: MARS 2019 - https://www.youtube.com/watch?v=AbpXSM8WW4s&t=159s	34 V1_1 – V1_34	151
V7	CBS Evening News. 17.07.19 Jeff Bezos and Caroline Kennedy on plans to head back to the moon. https://www.youtube.com/watch?v=xEu12Wx2epo	31 V1_1 – V1_31	95
V8	CNBC Awaaz. 10.02.20 Amazon Smbhav: A Fireside Chat With Jeff Bezos | Episode 2. https://www.youtube.com/watch?v=_p5WgqLrpj8	49 V1_1 – V1_49	207
JEFF BEZOS: TOTALES FOTOGRAMAS / DATOS		263	1.083

3.3.4. Recursos audiovisuales Mark Zuckerberg

Tabla 23. Recursos audiovisuales Mark Zuckerberg incluidos en la investigación

8 vídeos, 237 fotogramas, 1.008 datos

REFERENCIA VIDEO	FUENTE. FECHA. DESCRIPCIÓN DEL VIDEO. URL	N.º FOTOGRAMAS Codificación	N.º DATOS
V1	Y Combinator. Fecha: 16.08.16 Mark Zuckerberg: How to Build the Future. https://www.youtube.com/watch?v=Lb4IcGF5iTQ&t=114s	50 V1_1 – V1_50	217
V2 	CNN Business. 22.06.17 The Zuckerberg Interview: Extended cut. https://www.youtube.com/watch?v=RYC7nAcZqn0	23 V1_1 – V1_23	102
V3	CNN Business. 22.03.18 Zuckerberg in rare emotional moment. https://www.youtube.com/watch?v=awl9m9UeKYo	11 V1_1 – V1_11	50
V4	CNN Business. 26.11.18 Zuckerberg: I'm not stepping down as Facebook chairman https://www.youtube.com/watch?v=dkceJq1EsfQ&t=2s	29 V1_1 – V1_29	135
V5	ABC News. 04.04.19 Mark Zuckerberg says he's 'confident' about 2020 election. https://www.youtube.com/watch?v=CJxrnxmebH8	20 V1_1 – V1_20	89
V6	The Aspen Institute. 27.06.19 A Conversation with Mark Zuckerberg https://www.youtube.com/watch?v=uHk2WfL5Gs4	33 V1_1 – V1_33	116
V7	Silicon Slopes. 06.02.20 Mark Zuckerberg Sits Down with Clint Betts https://www.youtube.com/watch?v=d1AHkyVLsz0	37 V1_1 – V1_37	179
V8	Fox News. 27.07.20 Exclusive: Mark Zuckerberg goes one-on-one with Dana Perino https://www.youtube.com/watch?v=LJDANzTzI0o	34 V1_1 – V1_34	120
MARK ZUCKERBERG: TOTALES FOTOGRAMAS / DATOS		237	1.008

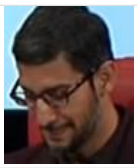
CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y ANÁLISIS

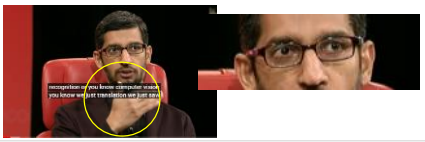
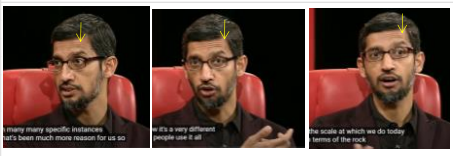
4.1. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE SUNDAR PICHAI

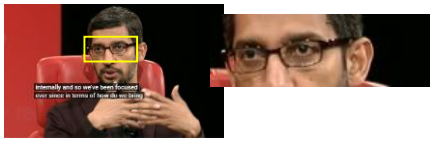
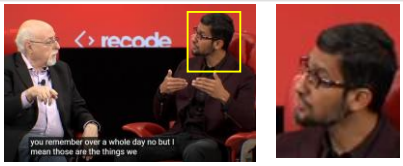
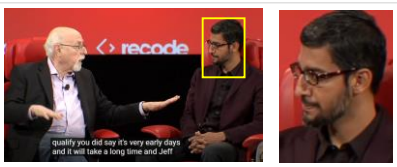
4.1.1. Resultados Sundar Pichai Video 1

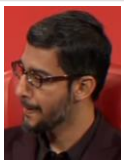
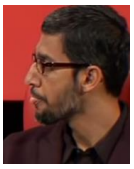
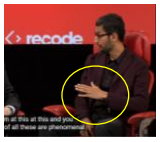
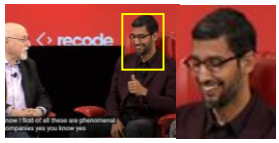
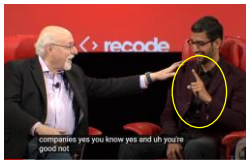
Sundar Pichai habla para Recode con el periodista y moderador tecnológico Walt Mossberg sobre por qué Google cree que puede vencer a Apple, Amazon y Microsoft para hacer que la inteligencia artificial sea más fácil y útil para todos los consumidores, sobre Google Home versus Alexa, Android versus IOS y sobre la presencia de Google en China. La entrevista tiene lugar en un escenario con presencia de público. Ambos interlocutores se sientan en sillones rotarios con respaldo alto y mantienen una distancia personal próxima llegando a tocarse con las piernas.

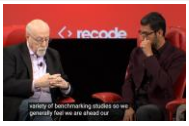
DETALLE VIDEO 1 (V1) Sundar Pichai

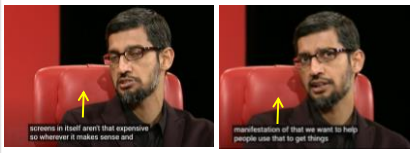
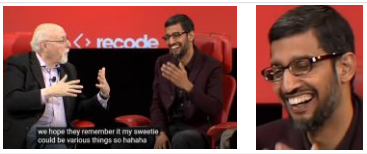
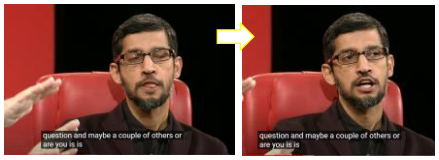
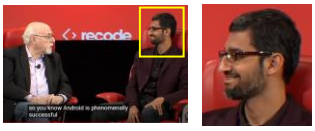
Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V1_1	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados altura de los genitales
	P	P8+P13+P43		P8 Posición en diagonal (sentado)
	O	O7		P13 Piernas separadas (sentado)
	A	A1+A4+A9		P43 Cabeza hacia abajo
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				A1 Aspecto cuidado
				A4 Estilo informal 2: Blazer + camisa + pantalón
				A9 Uso del negro
			Escucha: (introducción) "some of you may have seen Sundar and his colleagues presentation at Google"	
V1_2	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
	P	P41R		EF33 Alegría
	O	O3		P41R Cabeza girada izquierda
				O3 Mirada firme
			Verbal: (about Google presentation) "I did the whole thing, so we have a lot to talk about"	
V1_3	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados (entre las piernas)
	P	P12+P13+P43		P12 Postura sentada con posición recta y estable
	M	M1		P13 Piernas separadas (sentado)
				P43 Cabeza hacia abajo
				M1 Movimientos de cabeza de aprobación
			Escucha: "a theme running through it and that was our official intelligence machine learning"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V1_4	P	P40R+P42		P40R Cabeza inclinada hacia la derecha P42 Cabeza hacia arriba O1 Mirada desenfocada O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	O	O1+O6		
V1_5	P	P40R+P42		
	O	O1+O6+O10L		
			Verbal: "**I think that´s** a pretty good summary" || "**I think you know** we we just don´t…"	
V1_6	P	P40R		P40R Cabeza inclinada hacia la derecha O1 Mirada desenfocada O10 Mirada lateral
	O	O1+O10L		
			Verbal: "you know part of it is **you know I think** …"	
V1_7	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P41R Cabeza girada derecha O4 Mirada fija
	P	P41R		
	O	O4		
			Verbal: "we see it as an **inflection point"**	
V1_8	G	G1+G15		G1 Ilustradores ideográficos G15 Palma de la mano dirigida hacia si mismo O1 Mirada desenfocada O6 Mirada hacia arriba O10L Miradas laterales izquierda M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara o superior
	O	O1+O6+O10L		
	M	M9+M12		
			Verbal: "…computer vision you know we just saw **significant step** changes"	
V1_9	G	G1+G10		G1 Ilustradores ideográficos G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo O1 Mirada desenfocada O10L Miradas laterales izquierda M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara o superior
	O	O1+O10L		
	M	M9+M12		
		movimientos circulares		
			Verbal: " very very early on, you know, we obviously, you know, use training algorithms **all the time**"	
V1_10	G	G1+G10		G1 Ilustradores ideográficos G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P41R Cabeza girada derecha O3 Mirada firme
	P	P41R		
	O	O3		
			Verbal: "these are all important"	
V1_11	G	G2+G20R		G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
	P	P35		
	M	M11		
V1_12	G	G2+G20		G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
	P	P35		
	M	M11		
			Verbal: "**actual way** in which machine learning can actually do…" || "now we believe we can start **doing**" ||	
V1_13	G	G2+G20		G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M12 Movimientos brazos realizados(altura de la cara o superior
	P	P35		
	M	M12		
			Verbal: "I think computer is **just beginning** to address"	
V1_14	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja (izquierda) O2 Mirada de sorpresa
V1_15	EF	EF3L		
V1_16	EF	EF3L+O2		
			Verbal: "that´s been **much more** reason for us" || "(platform) people use it **all the time**" || "either in terms **of the rock** computational power…"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V1_17	G	G3+G15R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P33L Mano izquierda entre las piernas O3 Mirada firme
	P	P12+P13+P33L		
	O	O3		
			Verbal: "yoy know so **we** it was a big shilft **internally**"	
V1_18	G	G1+G15R		G1 Ilustrador ideográfico G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P38L Mano izquierda apoyada sobre muslo (izquierdo) O1 Mirada desenfocada + O10 Mirada lateral
	P	P12+P13+P38L		
	O	O1+O10		
			Verbal: "you know **for me** people have been asking questions to…"	
V1_19	G	G3+G15L		G3 Ilustrador apuntador G15L Mano izquierda dirigida hacia sí mismo P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas P33R Mano derecha entre las piernas
	P	P12+P13+P33R		
			Verbal: (Sillicon Valley) "**I think of it** more like we are all bringing electricity to Westeros"	
V1_20	G	G1+G10+G34		G1 Ilustradores ideográficos G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho O6 Mirada hacia arriba P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
	P	P35		
	M	M11		
	O	O6		
			Verbal: "we´ve been focused ever since in terms of how do we **bring all of that**…"	
V1_21	G	G5+G10		G5 Ilustradores espaciales G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo O3 Mirada firme M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos realizados (altura de la cara o superior)
	O	O3		
	M	M9+M12		
			Verbal: (people expectation) "the bar is much higher" || (Google ability to answer questions) "the ability to have a follow-on conversation"	
V1_22	EF	EF1+EF32		EF1 Elevación de cejas EF32 Sorpresa G6 Ilustradores rítmicos G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O2 Mirada de sorpresa
	G	G6+G10		
	M	M9+M11		
	O	O2		
			Verbal: (Google ability to answer questions) "the ability to have a follow-on conversation"	
V1_23	G	G6+G10		G6 Ilustradores rítmicos G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P40L Cabeza ladeada/inclinada P46 Elevación de la barbilla M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P40L		
	M	M8+M11		
	P	P46		
			Verbal:"those are the things **we ask for** to be able to do"	
V1_24	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados (altura genitales) P12 Postura sentada con posición recta y estable P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado P37L Codo izquierdo apoyado en la silla/sillón P46 Elevación de la barbilla
	P	P12+P23+P37L+P46		
		reacomoda en el asiento apoyando un codo y levantando la barbilla		
			Escucha: (Google can do better in AI than anyone) "sort of had a declaration of war..."	
V1_25	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G35 Manos cogidas dedos cruzados (altura genitales) P12 Postura sentada con posición recta y estable P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado P37L Codo izquierdo apoyado en la silla/sillón
	G	G35		
	P	P12+P23+P37L		
			Escucha: (about AI) "you did say it´s very early days and it will take a long time"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V1_26	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	P	P12+P13+P23+P38L +P40L		P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado P38L Manos apoyadas sobre muslos / rodillas (izquierda) P40L Cabeza ladeada/inclinada zquierda
			Escucha: || pausa verbal	
V1_27	P	P2+P23		P2 Postura de alejamiento P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
V1_28	P	P2+P23		
		cambios posturales		
			Escucha: (about AI) "why is Google going to be able to do this better?"||"Folks, if you have questions start lining up the mics. **China**, I read…"	
V1_29	EF	EF7		EF7 Mostrar la lengua P12 Postura sentada con posición recta y estable G35 Manos cogidas con dedos cruzados (altura geniales) P33 Brazos/ manos entre las piernas EF7 Mostrar la lengua P12 Postura sentada con posición recta y estable P38 Manos apoyadas sobre muslos
	G	G35		
	P	P12+P33		
			(pausa verbal tras hablar sobre el buscador de Google) Escucha "…so you, so your…"	
V1_30	EF	EF7		EF7 Mostrar la lengua P12 Postura sentada con posición recta y estable G35 Manos cogidas con dedos cruzados (altura geniales) P33 Brazos/ manos entre las piernas EF7 Mostrar la lengua P12 Postura sentada con posición recta y estable P38 Manos apoyadas sobre muslos
	P	P12+P38		
			Escucha: "beginning of Game of Thrones is not unlike the one at…"	
V1_31	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P12 Postura sentada con posición recta y estable M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara
	G	G7		
	P	P12		
	M	M12		
		como regulador		
			Escucha: (than Microsoft and you´re better than Facebook) **I´m at this...**	
V1_32	EF	EF1	 	EF1 Elevación de cejas G13L Palma de la mano izquierda abierta hacia abajo P33R Mano entre las piernas EF16 Sonrisa duchenne G24L Simbolizar cantidades (enumerar) i.e. uso del pulgar O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos P33R Mano entre las piernas
	G	G13L		
	P	P33R		
V1_33	EF	EF16		
	G	G24L		
	P	P33R		
	O	O7		
		emblema	Verbal: "first of all, all of these are phenomenal companies" || pausa verbal	
V1_34	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa duchenne EF33 Alegría G16L Palma de la mano izquierda cerrada con el dedo índice apuntando arriba P33 Mano derecha entre las piernas P43 Cabeza hacia abajo
	G	G16L		
	P	P33+P43		
		regulador		
			Escucha: "you´re good... not say they were" || pausa verbal	
V1_35	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa duchenne EF33 Alegría P2 Postura de alejamiento P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado P38L Mano izquierda apoyada sobre muslos
	P	P2+P23+P38L		
		evasión		
			Escucha: "you´re good... not say they were" || pausa verbal	
V1_36	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa duchenne EF33 Alegría P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P33 Mano derecha entre las piernas
	P	P12+P13+P33		
		(responde con humor)		
			Verbal: "it´s more like the NBA championships …"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V1_37	EF	EF16+EF33		G16L Palma de la mano izquierda cerrada con el dedo índice apuntando hacia arriba P41L Cabeza girada izquierda P43 Cabeza hacia abajo P33 Mano derecha entre las piernas
	G	G16L		
	P	P33+P41L+P43		
		regulador		
			Verbal: (sobre otras tecnológicas) …or something like that ah…" pausa verbal	
V1_38	EF	EF1+EF9		EF1 Elevación de cejas EF9 Labios en forma de embudo G11R Palma de la mano hacia afuera (dar el alto) P42 Cabeza hacia arriba O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	G	G11		
	P	P42		
	O	O7		
			Escucha: "I think that map of Westeros at the beginning of Tame of Thrones…"	
V1_39	G	G11L		G11L Palma de la mano hacia afuera (dar el alto) P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda P44 Cabeza hacia adelante
	P	P40L+P44		
		regulador		
			Escucha: "...but every body calls their thing now" (no, no)	
V1_40	EF	EF33		EF33 Alegría P2 Postura de alejamiento P33R Mano derecha entre las piernas P38L Mano izquierda apoyada sobre muslo (izquierdo)
	P	P2+P33R+P38L+P41L		
		postura de alejamiento		
			Escucha ("the beginning of Game of Thrones unlike the one at the beginning of Silicon Valley"	
V1_41	EF	EF22		EF22 Sonrisa gozosa modestia G2 Ilustrador batuta G18 Palma de la mano cerrada con el dedo índice apuntando hacia el frente (izquierda)
	G	G2+G18L		
			Verbal: "we all bringing electricity to Westeros not mostly try to kill each other…"	
V1_42	P	P33R+P38L		
V1_43	P	P33R+P38L		
			Verbal: "we´ve been doing this for a long time and you…" || Escucha: "we hope they remember it my sweetie"…	
V1_44	P	P2+P33R+P38L		P33R Mano derecha entre las piernas P38L Mano izquierda apoyada sobre muslo (izquierdo) P2 Postura de alejamiento
			Verbal: "allow you to do that, you know, I think you…."	
V1_45	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas P41R Cabeza girada derecha O3 Mirada firme
	P	P41R		
	O	O3		
			Verbal: (about machine learning in AI) "**I´m pretty proud of** what we´ve acomplished"	
V1_46	G	G28		G28 Tocarse, frotarse **nariz**, ojos
			pausa verbal tras la frase "we generally feel we are ahead" (in machine learning in AI)	
V1_47	G	G1L+G14		G1L Ilustradores ideográficos G14 Palma de la mano en vertical M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M12 Movimientos brazos realizados por encima de la cara P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	M	M10+M12		
	P	P36		
			Verbal: "you take a really nice house and **look at** the amount it costs **to put** glass there…"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V1_48	P	P40R+P47L		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P47L Encogimiento de hombros O10L Miradas laterales izquierda
V1_49	P	P40R+P47L		
	O	O10L		
			Verbal: screens in itself aren´t that expensive so wherever it makes sense…" ||"manifestation of that we want to help people use that to get things"	
V1_50	G	G12		G12 Palma de la mano abierta hacia arriba P47L Encogimiento de hombros
	P	P47L		
			Verbal: this is the heart of **what we do**…	
V1_51	EF	EF15+EF16+EF33		EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría
			Verbal: could be various things so… hahaha	
V1_52	EF	EF14		EF14 Mostrar la lengua
V1_53	EF	EF15		EF15 Caída de mandíbula O10L Miradas laterales izquierda
	O	O10L		
			Escucha (sobre el lenguaje natural de Google): maybe a couple of others or are you …?	
V1_54	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas G12 Palma de la mano abierta hacia arriba O3 Mirada firme
	G	G12		
	O	O3		
			Verbal: "does **natural** language processing"	
V1_55	G	G6+G10		G6 Ilustradores rítmicos G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho O7 Mirada hacia abajo
	M	M11		
	O	O7		
			Verbal: "natural language processing **Google´s**"	
V1_56	P	P2+P33R+P38L+P45 +P46		P2 Postura de alejamiento P33R Mano derecha entre las piernas P38L Mano izquierda apoyada sobre muslo (izquierdo) P45 Cabeza hacia atrás P46 Elevación de la barbilla
		postura corporal de retirad		
			Escucha: "cannibalization of Google searches we have long understood it…"	
V1_57		G3+G12R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G12R Palma de la mano derecha abierta hacia arriba P44 Cabeza hacia adelante M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
		P44		
		M9+M10		
			Verbal: "… to mobile transitions of computing it´s still computers **the way you know**…"	
V1_58	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja (izquierda) G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) O10L Miradas laterales izquierda M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara
	G	G7		
	O	O10L		
	M	M12		
			Verbal: (privacity) "a billion people have go through these settings"	
V1_59	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada P33R Mano derecha entre las piernas P38L Mano izquierda apoyada sobre muslo (izquierdo)
	P	P33R+P38L		
			Escucha "so you know Android is phenomenally successful…"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V1_INF1	Muestra una actitud reflexiva y siente la necesidad de tener momentos de evasión/ concentración durante el discurso. ○ Durante la escucha: cabeza ladeada-baja y manos cruzadas; en ocasiones muestra la lengua ○ Antes de contestar: cabeza y mirada alta-lateral, mirada solo alta o mirada lateral izquierda (“I think… ”you know…”) ○ Durante la respuesta: mirada alta y desenfocada (a un punto lejano) o mirada baja lateral.	V1_1, V1_3, V1_25, V1_4, V1_5, V1_6. V1_8, V1_9, V1_18, V1_49
V1_INF2	Incomodidad ante cuestiones que posiblemente no esperaba reajustando su postura sentada: antes de responder a la pregunta por qué Google va a hacerlo mejor en AI que otros como Amazon, Facebook, Apple, Microsoft; cuando se le pregunta por China; o ante un cumplido del presentador. La postura con las manos y dedos cruzados entre las piernas le aporta comodidad, así como la de la mano izquierda sobre su rodilla.	V1_27, V1_28, V1_35
V1_INF3	Evita ser agresivo, pero quiere ser contundente: elevación de una sola ceja, normalmente la izquierda para atraer la atención de la mirada o bien ambas cejas.	V1_15, V1_16, V1_14, V1_58, V1_54
V1_INF4	Habla desde la honestidad: hace uso de gestos ilustradores para acompañar su mensaje: gesto con las palmas de las manos encontradas al referirse al trato de igual al cliente; palmas de las manos dirigidas hacia si mismo para referirse al “nosotros” o a uno mismo “yo creo”, “para mi”…	V1_10, V1_17, V1_18, V1_19, V1_21, V1_22, V1_23, V1_55
V1_INF5	Transmite tranquilidad: los movimientos son naturales y con los dedos de las manos abiertos algo más de lo habitual lo que hace que sus gestos resulten amables si bien, cuando quiere puntualizar palabras recurre al gesto batuta con los dedos de las mano unidos como un puntero “beginning”, “doing”. Tiene tendencia a elevarlas por encima de la cara.	V1_11, V1_12, V1_13, V1_20,
V1_INF6	Es respetuoso y muestra empatía al introducir la sonrisa para dulcificar el gesto regulador con la mano de "no sigas por ahí", "para, para…"	V1_34, V1_37, V1_38, V1_39
V1_INF7	Ante cuestiones que suponen un cumplido (“Android is phenomenally successful”), muestra una sonrisa amortiguada (indicio de modestia)	V1_59

V1_INF8	Demuestra inteligencia y responde con el humor al símil que le hace el periodista sobre las Grandes Tecnológicas y la serie Juego de Tronos con sonrisa Duchenne.	V1_31, V1_32, V1_35, V1_36, V1_51
V1_INF9	Gesto facial de sacar la lengua durante la escucha, como posible respuesta adaptativa reguladora	V1_29, V1_30
V1_INF10	A nivel verbal hace un uso recurrente de la muletilla “Look”; utiliza más el “nosotros” que el “yo”	
V1_INF11	Forma de vestir adecuada para el tipo de entrevista con un estilo informal y haciendo uso del negro con blazer burdeos. No busca marcar la diferencia visual con el entrevistador.	

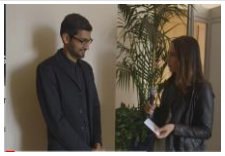
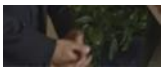
RESUMEN V1 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

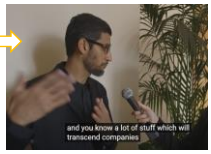
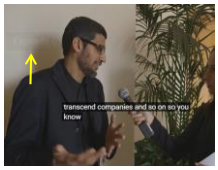
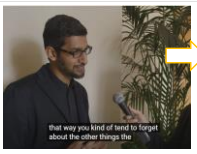
Ref.	Canal	N.º	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V1_22, V1_32, V1_38, V1_45, V1_54
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V1_7
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	2	V1_14, V1_15, V1_16, V1_58
7	EF	7	Mostrar la lengua	2	V1_29, V1_30, V1_52
9	EF	9	Labios en forma de embudo	1	V1_38
11	EF	11	Succión de labios	2	V1_1, V1_25, V1_26
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V1_53
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V1_51
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V1_2, V1_31, V1_33, V1_34, V1_35, V1_36, V1_37, V1_51
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V1_59
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V1_41
32	EF	32	Sorpresa	1	V1_22
33	EF	33	Alegría	2	V1_2, V1_33, V1_34, V1_35, V1_36, V1_37, V1_40, V1_51
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V1_8, V1_9, V1_10, V1_18, V1_20, V1_47
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V1_11, V1_12, V1_41
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V1_17
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V1_21
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V1_22, V1_23, V1_55
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V1_31, V1_58
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	2	V1_8, V1_10, V1_20, V1_21, V1_22, V1_23, V1_55
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V1_38, V1_39
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V1_50, V1_54,
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V1_32
55	G	14	Palma de la mano en vertical	1	V1_47
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V1_8, V1_17, V1_18, V1_19
57	G	16	Palma cerrada con dedo índice apuntando arriba	1	V1_34, V1_37
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente	1	V1_41
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V1_11, V1_12, V1_13
65	G	24	Uso del pulgar para numerarar	1	V1_33
69	G	28	Tocarse, frotarse nariz, ojos	1	V1_46
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	1	V1_20
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	2	V1_1, V1_3, V1_24, V1_29
86	P	2	Postura de alejamiento	2	V1_27, V1_35, V1_40, V1_44, V1_56
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V1_3, V1_17, V1_18, V1_19, V1_24, V1_25, V1_26, V1_31, V1_36
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V1_1, V1_3, V1_17, V1_18, V1_19, V1_26, V1_36
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	2	V1_24, V1_25, V1_26, V1_27, V1_35
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	2	V1_17, V1_19, V1_29, V1_32, V1_33, V1_34, V1_40, V1_42, V1_43, V1_44, V1_56, V1_59
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V1_11, V1_12, V1_13, V1_20
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	1	V1_24, V1_25
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V1_18, V1_26, V1_30, V1_35, V1_40, V1_42, V1_43, V1_44, V1_56, V1_59
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V1_4, V1_5, V1_6, V1_23, V1_26, V1_39, V1_48, V1_49
125	P	41	Cabeza girada	2	V1_2, V1_7, V1_10, V1_37, V1_40, V1_45
126	P	42	Cabeza hacia arriba	2	V1_4, V1_5, V1_38
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V1_1, V1_3, V1_34, V1_37
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V1_39
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V1_56
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V1_23, V1_24, V1_48, V1_49, V1_50, V1_56
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V1_4, V1_5, V1_6, V1_8, V1_9, V1_18, V1_22
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V1_16
134	O	3	Mirada firme	2	V1_2, V1_10, V1_17, V1_21, V1_45, V1_54
135	O	4	Mirada fija	1	V1_7
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	2	V1_4, V1_5, V1_8, V1_28
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V1_1, V1_33, V1_38, V1_55,
141	O	10	Miradas laterales	2	V1_5, V1_6, V1_8, V1_9, V1_18, V1_49, V1_53, V1_58
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V1_3
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	1	V1_23
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V1_8, V1_9, V1_21, V1_22
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V1_47
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V1_11, V1_12, V1_20, V1_22, V1_23, V1_55
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V1_8, V1_9, V1_13, V1_21, V1_31, V1_47, V1_58
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V1_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V1_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V1_1 y resto
				99	**59 fotogramas - 230 datos**

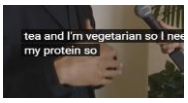
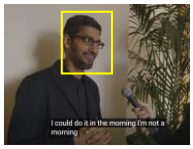
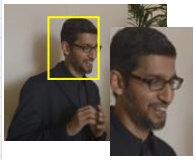
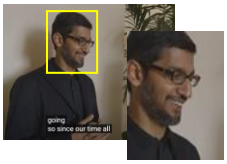
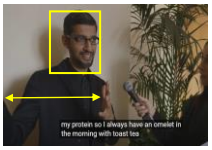
4.1.2. Resultados Sundar Pichai Video 2

En 2016 Sundar Pichai es entrevistado por Lauren Goode, experta en tecnología de consumo, quien le pregunta sobre sus rutinas diarias y qué uso personal hace de Google Home. La entrevista tuvo lugar tras una previa con Walt Mossberg, en una sala contigua al escenario, de pie, en un cara a cara y sin presencia de público.

DETALLE VIDEO 2 (V2) Sundar Pichai

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V2_1	A	A1+A3+A9		A1 Aspecto cuidado A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A9 Uso del negro P6 Posición frente a frente (de pie) P10 Postura de pie firme y estable P43 Cabeza hacia abajo
	P	P6+P10+P43		
			(escucha)	
V2_2	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
			Verbal: "I´ve been great, Walt and I speak often…"	
V2_3	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) P10 Postura de pie firme y estable
	P	P10		
			Escucha: "they said, "nice guy", does that ever bother you if people think of you as being so nice?"	
V2_4	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O7		
			Verbal: "what we´re doing the game of Thrones…"	
V2_5	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	P	P35		
			Verbal: "morning I read the New York Times online and..."	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V2_6	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	G	G34		
	P	P35		
V2_7	EF	EF11		
	G	G33		
	P	P35		
			Escucha: "time you wake up?" || "do you exercise in the morning?"	
V2_8	P	P36		P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
	M	M10+M11		
			Verbal: "we are all doing something for a very lorn term…"	
V2_9	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G1 Ilustradores ideográficos G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
	G	G1+G10		
	M	M10+M11		
			Verbal: "a lot of stuff which will transcend companies…"	
V2_10	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G6 Ilustradores rítmicos G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda (AU55) P47 Encogimiento de hombros (AU82) M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
	G	G6+G8		
	P	P40L+P47		
	M	M11		
V2_11	G	G6+G8		
	P	P40L+P47		
	M	M11		
			Verbal: "**and so on so**, you know" || "would make it much easier **but**…"	
V2_12	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
			Escucha: "are there any Jedi mind tricks that you´re employing…"	
V2_13	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G11 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M11 Movimientos brazos realizados a la altura del **estómago** G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M11 Movimientos brazos realizados a la altura del **estómago**
	G	G11		
	P	P40L		
	M	M11		
V2_14	G	G10		
	P	P40L		
	M	M11		
			Verbal: "for me mainly is I´ve always been very **passionate**" || "I´m an **optimist** about…"	
V2_15	EF	EF11+EF14		EF11 Succión de labios hacia dentro EF14 Mostrar la lengua P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	P	P40R		
			Verbal: "about the other things, the rest is noise"	
V2_16	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos)
	G	G33		
			Verbal: "**believe it or not** I still you know I need a …"	
V2_17	EF	EF1+EF17		EF1 Elevación de cejas EF17 Sonrisa afiliativa G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	G	G6+G7		
	P	P35		
	M	M12		
			Verbal: "having my tea and I´m vegetarian so **I need to** …"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V2_18	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha O10R Miradas lateral derecha
	G	G33		
	P	P35+P40R		
	O	O10		
		(gesto de posesión)		
			Verbal: "to get **my** protein so…"	
V2_19	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda (AU55) O3 Mirada firme
	G	G34		
	P	P40L		
	O	O3		
			Verbal: "I´m not a morning person"	
V2_20	EF	EF27		EF27 Sonrisa impostada G1 Ilustradores ideográficos G19 Puño/puños cerrados O4 Mirada fija P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
	G	G1+G19		
	P	P35		
	M	M11		
	O	O4		
			Verbal: "I need my time with my paper and tea"	
V2_21	EF	EF16	 	EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) M1 Movimientos de cabeza de aprobación O7 Mirada hacia abajo
	M	M1		
V2_22	EF	EF16		
	M	M1		
	O	O7		
V2_23	G	G1+G10		G1 Ilustradores ideográficos G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior O6 Mirada hacia arriba + O10 Mirada lateral P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	M	M12		
	P	P35		
	O	O6+O10		
			Verbal: "I actually **think** I have to start walking so…"	
V2_24	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P45 Cabeza hacia atrás
	G	G34		
	P	P45		
			Escucha	
V2_25	G	G1+G19L+G20R		G1 Ilustradores ideográficos G19L Puño izquierdo cerrado G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo O3 Mirada firme
	M	M11		
	P	P35		
	O	O3		
			Verbal: "**I do** the prototypes at work…"	
V2_26	G	G2+G20R		G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo O3 Mirada firme
	M	M11		
	P	P35		
	O	O3		
			Verbal: "There are moments…"	
V2_27	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos O1 Mirada desenfocada M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P36		
	M	M10+M11		
	O	O1		
			Verbal: "have an omelet in the morning with toast tea…"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V2_28	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P35		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	M	M11		O4 Mirada fija
	O	O4		P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "I **need** a physical paper…"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V2_INF1	Mantiene un cierto nivel de nerviosismo: realiza varios gestos adaptadores como el de la lengua fuera humedeciendo los labios, labios contenidos en la escucha (succión) y las manos en contacto una con la otra cogiéndose los dedos (postura comodín)	V2_1, V2_2, V2_5, V2_6
V2_INF2	Trato amable con tendencia a sonreír (sonrisa afiliativa) acompañado de gestos de manos abiertas por debajo del pecho para acompañar su discurso sin destacar más que por el énfasis que pueda aportar con el movimiento de ellas que no es agresivo. Encaja con una sonrisa el comentario de la periodista “qué opinas de ser considerado un "chico agradable" ¿te molesta?”	V2_3, V2_9, V2_10, V2_11
V2_INF3	Carácter afable. Uso de ilustradores personales con manos hacia adentro para hacer referencia a algo propio, como puede ser hablar de si mismo o de sus rutinas.	V2_23, V2_14, V2_18
V2_INF4	Empatía e interés: durante la escucha, intensificación de la confirmación mediante la sonrisa y mirada firme con cabeza ladeada.	V2_12, V2_15, V2_16, V2_17, V2_23
V2_INF5	Le gusta aportar concreción aún en cuestiones sencillas haciendo uso de la mano con dedos unidos para indicar "algunos”, “varios"	V2_20, V2_25, V2_26
V2_INF6	Elevación de cejas como recurso para enfatizar una palabra dentro de una frase “I need a physical paper”	V2_28
V3_INF7	Responde con una sonrisa Duchenne a bromas de la entrevistadora, como muestra de un carácter abierto y alegre	V2_24

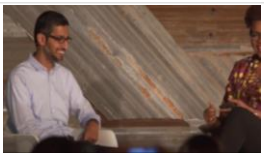
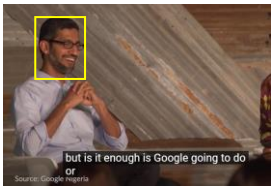
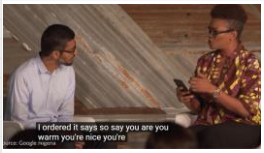
RESUMEN V2 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

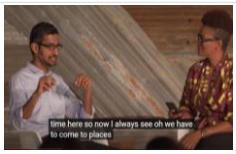
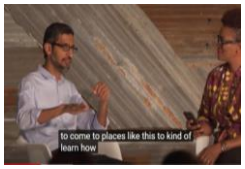
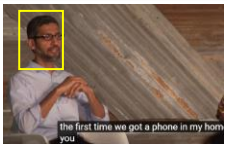
Ref.	Canal	N.º	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V2_17, V2_28
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V2_15
11	EF	11	Succión de labios	2	V2_6, V2_7, V2_15
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V2_3, V2_12, V2_21, V2_22, V2_24
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	2	V2_9, V2_10, V2_13, V2_16, V2_17, V2_19, V2_27
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	1	V2_20
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V2_9, V2_20, V2_23, V2_25, V2_26
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V2_10, V2_11, V2_17, V2_28
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V2_17, V2_28
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V2_10, V2_11
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	2	V2_9, V2_14, V2_23
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V2_13
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V2_20
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V2_26
74	G	33	Manos cogidas (sin cruce de dedos)	2	V2_7, V2_16, V2_18
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	2	V2_5, V2_6, V2_19, V2_24
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	1	V2_2
90	P	6	Posición frente a frente (de pie/sentado)	2	V2_1 y resto
94	P	10	Postura de pie firme y estable	2	V2_1, V2_3 y resto
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V2_5, V2_7, V2_6, V2_7, V2_17, V2_18, V2_20, V2_23, V2_25, V2_26, V2_28
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V2_8
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V2_10, V2_11, V2_13, V2_14, V2_15, V2_18, V2_19
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V2_1, V2_4
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V2_24
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V2_10, V2_11
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V2_27
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V2_19, V2_25, V2_26
135	O	4	Mirada fija	1	V2_20, V2_28
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	1	V2_23
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V2_4, V2_22
141	O	10	Miradas laterales	1	V2_18, V2_23
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V2_21, V2_22
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V2_8, V2_9
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V2_8, V2_9, V2_10, V2_11, V2_13, V2_14, V2_20, V2_25, V2_26, V2_28
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	1	V2_23
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V2_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V2_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V2_1 y resto
				55	**28 fotogramas - 104 datos**

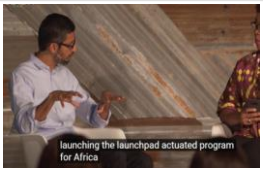
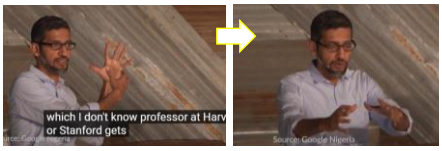
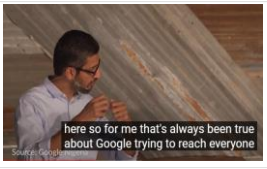
4.1.3. Resultados Sundar Pichai Video 3

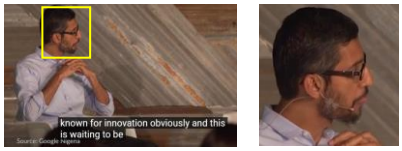
Sundar Pichai, es entrevistado por la periodista nigeriana Adesuwa Onyenokwe en el evento Google Nigeria en Lagos. Abordaron primero cuestiones relativas a sus orígenes e infancia para posteriormente comentar sobre su programa de capacitación para los próximos 5 años dando acceso a instalaciones de tecnología de la información y las comunicaciones, así como su apoyo a los desarrolladores de software en Nigeria en un esfuerzo por hacerlos más empleables. La distancia social entre ambos es de 1,5 metros.

DETALLE VIDEO 3 (V3) Sundar Pichai

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V3_1	H	H8		H8 Abrazo A1 Aspecto cuidado A5 Estilo casual: camisa + pantalón A9 Uso del negro A10 Uso del blanco
	A	A1+A5+A9+A10		
			Bienvenida	
V3_2	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P43		
	O	O7		
			Escucha: "did you have second thoughts about coming here?"	
V3_3	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P37 Codos apoyados en la silla/sillón P45 Cabeza hacia atrás
	G	G34		
	P	P37+P45		
			Escucha: "why you're so friendly however"	
V3_4	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P37 Codos apoyados en la silla/sillón O13 Ojos cerrados
	G	G34		
	P	P37		
	O	O13		
			Escucha: "is Google going to do more?"	
V3_5	P	P1+P33+P40R+P44		P1 Postura de acercamiento P33 Manos entre las piernas P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P44 Cabeza hacia adelante G35 Manos con dedos cruzados (altura genitales)
	G	G35		
			Escucha: "...you're approachable"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V3_6	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P1 Postura de acercamiento P33 Manos entre las piernas P43 Cabeza hacia abajo
	P	P1+P33+P43		
			Escucha: "you are you warm you're nice… " || "...you're approachable"	
V3_7	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G18 Palma de la mano cerrada con el dedo índice apuntando hacia el frente
	G	G3+G18		
			Verbal: ah!	
V3_8	G	G3+G20		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P37 Codos apoyados en la silla/sillón M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P37		
	M	M11		
			Verbal: "we have to come to places **like this**"	
V3_9	G	G1R+G13R+G20L		G1R Ilustradores ideográficos (mano derecha) G13R Palma de la mano derecha abierta hacia abajo G20L Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	M	M9		
			Verbal: "how things will live also the next 10 or 20 years"	
V3_10	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P37 Codos apoyados en la silla/sillón M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara
	P	P37		
	M	M12		
			Verbal: "when I kind of see something outside"	
V3_11	G	G10		G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia sí P1 Postura de acercamiento P37 Codos apoyados en la silla/sillón P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda P44 Cabeza hacia adelante M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara
	P	P1+P37+P40L+P44		
	M	M3+M12		
			Verbal: "I´ve still remember getting it…"	
V3_12	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P37 Codos apoyados en la silla/sillón P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M1 Movimientos de cabeza de aprobación
	P	P35+P37+P40L		
	M	M1		
		asentimientos de cabeza		
			Escucha: "now you´ve been with Google 13 years as a CEO…"	
V3_13	G	G1+G19		G1 Ilustradores ideográficos G19 Puño/puños cerrados P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P37 Codos apoyados en la silla/sillón P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	P	P35+P37+P40L		
	M	M9		
			Verbal: "had been waiting for it for a long time and …once we got it"	
V3_14	G	G33		G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos) P37 Codos apoyados en la silla/sillón O1 Mirada desenfocada O10R Mirada lateral derecha
	P	P37		
	O	O1+O10R		
			Verbal: "the first time we got…"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V3_15	G	G33		G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos) P37 Codos apoyados en la silla/sillón O3 Mirada firme
	P	P37		
	O	O3		
			Verbal: "would take me two hours to go to the hospital"	
V3_16	G	G10		G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia sí P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M9+M11		
			Verbal: "Silicon Valley is known for startups"	
V3_17	G	G2+G20		G2 Ilustradores batuta G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P37 Codos apoyados en la silla/sillón M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P37		
	M	M9+M11		
			Verbal: "**every single** thing we got"	
V3_18	G	G1+G9		G1 Ilustrador ideográfico G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P37 Codos apoyados en la silla/sillón P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	P	P37+P40L		
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "we are launching the launchpad actuated program for Africa"	
V3_19	G	G1+G19		G1 Ilustrador ideográfico G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P37 Codos apoyados en la silla/sillón M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P37		
	M	M11		
			Verbal: "I think people here…"	
V3_20	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P37 Codos apoyados en la silla/sillón
	G	G34		
	P	P37		
			Verbal: "it would literally save me for hours"	
V3_21	G	G1		G1 Ilustradores ideográficos P1 Postura de acercamiento
	P	P1		
		manos en forma de corte		
			Verbal: "IT sector is contributing about 10 percent to your GDP"	
V3_22	G	G1		G1 Ilustradores ideográficos P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	P	P36		
			Verbal: "I don't know professor at Harvard or Stanford gets will be no different for you"	
V3_23	G	G1+G19		G1 Ilustradores ideográficos G19 Puño/puños cerrados P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P35		
	M	M3+M12		
			Verbal: "always been true about Google **trying to reach** everyone"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V3_24	G	G1+G19		G1 Ilustradores ideográficos G19 Puño/puños cerrados P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P35		
	M	M3+M12		
			Verbal: "this is a formal training program we get people in"	
V3_25	EF	EF14		EF14 Mostrar la lengua G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho P37 Codos apoyados en la silla/sillón P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda
	G	G34		
	P	P37+P40L		
			Escucha: "Google is known for innovation obviously and this is waiting to be shown is a great commitment…"	
V3_26	G	G1+G8		G1 Ilustradores ideográficos G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P37 Codos apoyados en la silla/sillón P47 Encogimiento de hombros
	P	P37+P47		
			Verbal: "but anything digital it's kind of a platform it enables …"	
V3_27	EF	EF13		EF13 Sacar mandíbula G3 Ilustradores apuntadores G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia sí P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P47 Encogimiento de hombros M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O1 Mirada desenfocada
	G	G3+G10		
	P	P35+P47		
	M	M11		
	O	O1		
			Verbal: "from a good standpoint **we are committed**"	
V3_28	G	G6+G9		G6 Ilustradores rítmicos G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P37 Codos apoyados en la silla/sillón P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P37+P40L		
	M	M11		
			Verbal: "…ten million people for the next five years"	
V3_29	G	G1+G19		G1 Ilustradores ideográficos G19 Puño/puños cerrados P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P35+P40		
	M	M3+M12		
			Verbal: "we want to **try and teach** people to do"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V3_INF1	Comodidad. Sundar se encuentra confortable en este contexto de entrevista. Tanto a la llegada con una acogida mediante un abrazo como durante con muestras de complicidad con la entrevistadora: sonrisa auténtica, posturas de acercamiento, mantenimiento del contacto visual y la cabeza ladeada durante la escucha.	V3_1, V3_5, V3_7, V3_20

V3_INF2	Es complaciente ante los cumplidos (“agradable” “cercano”) a los que responde con una sonrisa auténtica y cierta timidez al bajar la cabeza y mirada hacia el suelo, intensificando así el canal de la escucha, en lugar del visual.	V3_2, V3_4, V3_6
V3_INF3	Implicación y entusiasmo: Importante visibilidad a las manos tanto en momentos de exposición como de escucha mediante gestos ilustradores con movimientos naturales, amplios a diferentes alturas y acompañamientos corporales hacia adelante.	V3_10, V3_11 V3_21, V3_22
V3_INF4	Superación personal. Confiere especial importancia a la capacitación siendo resaltable el uso de puños en un mensaje coherente verbalmente cuando hace referencia a la formación siendo interpretado como su valoración sobre lo que considera una herramienta clave para ser competitivo reconociendo que requiere instinto de superación personal (“try and teach”, “formal training”…)	V3_23,V3_24
V3_INF5	Importancia al control, expresado a través de gestos de: o palmas abiertas hacia abajo al hablar de las previsiones de Google en el país (“solve things in Nigeria”, “we´re launched … in Africa”) o puños cerrados “once we got it”	V3_9, V3_18 V3_19,V3_28 V3_13
V3_INF6	Le gusta aportar precisión: utilizando el gesto del dedo pulgar e índice como un puntero (“every single”, “places like this”);	V3_8,V3_17, V3_29
V3_INF7	Personalización con gestos en el que ambas manos son dirigidas hacia si mismo tanto para el uso del singular como del plural (I´ve still remember”, “we´re committed”)	V3_16, V3_27
V3_INF8	Actitud reflexiva manifestada a través de una mirada lateral izquierda y manos superpuestas con codos apoyados sobre la silla	V3_14
V3_INF9	En su apariencia hace un uso de un estilo informal con camisa y pantalón, prescindiendo de la chaqueta y traslada un mensaje de transparencia y honestidad con la elección del color blanco y las mangas subidas dejando ver las muñecas.	V2_1 y resto
V3_INF10	o Muletilla “you know” o Uso preferente del “we” o Fuerza a las palabras “education” y “today”	

RESUMEN V3 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

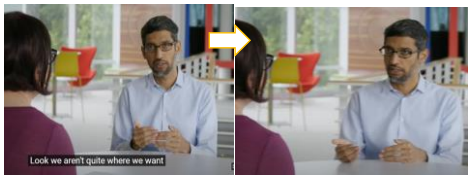
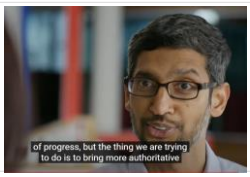
Ref.	Canal	N.º	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V3_25
13	EF	13	Sacar mandíbula	1	V3_27
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V3_2, V3_3, V3_4, V3_6
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V3_7, V3_20
33	EF	33	Alegría	2	V3_2, V3_3, V3_4, V3_6
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V3_9, V3_10, V3_13, V3_18, V3_19V3_21, V3_22, V3_23, V3_24, V3_26, V3_29
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V3_17
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	2	V3_7, V3_8, V3_27
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V3_28
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V3_10
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V3_26
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	2	V3_18, V3_19, V3_28
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	2	V3_11, V3_16, V3_27
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V3_9
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente	1	V3_7
60	G	19	Puño/puños cerrados	2	V3_13, V3_23, V3_24, V3_29
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V3_8, V3_9, V3_17
74	G	33	Manos cogidas (sin cruce de dedos)	1	V3_14, V3_15
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	2	V3_2, V3_3, V3_4, V3_12, V3_20, V3_25
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	1	V3_5
85	P	1	Postura de acercamiento	2	V3_5, V3_6, V3_11, V3_21
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1	V3_5, V3_6
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V3_12, V3_13, V3_16, V3_23, V3_27, V3_24, V3_29
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V3_22
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	2	V3_3, V3_4, V3_8, V3_10, V3_11, V3_12, V3_13, V3_14, V3_15, V3_17, V3_18, V3_19, V3_20, V3_25, V3_26, V3_28
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V3_5, V3_11, V3_12, V3_13, V3_18, V3_25, V3_28
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V3_2, V3_6
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V3_5, V3_11
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V3_3
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V3_26, V3_27
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V3_14, V3_27
134	O	3	Mirada firme /franca	1	V3_15, V3_18
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V3_2
141	O	10	Miradas laterales	1	V3_14
144	O	13	Ojos cerrados	1	V3_4
153	H	8	Abrazo	1	V3_1
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V3_12
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	2	V3_11, V3_23, V3_24, V3_29
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V3_9, V3_13, V3_16, V3_17
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V3_8, V3_16, V3_17, V3_18, V3_19, V3_20, V3_27, V3_28
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V3_10, V3_11, V3_23, V3_24, V3_29
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V3_1 y resto
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón	2	V3_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V3_1 y resto
185	A	10	Uso del blanco	2	V3_1 y resto
				66	**29 fotogramas - 127 datos**

4.1.4. Resultados Sundar Pichai Video 4

Sundar Pichai en una entrevista para Axios en HBO para clarificar el posicionamiento de Youtube ante contenidos dañinos o delitos de odio a partir de una polémica surgida cuando un periodista denunció públicamente que estaba siendo acosado y humillado por su homosexualidad por otro comentarista. La entrevista tuvo lugar en un escenario de exteriores, en un cara a cara.

DETALLE VIDEO 4 (V4) Sundar Pichai

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V4_1	EF	EF13		EF13 Sacar mandíbula
	O	O3		O3 Mirada firme
			Escucha: "I thought maybe a good place to start is Youtube and obviously it comes up a lot"	
V4_2	EF	EF38		EF38 Orgullo
	P	P42+P46		P42 Cabeza hacia arriba
	O	O3+O12		P46 Elevación de la barbilla
				O3 Mirada firme
				O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: "What goes through your mind when you watch a video like the recent one?"	
V4_3	P	P2+P43		P2 Postura de alejamiento
	O	O10		P43 Cabeza hacia abajo
				O10 Miradas laterales
			Escucha: "… that´s is gotten 350.000 views"	
V4_4	EF	EF14		EF14 Caída de mandíbula
	P	P40R+P45+P46		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	O	O1+O10L		P45 Cabeza hacia atrás
				P46 Elevación de la barbilla
				O1 Mirada desenfocada
				O10 Miradas laterales izquierda
			Verbal: "I don´t know …"	
V4_5	EF	EF14+EF34		EF14 Caída de mandíbula
	O	O4		EF34 Ira
				O4 Mirada feroz
			Verbal: "… all the details of this specific video…"	
V4_6	EF	EF9		EF9 Labios en forma de embudo
	O	O1+O7		O1 Mirada desenfocada
	M	M2		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				M2 Movimientos con la cabeza de negación
			Verbal: "you know, none of us want harmful content on our platforms"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V4_7	EF	EF2+EF31		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF31 Tristeza O1 Mirada desenfocada O10L Mirada lateral izquierda
	O	O1+O10L		
			Verbal: "last quarter alone we removed 9 million videos from the platform"	
V4_8	EF	EF3		EF3 Levantar una ceja y bajar otra P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme
	P	P40R+P46		
	O	O3		
			Verbal: "we can rank higher quality stuff better"	
V4_9	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda O3 Mirada firme
	P	P40L		
	O	O3		
			Verbal: "checks on videos, which may be controversial"	
V4_10	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja P41L Cabeza girada izquierda O4 Mirada fija
	P	P41L		
	O	O4		
			Verbal: "and so we are working hard"	
V4_11	EF	EF14		EF14 Caída de mandíbula P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda O10R Mirada lateral derecha
	P	P40L		
	O	O10R		
			Verbal: "and so we are bringing that same notion "	
V4_12	P	P40L+P46		P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda P46 Elevación de la barbilla O4 Mirada fija
	O	O4		
			Verbal: "...and get it right without making mistakes "	
V4_13	G	G5+G10		G5 Ilustradores espaciales G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P12 Postura sentada con posición recta y estable P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos a la altura del pecho A1 Aspecto cuidado A5 Estilo casual: camisa + pantalón A8 Uso azul, gris
	P	P12+P35		
	A	A1+A5+A8		
	M	M7+M11		
			Verbal: "Look, we aren´t quite **where** we want to be "	
V4_14	EF	EF1+EF21		EF1 Elevación de cejas EF21 Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa) O2 Mirada de sorpresa
	O	O2		
			Verbal: "…trying to do is so bring more authoritative..."	
V4_15	P	P41L		P41L Cabeza girada izquierda O10L Miradas lateral izquierda O12 Ojos entrecerrados
	O	O10L+O12		
			Verbal: "we are working hard to improve"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V4_INF1	Desaprobación con el asunto que es objeto de la entrevista: la discriminación y los delitos del odio. Lo muestra a través de una expresión de enojo / enfado con caída de mandíbula; una mirada directa y fija, movimientos de alejamiento con la cabeza, así como de negación. o Verbalmente Pichai reconoció que la plataforma todavía tenía muchos problemas que solucionar y lejos del nivel de control que tienen en otros servicios. o Clara reacción corporal de rechazo a la pregunta "qué opinas cuando ves un video de ese tipo (odio de género, raza, religión) que tiene más de 350.000 visionados".	V4_1, V4_5, V4_6 V4_3
V4_INF2	Fuerza y contundencia. Pone énfasis en su comunicación a través de la elevación de cejas (ambas o solo la izquierda), remarca expresiones tales como "working hard", "controversial" "higher quality". "bring more authoritative"	V4_8, V4_9, V4_10, V4_14, V4_15
V4_INF3	Muestra respeto. Mantiene una posición recta y estable manteniendo el contacto visual con su interlocutor, especialmente en la escucha con cabeza ligeramente inclinada como muestra de interés. Cauto en los movimientos realizados con las manos que son pocos (en parte motivados por la proximidad de una mesa que limita la movilidad) y próximos al cuerpo. En apariencia no marca distancias utilizando un traje o chaqueta sino una camisa en color azul claro.	V4_13 V4_4, V4_8, V4_9, V4_11, V4_12 V4_13
V4_INF4	Actitud reflexiva con miradas laterales o desenfocadas perdiendo la interconexión visual con la entrevistadora en determinados momentos.	V4_4, V4_13 V4_7
V4_INF5	Carácter firme, con semblante serio, barbilla alta y mirada directa a su interlocutora mediante la escucha.	V4_2, V4_12

RESUMEN V4 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

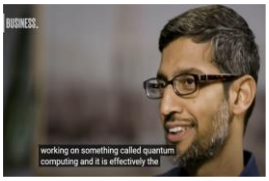
Ref.	Canal	Ítem	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V4_9,
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V4_7, V4_14
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	1	V4_8, V4_10
9	EF	9	Labios en forma de embudo	1	V4_6
13	EF	13	Sacar mandíbula	1	V4_1
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V4_4, V4_5, V4_11
21	EF	21	Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa)	1	V4_14
31	EF	31	Tristeza	1	V4_7
34	EF	34	Ira	1	V4_5
38	EF	38	Orgullo	1	V4_2
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V4_13
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V4_13
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V4_13 y resto
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	1	V4_13
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V4_4, V4_8, V4_9, V4_11, V4_12
125	P	41	Cabeza girada	1	V4_10, V4_15
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V4_2, V4_3
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V4_3
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V4_4
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V4_2, V4_4, V4_8, V4_12
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V4_4, V4_6, V4_7
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V4_14
134	O	3	Mirada firme /franca	1	V4_8, V4_9
135	O	4	Mirada fija	2	V4_1, V4_2, V4_5, V4_10, V4_12
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V4_6
141	O	10	Miradas laterales	2	V4_3, V4_4, V4_7, V4_11, V4_15
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V4_2, V4_15
164	M	2	Movimientos de cabeza de negación	1	V4_6
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	1	V4_13
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	1	V4_13
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V4_13 y resto
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón	2	V4_13 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V4_13 y resto
				43	**15 fotogramas - 58 datos**

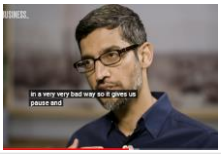
4.1.5. Resultados Sundar Pichai Video 5

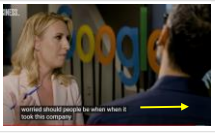
En una entrevista exclusiva con la periodista de la CNN Poppy Harlow, Sundar Pichai, habló sobre la misión y valores de Google, cómo su empresa debe hacer un mejor trabajo para vigilar el odio en YouTube, sus orígenes y educación, la inmigración, las investigaciones antitrust por parte del departamento de Justicia, el nivel de contribución de las grandes tecnológicas a la economía global, la importancia de la protección de datos, Google en China, diversidad en Google (caso Andy Rubin) y el binomio elecciones -

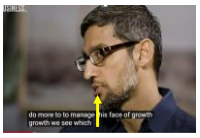
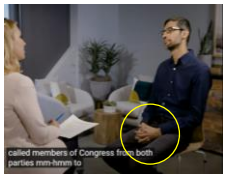
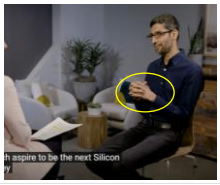
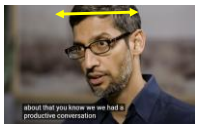
seguridad de la información. La entrevista tuvo lugar en las oficinas de Google, ambos interlocutores estaban sentados en taburetes y colocados en un cara a cara, con una distancia de proximidad social de 1 metro.

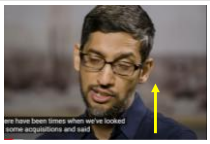
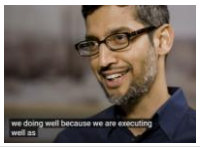
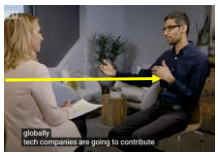
DETALLE VIDEO 5 (V5) Sundar Pichai

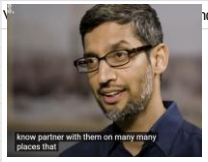
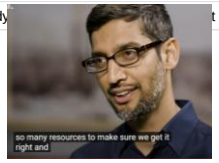
Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V5_1	G	G33+G35		G33 Brazos/manos entre las piernas G35 Manos cogidas/dedos entrelazados (altura de los genitales) P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) A1 Aspecto cuidado A5 Estilo casual: camisa + pantalón A8 Uso azul (camisa) A9 Uso negro (pantalón)
	P	P12+P13		
	A	A1+A5+A8+A9		
			(pausa)	
V5_2	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda P41R Cabeza girada derecha O3 Mirada firme
	P	P41R		
	O	O3		
			Verbal: "we are one of the leading companies in AI so we committed"	
V5_3	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda P43 Cabeza hacia abajo (ligeramente) O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P43		
	O	O7		
			Verbal: "in a way that benefit society that's a **big sense of responsibility we feel"**	
V5_4	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
			Verbal: "we´re working on something called quantum computing and it is effectively the next stage"	
V5_5	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda
			Verbal: "from bringing day-to-day products which millions of people use and **it's what I was doing**"	
V5_6	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda P40R Cabeza ladeada/inclinada - derecha O3 Mirada firme
	P	P40R		
	O	O3		
			Verbal: "there was a simplicity to it"	

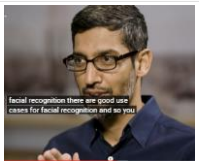
Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V5_7	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda
		O3		O3 Mirada firme
			Verbal: "no computers, no television…"	
V5_8	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "we waited for a telephone for about five years"	
V5_9	O	O3		O3 Mirada firme
			Verbal: (remembering his childhood) "wait for it, before that there was…"	
V5_10	G	G6R+G14		G6R Ilustradores rítmicos - mano derecha
	M	M11		G14 Palma de la mano en vertical
	P	P13		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
				P13 Piernas separadas sentado
			Verbal: "so sometimes we would **go there**"	
V5_11	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos (ambas manos)
	M	M11		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "when **I came to Standford**…"	
V5_12	G	G15R		G15R Mano dirigida hacia sí mismo - derecha
	O	O6+O10		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	M	M12		O10 Miradas laterales - derecha
				M12 Movimiento a la altura de la cara
			Verbal: "**For me**, it showed …"	
V5_13	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda
	G	G10		G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
			Verbal: (errors in Youtube) "we have to think about percentages"	
V5_14	G	G10		G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada - derecha
			Verbal: "so give us pause"	
V5_15	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O12R+O13L		O12R Ojos entrecerrados - derecho
		guiño		O13L Ojos cerrados - izquierdo
				* la combinación O12R+O13L = guiño
			Verbal: "I went to college I had access to it **a very few time** …"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V5_16	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
	P	P12+P13		P12 Postura sentada recta y estable + P13 piernas separadas
	M	M11		M11 Movimientos altura pecho
			Verbal "saying but …"	
V5_17	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
			pausa verbal tras contestar "No" a la pregunta "you´d never asked for it? (CEO position)	
V5_18	EF	EF3L		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda
	G	G5+G21L		G5 Ilustradores espaciales
	P	P40R		G21 Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse
	M	M12		P40R Cabeza ladeada/inclinada - derecha
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "if you compare to where the wages have risen versus the cost of basic needs"	
V5_19	EF	EF22		EF22 Sonrisa gozosa modestia
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada - izquierda
	O	O13		O13 Ojos cerrados
V5_20	EF	EF3L+EF6		EF3L Levantar una sola ceja - izquierda
	P	P40R		EF6 Elevación comisura labios
	O	O13		P40R Cabeza ladeada/inclinada - derecha
		cierta complacencia		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "on a practical basis **I think** we'll be doing a lot of work" || "and you know **I think it´s** important"	
V5_21	EF	EF34		EF34 Ira
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada - derecha
	O	O4		O4 Mirada fija
			Verbal: "it's not that I didn't understand Internet	
V5_22	P	P40L+P42		P40L Cabeza ladeada/inclinada - izquierda
	O	O12		P42 Cabeza hacia arriba
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "we were one of the first companies to be very transparent about the numbers"	
V5_23	EF	EF14		EF14 Mostrar la lengua
	P	P23		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
	O	O1+O12		O1 Mirada desenfocada
V5_24	EF	EF14		O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: (about India) "simplicity is still there with me today" || (about american dream) "if you look at "	
V5_25	O	O12R+O13L		O12R Ojo derecho entrecerrado
		guiño		O13L Ojo izquierdo cerrado
			Verbal: "access to something new"	
V5_26	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
V5_27	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
			Verbal: (about her mother) "being a girl at that time…" || "how technology leadership contributes to leadership in a global economy…"	
V5_28	P	P23		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
V5_29	P	P23		
			Escucha: "do you feel as though your American dream is as alive today for young immigrants to this country as it was for you?" || Escucha: (fake news) "how worried should people be when it took this company a day…"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V5_30	EF	EF34		EF34 Ira
	P	P40L+P43		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	O	O4+O6		P43 Cabeza hacia abajo
				O4 Mirada fija
				O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
			Verbal: (about american dream) "I think we need to work hard **to make sure it is true**"	
V5_31		P41R+P47		P41R Cabeza girada hacia la derecha
		O13		P47 Encogimiento de hombros
V5_32		P41R+P47R		P47R Encogimiento de hombro derecho
		O10L		O10L Mirada lateral hacia la izquierda
			Verbal: "founded by inmmigrants, our leadership..." || (about government facing the growth) " …growth we see which is disruptive"	
V5_33	G	G35	 	G35 Manos cogidas/dedos entrelazados (altura de los genitales)
	P	P33		P33 Brazos/manos entre las piernas
V5_34	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
			Escucha:(interjecciones) mmmm-hmmm || Verbal: "There are many countries in the world which aspire to be the next Sillicon Valley"	
V5_35	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
			Escucha: "..tech has to realize it just can´t build it and then fix…"	
V5_36	EF	EF38		EF38 Orgullo
	P	P41L+P46		P41L Cabeza girada hacia la izquierda
	O	O1OR+O12		P46 Elevación de la barbilla
				O10R Miradas laterales
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: (commitment with society responsibility) "we do it through various initiators…"	
V5_37	M	M1		M1 Movimientos de cabeza de aprobación
				O4 Mirada fija
V5_38	M	M1		*factor cultural
	O	O4		
			Verbal: "I think scrutiny is right" || (Trump meeting) "we had a productive conversation"	
V5_39	EF	EF13+EF34		EF13 Sacar mandíbula
	O	O3		EF34 Ira
				O3 Mirada firme
			Verbal: (Justice Department scrutiny) "so it´s not a surprise to us"	
V5_40	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
			Escucha: "antitrust investigation into you and your competitors the whole tech industry"	
V5_41	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
			Escucha:(free expresion) "is this the hardest thing you´ve had to grapple with a CEO?	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V5_42	EF	EF3		EF3 Levantar una ceja y bajar otra
	P	P47L		P47L Encogimiento de hombro izquierdo
V5_43	EF	EF3+EF21		EF21 Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa)
	P	P47L		
			Verbal: (scrutiny) "we've looked at some acquisitions and said look this is not" || (2020 election) "you don't necessarily need to have deep fakes"	
V5_44	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	O	O4		O4 Mirada fija
V5_45	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	O	O3		O3 Mirada firme
			Verbal: "for the other companies maybe the scrutiny is new…" || (about Senator Warren opinion) "you have to look at the actual facts…"	
V5_46	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	O	O3		O3 Mirada firme
			Verbal: "we are doing well because we are executing well"	
V5_47	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O13		O13 Ojos cerrados
V5_48	P	P43		
	O	O13		
V5_49	P	P43		
	O	O13		
			Verbal (tras una pregunta directa): "I think you know, you look, at every …" || "to us Youtube… || (China) "for us, you know our ability…	
V5_50	P	P40R+P42		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O6+O10L		P42 Cabeza hacia arriba
V5_51	P	P40R+P42		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	O	O6+O10L+O12		O10L Miradas laterales
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "I **also** think…." || "but it …(**also** alow us an opportunity)"	
V5_52	P	P40R+P42		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O1+O12		P42 Cabeza hacia arriba
				O1 Mirada desenfocada
				O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: ¿Amazon, threat or opportunity? Verbal: "mmm, you know Google both"	
V5_53	G	G36		G36 Manos en ojiva
	P	P12+P16		P12 Postura sentada con posición recta y estable
	M	M11		P16 Cruce tobillo-tobillo
V5_54	G	G5+G12R		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P12+P16		G5 Ilustradores espaciales
	M	M10R		G12R Palma de la mano derecha abierta hacia arriba
				M10R Movimientos amplios que implica estirar brazo derecho
			Verbal: (big techs economical contribution) "It´s important than when we look at it globally…" >> "tech companies are going to contribute to our economic growth…"	
V5_55	EF	EF3+EF10		EF3 Levantar una sola ceja
	P	P41L+P47L		EF10 Apretar labios
	O	O3		P41L Cabeza girada hacia la izquierda
				O3 Mirada firme
				P47L Encogimiento de hombro izquierdo
			Verbal: "Youtube played a big role"	
V5_56	G	G1+G20		G1 Ilustradores pictográficos
V5_57	G	G1+G20		G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
V5_58	G	G1+G20		
			Verbal:(remove videos from Youtube) "so **it´s** an ongoing process" || (LGBTQ community) "we have to have **thoughtful policies**…" || (Diversity) "it´s about **ensuring**"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V5_59	G	G20R		G20R Dedo pulgar e índice mano izquierda unidos como puntero
V5_60	G	G20L		G20L Dedo pulgar e índice mano derecha unidos como un puntero
			Verbal: (Youtube controls) "our number is you know our goal is to take that to a very very small percentage well below 1%" || "the data we need for	
V5_61	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			V w, **we´ve all really** been working on this" ||	
V5_62	EF	EF3		EF3 Levanta una sola ceja
	P	P40R+P44		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O4+O12		P44 Cabeza hacia adelante
				O4 Mirada fija
				O12 Ojos entrecerrados
			V e provide nt information **we do this**"	
V5_63	EF	EF3		EF3 Levanta una sola ceja
	P	P1		P1 Postura de acercamiento
	O	O3		O3 Mirada firme
V5_64	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	P	P1		O3 Mirada firme
	O	O3		
			V **ings** which are going to be hard…." || "(AI) but we are committed to constructively working"	
V5_65	EF	EF30		EF30 Sonrisa triste
	P	P3+P43		P3 Postura de agotamiento o contracción
	O	O13		P43 Cabeza hacia abajo
				O13 Ojos cerrados
			mean it's heartbreaking for sure"	
V5_66	EF	EF34+EF40		EF34 Ira
	P	P43		EF40 Vergüenza
	O	O7+O12		P43 Cabeza hacia abajo
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				O12 Ojos entrecerrados
			V ndy t gotten it right "	
V5_67	EF	EF3	 	EF3 Levantar una ceja y bajar otra
V5_68	EF	EF3		EF17 Sonrisa afiliativa
			Verbal: (Amazon relationship) "we, you know, partner with them on many many places" || (Diversity salaries) "we invest so many resources to r	
V5_69	EF	EF3+EF17		EF3 Levantar una ceja y bajar otra
				EF17 Sonrisa afiliativa
			V allow fakes and deep fakes"	
V5_70	EF	EF3+EF14		EF3 Levantar una sola ceja
	G	G26		EF14 Caída de mandíbula
	O	O3		O4 Mirada firme
				G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
			Verbal: (Diversity) "we are very **confident**"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V5_71	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	P	P42		P42 Cabeza hacia arriba
	O	O6+O12		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba O12 Ojos entrecerrados
V5_72	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	O	O3		O3 Mirada firme /franca
			Verbal: "constantly evolve and so the most…" || (facial recognition) "good use cases for facial recognition and so you…"	
V5_73	EF	EF34		EF34 Ira
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O4		O4 Mirada fija
			Verbal: (not requirement arbitration) "we ultimately decided"	
V5_74	EF	EF3+EF32		EF3 Levantar solo una ceja
	G	G1+G15		EF32 Sorpresa
	M	M12		G1 Ilustradores ideográficos
	O	O2		G15 Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior O2 Mirada de sorpresa
			(facial recognition AI) "we wanted to put it out…"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V5_INF1	Actitud firme a través de una mirada severa en temas que considera relevantes sin llegar a intensificar la ira, pero sí con labios tirantes o crateriformes. “to make sure it´s true”, “we ultimately decided” Cierta contención cuando dice que no es una sorpresa el escrutinio por parte del departamento de Justicia y desaprobación durante la escucha ante preguntas sobre antitrust y libertad de expresión con un gesto auto adaptador de succión de labios.	V5_21,V5_30 V5_39, V5_73
V5_INF2	Con el gesto de elevación de la ceja izquierda transmite una gran variedad de sentimientos como escepticismo, preocupación, consideración, incredulidad o desaprobación. Este gesto actúa como un resaltador de la palabra o frase principal buscando llamar la atención de su interlocutora: “big sense”; “leading companies”; “simplicity to it” “think about percentages”	V5_2, V5_3, V5_6, V5_7, V5_13, V5_62, V5_63
V5_INF3	Capacidad empática al hacer saber a la periodista que comprende lo que le dice a través de la mirada y la posición de la cabeza ladeada. Presenta variedad de movimientos con la cabeza hacia distintas posiciones como acompañamiento	V5_6, V5_44, V5_45, V5_67, V5_68, V5_72

	de su mensaje, un canal que adquiere especial importancia al tratarse de un encuentro cara a cara.	
V5_INF4	Al sacar la punta de la lengua muestra estar concentrado en la entrevista o bien tener la necesidad fisiológica de humedecer los labios para continuar con la conversación por lo que se infiere cierto estado de alerta	V5_23, V5_24
V5_INF5	Autocontrol. Succión de labios como gesto de contención o desaprobación en momentos de escucha en el que se introducen asuntos como la libertad de expresión o las políticas antimonopolio. Mantenimiento de la mirada, pero con las manos y dedos cruzados como autoadaptador.	V5_40, V5_41
V5_INF6	Interés por ser entendido. o con un gesto namasté en movimiento al referirse a la diversidad "we are very confident", o a través de la mirada firme “give us a pause” o con ilustradores rítmicos con ambas palmas de la mano y movimientos corporales acompañando el discurso	V5_14, V5_70 V5_10
V5_INF7	Desaprueba desde el respeto. No comparte algunas políticas como la de inmigración o el posicionamiento del gobierno en temas de crecimiento, lo cual deja de manifiesto mediante una elevación de hombros como gesto de falta de entendimiento o no tener una respuesta para ello.	V5_31, V5_32 V5_42, V5_43 V5_55
V5_INF8	Cierta incomodidad con una postura comodín durante la escucha con los dedos entrelazados bien a la altura de los genitales o del pecho llegando a esconder las manos y no siendo estas visibles.	V5_16, V5_33 V5_35
V5_INF9	Culturalidad, presenta algunas negaciones con la cabeza cuando quiere afirmar algo muy común para los nacidos en la India por lo que no debe ser entendido como un punto de incoherencia verbal-corporal.	V5_37, V5_38
V5_INF10	Muestras de orgullo por el trabajo realizado expresado mediante una sonrisa de modestia, cabeza ladeada y ojos entrecerrados: “I think we'll be doing a lot of work”; “I think it´s important” o mediante cabeza alta “we were one of the first companies to be very transparent about the numbers", “we do it through…” “for other companies but for us…”	V5_26, V5_27 V5_36, V5_19 V5_20, V5_22
V5_INF11	Seducción. A través de la mirada y la sonrisa	V5_4, V5_17

V5_INF12	Reflexivo a través de la mirada alta y palmas de las manos dirigidas hacia sí mismo “for me” “I also think” “also allow us”	V5_12, V5_50 V5_51, V5_71
V5_INF13	Dialogante y con capacidad de comunicación haciendo uso de las manos en diferentes gestos ilustrativos en su mayoría a la altura del pecho o como un puntero, enfrentadas y juntas como punto de partida de una idea a desarrollar o con una sola mano para concretar e indicar cantidades pequeñas;	V5_18, V5_59 V5_60
V5_INF14	Indicios de abatimiento en cuestiones relacionadas con China, Youtube o la masacre de Sandy Hook con la mirada y la cabeza baja	V5_47, V5_48 V5_49, V5_65 V5_66
V5_INF15	Tratamiento entre iguales sin hacer que su forma de vestir marque una diferencia apostando por los tonos oscuros tanto para camisa (azul marino) como pantalón (negro) sin complementos ni chaqueta.	V5_1 y resto

RESUMEN V5 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

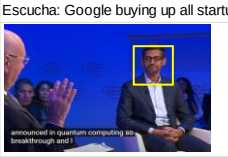
Ref.	Canal	N.º	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V5_15, V5_60, V5_70
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	2	V5_2, V5_3, V5_5, V5_6, V5_7, V5_8, V5_13, V5_18, V5_20, V5_42, V5_43, V5_54, V5_61, V5_62, v5_63,V5_66, V5_67, V5_68, V5_69, V5_73
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V5_23, V5_24
10	EF	10	Apretar labios	1	V5_54
11	EF	11	Succión de labios	1	V5_40, V5_41
13	EF	13	Sacar mandíbula	1	V5_39
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V5_69
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V5_26
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	2	V5_4, V5_17, V5_64, V5_46, V5_69, V5_26, V5_44, V5_45
21	EF	21	Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa)	1	V5_43
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V5_19
30	EF	30	Sonrisa triste	1	V5_64
32	EF	32	Sorpresa	1	V5_73
34	EF	34	Ira	2	V5_21, V5_30, V5_39, V5_65, V5_72
40	EF	40	Vergüenza	1	V5_65
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V5_56, V5_57, V5_58, V5_73
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V5_18, V5_53
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V5_10, V5_11
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V5_11
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V5_13, V5_14
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V5_53
55	G	14	Palma de la mano en vertical	1	V5_10
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V5_12, V5_73
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V5_55, V5_56, V5_57, V5_58, V5_59
62	G	21	Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse	1	V5_18
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	2	V5_69, V5_70, V5_71
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	2	V5_16, V5_34, V5_35, V5_41
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	2	V5_1, V5_33, V5_40
77	G	36	Manos en ojiva	1	V5_53
85	P	1	Postura de acercamiento	1	V5_63, V5_64
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción	1	V5_65
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V5_1,V5_16, V5_53, V5_54
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V5_1, V5_10, V5_16
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	1	V5_53, V5_54
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	2	V5_23, V5_28, V5_29
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1	V5_1, V5_33
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V5_6, V5_14, V5_18, V5_19, V5_20, V5_21, V5_22, V5_21, V5_26,V5_27, V5_30, V5_49, V5_50, V5_51, V5_60, V5_61, V5_72
125	P	41	Cabeza girada	2	V5_2, V5_36, V5_54
126	P	42	Cabeza hacia arriba	2	V5_21, V5_49, V5_50, V5_51, V5_70
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V5_3, V5_15, V5_30,V5_46, V5_47, V5_48, V5_64, V5_65, V5_65
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V5_61
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V5_36
131	P	47	Encogimiento de hombros	2	V5_42, V5_43, V5_54
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V5_23, V5_51
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V5_74
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V5_6, V5_9, V5_39, V5_45, V5_46, V5_55, V5_63, V5_64, V5_70, V5_72
135	O	4	Mirada fija	2	V5_21, V5_30, V5_38, V5_44, V5_61, V5_72
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	2	V5_12, V5_30, V5_49, V5_50, V5_70
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V5_3, V5_65
141	O	10	Miradas laterales	2	V5_12, V5_36, V5_49, V5_50
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V5_15, V5_21, V5_23, V5_25, V5_36, V5_50, V5_51, V5_61, V5_65, V5_70
144	O	13	Ojos cerrados	2	V5_8, V5_15, V5_19, V5_20, V5_25, V5_46, V5_47, V5_48, V5_60, V5_64
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V5_37, V5_38
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V5_53, V5_10, V5_11, V5_16
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	1	V5_18, V5_74, V5_12
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V5_18, V5_73 y resto
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón	2	V5_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V5_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V5_1 y resto
				87	**74 fotogramas - 196 datos**

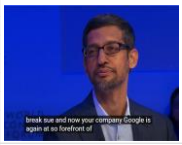
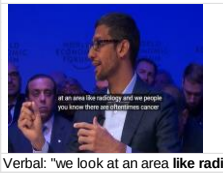
4.1.6. Resultados Sundar Pichai Video 6

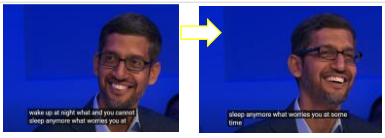
En enero 2020, Sundar Pichai es entrevistado por Klaus Martin Schwab, economista y empresario alemán, presidente ejecutivo del Foro Económico Mundial. Entre otros asuntos trataron la computación cuántica, la inteligencia artificial y el futuro del modelo de gobierno tecnológico. Ambos interlocutores se colocaron en diagonal con la asistencia de público a las espaldas a una distancia de 2 metros, algo superior a la habitual para este tipo de encuentros.

DETALLE VIDEO 6 (V6) Sundar Pichai

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
				asentimientos de cabeza
V6_1	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
	P	P12+P20L+P37L		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P20L Pie/pierna hacia atrás
				P37L Codo izquierdo apoyado en la silla/sillón
V6_2	P	P23		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
			Verbal: (answer the question, what makes you actually optimimist?) "well first of all…"	
V6_3	G	G1+G12		G1 Gesto ilustrador
	P	P12+P20		G12 Palma de la mano abierta hacia arriba
	M	M11		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P20 Pie/pierna hacia atrás
				M11 Movimientos altura pecho
			Verbal: (related to his childhood without technology) "before I got my hands on either a telephone or a television"	
V6_4	G	G10		G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
	M	M9		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
			Verbal: (about technology) "when it came into our household you know if I discretely remember"	
V6_5	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
	O	O12		O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "access to world news football and cricket … (which I´m a passionate about) "	
V6_6	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V6_7	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos
	M	M7+M11		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	O	O2		M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
				O2 Mirada sorpresa
			Verbal: "to give hundred **all the laptops** to every child"	
V6_8	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P40+P41L		P40 Cabeza ladeada
				P41L Cabeza girada hacia la izquierda
			Verbal: "good but we need to learn to harness it, to work for society **is good but**"	
V6_9	EF	EF41L		EF41L Mordisco labial lado izquierdo
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
			Verbal: "gives me great hope for the ahead and more recently with the AI"	
V6_10	EF	EF12+EF35+EF41L		EF35 Miedo
	P	P2+P45+P46		EF41L Mordisco labial lado izquierdo
				P2 Postura de alejamiento
				P45 Cabeza hacia atrás
				P46 Elevación de la barbilla
			Verbal: (and regulate technologies) "like AI and as a society needs to need **to engage on it**"	
V6_11	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja
	O	O3		O3 Mirada firme / franca
V6_12	EF	EF3		
	O	O3		
			Verbal: "how AI can **clearly help** doctors better detect breast cancer" || I'm clear-eyed about you know the risks with technology	
V6_13	EF	EF3+EF15		EF3 Levantar una sola ceja
	O	O1		EF15 Caída de mandíbula
				O1 Mirada desenfocada
V6_14	EF	EF1L		EF3 Levantar una sola ceja
	P	P40L+P43		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	O	O4		P43 Cabeza hacia abajo
				O4 Mirada fija
			Verbal: "it can be used to find **missing** people" || "so I think it's **our duty** and responsibility"	
V6_15	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
	P	P1+P13+P21+P33		P1 Postura de acercamiento
				P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
				P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
				P33 Manos entre las piernas
			Escucha: "when you look at the GDP ah see California date Privacy Act regulators..."	
V6_16	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa duchenne
				EF33 Alegría
			Verbal: "AI can play a role in climate change"	
V6_17	EF	EF38		EF38 Orgullo
	P	P40L+P41R+P46		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	O	O12		P41R Cabeza girada hacia la derecha
	M	M1		P46 Elevación de la barbilla
				O12 Ojos entrecerrados
				M1 Movimientos de asentimiento cabeza
V6_18	EF	EF38		
	P	P40L+P41R+P46		
	O	O12		
			Escucha: Google buying up all startups which are in the let's say AI area || Escucha: you say, not all the most valuable companies but most	
V6_19	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
	P	P12+P13		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
			Escucha: if you would design, from your point of view, an ideal data…?	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V6_20	P	P23		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
	O	O12		O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: if you would design, from your point of view, an ideal data…?	
V6_21	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
	P	P40R+P46		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O12		P46 Elevación de la barbilla
				O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: now your company Google is again at so forefront of another revolution	
V6_22	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
	P	P2+P20+P34+P46		P2 Postura de alejamiento
				P20 Pie/pierna hacia atrás
				P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
				P46 Elevación de la barbilla
			Escucha: it's a top of one one of the three or four whatever you say not…	
V6_23	G	G3+G20R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos
	M	M7+M11		G20R Dedo pulgar e índice mano derecha unidos como un puntero
				M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "we look at an area **like radiology** and we people you know there are oftentimes cancer"	
V6_24	G	G6+G12R		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P20+P34		G12R Palma de la mano derecha abierta hacia arriba
				P20 Pie/pierna hacia atrás
				P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
			Verbal: "inspiring a milestone us the deep blue moment"	
V6_25	G	G2+G20		G2 Ilustradores batuta
	P	P21+P40L		G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero (una o dos manos)
	M	M8+M11		P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
V6_26	G	G2+G20		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	P	P21+P40L		M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
	M	M8+M11		M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
			verbal: (about Quantum) can exist in many different states at the same time… || excited about the possibilities is it'll allow us to understand	
V6_27	G	G2+G20		G2 Ilustradores batuta
	P	P2+P21		G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero (una o dos manos)
	O	O10		P2 Postura de alejamiento
	M	M8+M11		P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
				O10 Miradas laterales
				M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
				M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
			Verbal: "because it's very complicated, Quantum computers one day allows us…"	
V6_28	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O12L+O13L		O12L Ojo izquierdo entrecerrados
		guiño		O13L Ojo izquierdo cerrado
			Verbal: "folding etcetera - it´s **very very complex** today we…"	
V6_29	G	G10		G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
	P	P20+P21		P20 Pie/pierna hacia atrás
				P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
			Verbal: " this is why, you know, I think we need…."	
V6_30	G	G6+G13		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P2		G13 Palma de la mano abierta hacia abajo
	O	O7		P2 Postura de alejamiento
	M	M9+M11		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
				M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "there is there is concern **that we could**, you know..."	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V6_31	G	G6+G13		G6 Ilustradores rítmicos G13 Palma de la mano abierta hacia abajo P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha O3 Mirada firme / franca M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P40R		
	O	O3		
	M	M11		
			Verbal: "I think it´s important **to leverage regulations** where they exits…"	
V6_32	G	G6+G13R		G6 Ilustradores rítmicos G13R Palma de la mano derecha abierta hacia abajo P20 Pie/pierna hacia atrás evitando a la otra persona P38L Mano izquierdda apoyada sobre muslo / rodilla M4 Giros de cabeza en función del interlocutor M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P20+P38L		
	M	M4+M9+M11		
			Verbal: "you know, we are **working hard to drive** that…"	
V6_33	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
			Verbal: "humans can´t always explain how we make our decisions, we think	
V6_34	G	G28		G28 Tocarse, frotarse nariz, ojos O13 Ojos cerrados P41R Cabeza girada hacia la derecha P43 Cabeza hacia abajo
	P	P41R+P43		
	O	O13		
			Verbal: "Google we see a huge opportunity in healthcare but when we work with hospitals…"	
V6_35	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa O3 Mirada firme / franca O12 Ojos entrecerrados
	O	O3+O12		
			Verbal: "approach it with a long-term view in mind"	
V6_36	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	P	P40L		
			Escucha: "when you wake up at night what and you cannot sleep anymore what worries you at some time?	
V6_37	H	H3+H7		H3 Apretón de manos del que entrega el control H7 Apretón de manos con reverencia A1 Aspecto cuidado A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A8 Uso azul, gris
	A	A1+A3+A8		
V6_38	EF	EF17		EF16 Sonrisa afiliativa G6 Ilustrador rítmico G15 Palma de la mano hacia si mismo
	P	G6+G15		
			Verbal: "When I look at the future and say how…."	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V6_INF1	Buen conversador con gestos de brazos amplios y palmas de las manos abiertas para compartir pensamiento/idea - hablando sobre su infancia. Transmite su implicación con el uso de la palma dirigida hacia si mismo " When I look at…" "to our household" "I think we need", "I look at…"	V6_24, V6_3 V6_4, V6_29 V6_38
V6_INF2	Postura de acercamiento con una de las piernas avanzadas estando sentado al igual que presenta signos de adelantamiento corporal a medida que avanza la conversación. La distancia social con su interlocutor es de más de 2 metros algo superior a la habitual lo que puede condicionar que busque esa mayor cercanía con sus movimientos.	V6_25, V6_15
V6_INF3	Optimismo reconectando con la alegría cuando le hablan de aficiones: cricket, fútbol americano, etc.	V6_5
V6_INF4	Comprometido con el valor social de la tecnología. Atrae la atención del entrevistador mediante la elevación de ambas cejas o una sola enfatizando así palabras o frases. Muestra preocupación a través de este gesto al indicar que pueden: ayudar a los médicos a detectar mejor el cáncer, conocer riesgos, ayudar a encontrar a gente… "Es nuestro deber y responsabilidad acercar la tecnología a la gente"	V6_7, V6_8, V6_11, V6_14 V6_12, V6_13
V6_INF5	Indicios de incomodidad ante el tema "inteligencia artificial": se muerde el labio inferior; expresión facial de miedo con labios hacia los laterales al exponer la necesidad de un compromiso sobre tecnología y AI.	V6_10
V6_INF6	Muestra orgullo cuando se hace referencia a Google o a su posición de poder, tiende a levantar la barbilla y en la mayoría de las situaciones tiene la cabeza ladeada con cierre palpebral de los ojos y mirada directa (escucha activa)	V6_17, V6_18 V6_21 V6_22
V6_INF7	Sentido del humor como respuesta a bromas del periodista (ejemplo en cuestiones relativas a las críticas de terceros: "no siempre puedo explicar a la gente cómo tomamos nuestras decisiones" o "sobre su capacidad para conciliar el sueño"	V6_33, V6_36

V6_INF8	Conciliador con un cierre de argumentaciones con una mirada directa tranquila, una sonrisa afiliativa y continuos movimientos de cabeza asintiendo en señal de aprobación.	V6_35
V6_INF9	Acto disimulado de querer bloquear las palabras que se están diciendo al referirse a healthcare frotándose la nariz: “Google we see a huge opportunity in healthcare but when we work with hospitals”	V6_34
V6_INF10	Coherencia entre su lenguaje verbal y no verbal al trasladar la necesidad de control y justificarla "preocupación sobre actuación en China", "estamos trabajando duro para ello (sector sanitario)”, “importante aprovechar toda la regulación que hay en ese sector" con el gesto de las manos hacia el suelo en un movimiento natural no agresivo.	V6_30, V6_31 V6_32
V6_INF11	Valora la concreción que simboliza con el dedo índice y pulgar juntos para hablar de algo específico con un ejemplo (i.e. cáncer)	V6_23, V6_25 V6_26, V6_27
V6_INF12	Trato entre iguales a través de su indumentaria en la que incluso prescinde de la corbata para restarle formalidad vistiendo un traje de chaqueta oscuro y camisa en color claro. Respeto hacia el entrevistador, que es también presidente del acto organizado, con un saludo de ligera reverencia y sonrisa afiliativa	

RESUMEN V6 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	N.º	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V6_7, V6_8, V6_14
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	2	V6_11, V6_12, V6_13
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V6_13
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V6_5, V6_16, V6_33, V6_36
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V6_35, V6_38
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V6_19
33	EF	33	Alegría	1	V6_16, V6_36
35	EF	35	Miedo	1	V6_10
38	EF	38	Orgullo	1	V6_17, V6_18
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V6_3, V6_7
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V6_25, V6_26, V6_27
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V6_23
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V6_4
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V6_24, V6_30, V6_31, V6_32, V6_38
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V6_7, V6_23
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V6_4, V6_29
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V6_3, V6_24
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	V6_30, V6_31, V6_32, V6_32
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V6_38
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V6_25, V6_26, V6_27
69	G	28	Tocarse, frotarse nariz, ojos	1	V6_34
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	1	V6_6
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	2	V6_1, V6_15, V6_19, V6_22
85	P	1	Postura de acercamiento	1	V6_15
86	P	2	Postura de alejamiento	2	V6_10, V6_22, V6_27, V6_30
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V6_1, V6_3, V6_19
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	1	V6_15, V6_19
104	P	20	Pie/pierna hacia atrás evitando a la otra persona	2	V6_1, V6_3, V6_22, V6_24, V6_29, V6_32
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	2	V6_15, V6_25, V6_26, V6_27, V6_29
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V6_2, V6_20
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1	V6_15
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	1	V6_22, V6_24
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	1	V6_1
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	1	V6_32
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V6_8, V6_14, V6_17, V6_18, V6_21, V6_25, V6_26, V6_28, V6_31, V6_26
125	P	41	Cabeza girada	2	V6_8, V6_17, V6_18, V6_34
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V6_14, V6_34
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V6_10
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V6_10, V6_17, V6_18, V6_21, V6_22
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V6_9, V6_13,
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V6_7
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V6_11, V6_12, V6_31, V6_35
135	O	4	Mirada fija	1	V6_14
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V6_30
141	O	10	Miradas laterales	1	V6_27
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V6_5, V6_17, V6_18, V6_20, V6_21, V6_28, V6_35
144	O	13	Ojos cerrados	1	V6_28, V6_34
148	H	3	Apretón de manos en vertical	1	V6_37
152	H	7	Apretón de manos con reverencia	1	V6_37
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V6_17, V6_18
166	M	4	Giros de cabeza en función del interlocutor	1	V6_32
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	1	V6_7, V6_23
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V6_25, V6_26, V6_27
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V6_4, V6_30, V6_32
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V6_3, V6_7, V6_23, V6_25, V6_26, V6_27, V6_30, V6_31, V6_32
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V6_37 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V6_37 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V6_37 y resto
				81	**38 fotogramas - 147 datos**

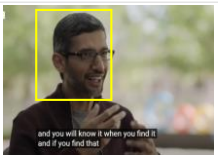
4.1.7. Resultados Sundar Pichai Video 7

En 2021 Sundar Pichai es entrevistado por Amol Rajan, periodista británico nacido en la India, para la BBC. Entre otra cuestiones trataron las controversias en torno a los impuestos, la inteligencia artificial, la privacidad y los datos. Sundar respondió a algunas preguntas personales sobre gustos y preferencias. La entrevista tuvo lugar al aire libre, con ambos interlocutores sentados en torno a una mesa en un cara a cara.

DETALLE VIDEO 7 (V7) Sundar Pichai

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V7_1	A	A1+A4+A7+A8+A9		A1 Aspecto cuidado A4 Estilo informal 2: Blazer (burdeos) + camisa + pantalón A8 Uso gris camiseta A9 Uso negro (pantalón)
			(saludo de bienvenida)	
V7_2	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G6 Ilustrador rítmico G15 Palma de la mano hacia si mismo P12 Postura sentada con posición recta y estable P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda
	P	P12+P40L		
	G	G6+G15		
			Verbal: "...over the past many decades adopted technology they are the countries which have done better…"	
V7_3	G	G1+G21R		G1 Ilustradores ideográficos G21R Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P12 Postura sentada con posición recta y estable
	M	M9+M11		
	P	P12		
			Verbal: "but I expect it to play a foundational role **pretty much across every** aspect of our lives" (en relación al marco fundacional que requiere AI)	
V7_4	G	G15		G15 Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha O3 Mirada firme M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
	P	P40R		
	O	O3		
	M	M11		
			Verbal: "we've had a good track record of (you know) building technology and adapting to it"	
V7_5	P	P40L+P43		P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda P43 Cabeza hacia abajo O4 Mirada fija
	O	O4		
			Escucha: "18 months ago Google announced it achieved quantum supremacy"	

Fotograma+A	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V7_6	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
	P	P12		P12 Postura sentada con posición recta y estable
			Escucha: "I spent many hours studying quantum computing mostly on Youtube"	
V7_7	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	P	P12		P12 Postura sentada con posición recta y estable
			Verbal: "Yeah, it is yeah…"	
V7_8	EF	EF38		EF38 Orgullo
	P	P40R+P42+P46		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	O	O12		P42 Cabeza hacia arriba
		orgullo		P46 Elevación de la barbilla
				O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: "People always want to know about the personal technology habits of those who run big technology…"	
V7_9	G	G1+G2+G7		G1 Ilustradores ideográficos
	M	M9+M11		G2 Ilustradores batuta
				G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
				M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
				M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho
			Verbal: "it's more that now that **I have as many phones**"	
V7_10	EF	EF3L+EF17		EF3L Levantar una sola ceja (izquierda)
	P	P40L		EF17 Sonrisa afiliativa
	O	O3		P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda
				O3 Mirada firme
			Verbal: "well, I´m I´m an american citizen"	
V7_11	EF	EF22		EF17 Sonrisa afiliativa
	G	G3+G10		G3 Ilustradores apuntadores
	P	P40L		G10 Palmas de las manos abiertas hacia uno mismo
	O	O3		P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda
	M	M11		O3 Mirada firme
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho
			Verbal: "but India you know is deeply **within me**"	
V7_12	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
				EF33 Alegría
			Verbal: "Larry and Sergey as they always say"	
V7_13	EF	EF22		EF22 Sonrisa gozosa modestia
	P	P2		P2 Postura de alejamiento
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "I don´t (eat meat)	
V7_14	P	P42+P46		P42 Cabeza hacia arriba
	O	O6		P46 Elevación de la barbilla
				O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
			Verbal: "I would love to look at earth from space"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V7_15	EF	EF21		EF21 Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa) G6 Ilustrador rítmico M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho
	G	G6		
	M	M9+M11		
			Verbal: "you will know it when you find it and if you find that things tend to work out"	
V7_16	EF	EF18		EF18 Sonrisa asertiva P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda O4 Mirada fija
	P	P40L		
	O	O4		
			Escucha: "...how much more progress have you made "	
V7_17	EF	EF3		EF3 Levantar solo una ceja G1 Ilustradores ideográficos G10 Ambas palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G1+G10		
	M	M9+M11		
			Verbal: "I think **there are good conversations** and we support the global OECD conversations"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V7_INF1	Equilibrio, especialmente a nivel facial donde no refleja tensión ni relajación, predominando el uso de la sonrisa afiliativa. Transmite comodidad con el contexto en el que se desenvuelve la entrevista y complicidad con el entrevistador.	V7_7, V7_6 V7_10, V7_11 V7_12, V7_13 V7_15
V7_INF2	Actitud dialogante y conversadora con uso de ilustradores para acompañar su mensaje predominando el gesto de palmas dirigidas hacia uno mismo en momentos puntuales para enfatizar “we've had a good track record”; “India you know is deeply within me”, “there are good conversations”	V7_4, V7_9 V7_11
V7_INF3	Orgullo, con cabeza alta, barbilla elevada y sonrisa de modestia durante la escucha: "People always want to know about the personal technology habits of those who run big technology”.	V7_8
V7_INF4	Confianza en sí mismo. Refuerza lo verbal con la sonrisa	V7_11, V7_8, V7_10
V7_INF5	Actitud empática especialmente en la escucha con cabeza ladeada y contacto visual. Tendencia a la proximidad del cuerpo en momentos en los que busca mayor complicidad	V7_2, V7_4,
V7_INF6	Carácter firme mostrado especialmente a través de la mirada y actitud reflexiva al mirar hacia arriba de forma lateral	V7_5, V7_14
V7_INF7	Sentido del humor	V7_5, V7_12
V7_INF8	Muestra cercanía y tratamiento “entre iguales” en una entrevista de tipo informal con el uso de una blazer, camiseta gris y vaqueros, vestimenta similar a la de su entrevistador.	V7_1 y resto

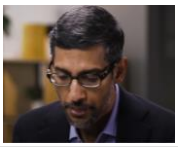
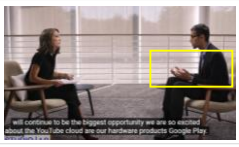
RESUMEN V7 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

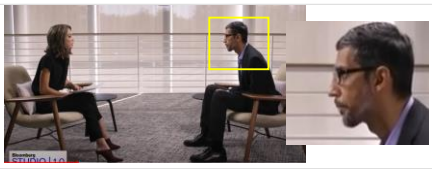
Ref.	Canal	N.º	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V6_7, V6_8, V6_14
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	2	V6_11, V6_12, V6_13
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V6_13
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V6_5, V6_16, V6_33, V6_36
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V6_35, V6_38
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V6_19
33	EF	33	Alegría	1	V6_16, V6_36
38	EF	38	Orgullo	1	V6_17, V6_18
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V6_3, V6_7
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V6_25, V6_26, V6_27
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V6_23
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V6_24, V6_30, V6_31, V6_32, V6_38
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V6_7, V6_23
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V6_4, V6_29
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V6_3, V6_24
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	V6_30, V6_31, V6_32, V6_32
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V6_38
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V6_25, V6_26, V6_27
69	G	28	Tocarse, frotarse nariz, ojos	1	V6_34
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	1	V6_6
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	2	V6_1, V6_15, V6_19, V6_22
85	P	1	Postura de acercamiento	1	V6_15
86	P	2	Postura de alejamiento	2	V6_10, V6_22, V6_27, V6_30
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V6_1, V6_3, V6_19
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	1	V6_15, V6_19
104	P	20	Pie/pierna hacia atrás evitando a la otra persona	2	V6_1, V6_3, V6_22, V6_24, V6_29, V6_32
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	2	V6_15, V6_25, V6_26, V6_27, V6_29
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V6_2, V6_20
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1	V6_15
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	1	V6_22, V6_24
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	1	V6_1
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	1	V6_32
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V6_8, V6_14, V6_17, V6_18, V6_21, V6_25, V6_26, V6_28, V6_31, V6_36
125	P	41	Cabeza girada	2	V6_8, V6_17, V6_18, V6_34
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V6_14, V6_34
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V6_10
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V6_10, V6_17, V6_18, V6_21, V6_22
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V6_9, V6_13,
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V6_7
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V6_11, V6_12, V6_31, V6_35
135	O	4	Mirada fija	1	V6_14
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V6_30
141	O	10	Miradas laterales	1	V6_27
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V6_5, V6_17, V6_18, V6_20, V6_21, V6_28, V6_35
144	O	13	Ojos cerrados	1	V6_28, V6_34
148	H	3	Apretón de manos en vertical	1	V6_37
152	H	7	Apretón de manos con reverencia	1	V6_37
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V6_17, V6_18
166	M	4	Giros de cabeza en función del interlocutor	1	V6_32
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	1	V6_7, V6_23
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V6_25, V6_26, V6_27
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V6_4, V6_30, V6_32
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V6_3, V6_7, V6_23, V6_25, V6_26, V6_27, V6_30, V6_31, V6_32
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V6_37 y resto
179	A	4	Estilo informal 2: Blazer + camisa + pantalón	2	V6_37 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V6_37 y resto
				79	**38 fotogramas - 147 datos**

4.1.8. Resultados Sundar Pichai Video 8

Sundar Pichai se sienta con Emily Chang en un cara a cara para "Bloomberg Studio 1.0" para hablar sobre la valoración de 2 billones de dólares de su empresa, la inteligencia artificial, el metaverso, las iniciativas sobre el cambio climático, China y la privacidad de los datos. La entrevista tuvo lugar en las oficinas de Google con una distancia de 2 metros.

DETALLE VIDEO 8 (V8) Sundar Pichai

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V8_1	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
	P	P12+P13		P12 Postura sentada con posición recta y estable
	O	O7+O10L		P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	A	A1+A3+A8+A9		O10L Miradas laterales hacia la izquierda
				A1 Aspecto cuidado
				A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón
				A8 Uso azul (camisa)
				A9 Uso del negro (pantalón y chaqueta)
			Verbal: "about two or three days a week"	
V8_2	EF	EF3+EF21		EF3 Levantar una sola ceja
	G	G11		EF21 Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa)
	O	O2		G11 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera
				O2 Mirada de sorpresa
			Verbal: "I´m like "no, no I did"	
V8_3	EF	EF1		EF1 Elevación de ceja izquierda
	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "thank you for doing it, and than you **for coming down** to do it"	
V8_4	G	G40		G40 Tocarse/recolocarse las gafas
			Escucha: " I´m ready to go, and you guys are?"	
V8_5	EF	EF7		EF14 Mostrar la lengua
	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
V8_6	EF	EF7		
	P	P43		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	O	O6		
			Antes de reponder a: "where is the next trillion dollars going to come from?" || tras contestar "we will create the biggest opportunity ahead"	
V8_7	EF	EF28		EF28 Sonrisa despreciativa
	P	P40L+P46		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	O	O7		P46 Elevación de la barbilla
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "Our mission is timeless and…"	
V8_8	G	G1+G8		G1 Ilustrador ideográfico
	P	P13+P21		G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba
				P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
				P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
			Verbal: "will continue to be the biggest opportunity…"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V8_9	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	P	P40L		
V8_10	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha O2 Mirada de sorpresa
	P	P40R		
	O	O2		
			Verbal: "so we are bulding a diverse set of business…" || "applying AI in a deep way is probably where we will create…"	
V8_11	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja P43 Cabeza hacia abajo
	P	P43		
			Verbal: "we are trying to do more with less data"	
V8_12	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P43 Cabeza hacia abajo O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	G	G35		
	P	P21+P43		
	O	O6		
			Verbal: "being on the right side of history as well"	
V8_13	P	P21++P33+P43		P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P33 Brazos / Manos entre las piernas P43 Cabeza hacia abajo M1 Movimientos de cabeza de aprobación
	M	M1		
V8_14	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O7		
	M	M1		
		asentimientos cabeza		
			Escucha: "Google also has access to massive amounts of data" || new concerns for you about the impact of technology tech addiction, algorithms…"	
V8_15	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
	M	M9+M11		
V8_16	G	G6+G7		
	M	M9+M11		
			Verbal: "bringing kids up in this modern digital world…" || "we **changed** our balance in these areas and..."	
V8_17	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P33 Brazos / Manos entre las piernas
	P	P12+P13+P33		
			Verbal: "we rely on trust for people everyday"	
V8_18	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P12 Postura sentada con posición recta y estable M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara o superior
	P	P12		
	M	M9+M12		
			Verbal: "we **think** about content responsability …. **First** "	
V8_19	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P12 Postura sentada con posición recta y estable M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
	M	M9+M11		
	P	P12		
			Verbal: "the pace of **development**"	
V8_20	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales P3 Postura de agotamiento o contracción P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P33 Brazos / Manos entre las piernas
	G	G35		
	P	P3+P13+P21+P33		

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V8_21	G	G1+G10		G1 Ilustradores ideográficos
	M	M11		G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
				M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "computers will become more immersive" >> "They will be there when you needed to be"	
V8_22	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja
	G	G10		G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
	O	O2		O2 Mirada de sorpresa
	M	M10+M12		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
				M12 Movimientos brazos realizados a la altura de la cara o superior
			Verbal:"They will be there when you needed to be"	
V8_23	G	G36		G36 Manos en ojiva
	M	M11		M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "we really **embraced** the fact that the future is going to be flexible"	
V8_24	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja
	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos
	M	M11		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
				M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "**bringing people together**"	
V8_25	EF	EF3+EF28		EF3 Levantar una sola ceja
				EF28 Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio)
			Verbal: "we have more locations than most of the companies"	
V8_26	EF	EF3		EF3 Levantar una sola ceja
	P	P44		P44 Cabeza hacia adelante
	O	O4		O4 Mirada fija
	M	M2		M2 Movimientos de cabeza de negación
			Verbal: "we can not accommodate …"	
V8_27	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos
	M	M9+M11		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
V8_28	G	G1		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	M	M9+M10		M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
				M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
			Verbal: "embrace that **flexibility** and forever area …" || "we are part of a **big** system"	
V8_29	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	G	G33		G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos)
	M	M11		M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "It´s always been kind of a founding value **for us**..." (sobre el cambio climático)	
V8_30	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	G	G3+G10		G3 Ilustradores apuntadores
	P	P40L+P44		G10 Palmas manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
	O	O3		O3 Mirada firme
				M11 Movimientos brazos realizados a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "**we are** a technology company **at heart**"	

Fotograma	Canal	Código Ficha REDA	Fotogramas destacados - incluye verbalización asociada	Conducta observada (datos)
V8_31	G	G3+G15		G3 Ilustrador apuntador G15 Mano dirigida hacia sí mismo (representación del Yo) P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
	P	P12+P13		
			Verbal: " I **feel** we are learning as Google…"	
V8_32	EF	EF15		EF15 Caída de mandíbula G2 Ilustrador batuta G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme / franca M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G2+G20		
	P	P40R+P46		
	O	O3		
	M	M11		
			Verbal: "that means every search you do every e-mail you send that we can do it carbon free"	
V8_33	G	G21		G21 Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse
			Verbal: "I think it´ll transform the first 10 years…"	
V8_34	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G5 Ilustrador espacial G21 Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse O3 Mirada firme
	G	G5+G21		
	O	O3		
			Verbal: "I´ve gotten **a little bit** better"	
V8_35	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P42 Cabeza hacia arriba O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba O10 Miradas laterales O12 Ojos entrecerrados P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	P	P40L+P42		
	O	O6+O10+O12		
V8_36	P	P40R+P42		
	O	O6+O10		
			Verbal: "so **I think** these are all…" || " gives me a lot of comfort as well…"	
V8_37	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas O2 Mirada de sorpresa O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O2+O7		
			Verbal: "we are now going to places where the talents are..."	
V8_38	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales P33 Manos entre las piernas P43 Cabeza hacia abajo O4 Mirada fija
	G	G35		
	P	P33+P43		
	O	O4		
			Escucha: "going to do some rapid fire just to get to know you a little bit better"	
V8_39	P	P40L+P43		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O13 Ojos cerrados O12 Ojos entrecerrados
	O	O7+O13		
V8_40	P	P43		
	O	O7+O12		
			Verbal: "The only thing I tell them is that I can look at their digital well-being once in a while" || "what we we're giving the strength of our companies…"	
V8_41	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P33 Manos entre las piernas O3 Mirada firme O12 Ojos entrecerrados
	P	P21+P33		
	O	O3+O12		
			Escucha: cricket or soccer slash football?	
V8_42	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa P41 Cabeza girada P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P41+P43		
	O	O7		
			Verbal: "I´ve been on a podcast binges so a lot more podcats than books"	

COD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V8_INF1	Mantener el interés o llamar la atención. Elevación de una sola ceja como forma para resaltar una palabra o frase: “so we are bulding a diverse set of business”, “applying AI in a deep way”, “doing more with less”, “when you needed to be”, “we cannot accommodate”	V8_9, V8_10, V8_11, V8_22, V8_26
V8_INF2	Optimismo con gestos ilustrativos amplios “computers will become more immersive” “They will be there when you needed to be”, "embrace that flexibility and forever area”	V8_21, V8_22, V8_27
V8_INF3	Mirada directa en cuestiones relativas al medio ambiente	V8_30, V8_32, V8_33, V8_41
V8_INF4	Succión de labios y lengua fuera "going to do some rapid fire just to get to know you a little bit better	V8_12, V8_20, V8_38
V8_INF5	Implicación y compromiso con el gesto de manos hacia si mismo al referirse a la actividad desempeñada dentro de Google: “we´re learning as Google”, “value for us”, “we are a technology company at heart”	V8_21, V8_22, V8_29, V8_30, V8_31
V8_INF6	Valora la concreción con el gesto del dedo puntero precisando el contenido del mensaje: “every search you do”	V8_32
V8_INF7	Cercanía: recurriendo a una postura de aproximación e inclinación del tronco hacia adelante acompañando al discurso: “will continue to be the biggest opportunity”, “being in the right side”. También adopta esta actitud proactiva en momentos de escucha aportando a la entrevistadora su especial interés por mantener	V8_8, V8_12, V8_13, V8_20, V8_41
V8_INF8	Respeto durante la escucha con una posición de manos cruzadas y recogidas que puede incluir asentimientos de cabeza y la mirada baja en señal de reflexión ante la cuestión planteada.	V8_1, V8_12, V8_14, V8_17, V8_20, V8_38
V8_INF9	Actitud dialogante con preferencia al uso de las manos en posición vertical y movimientos ideográficos y rítmicos acompañando al discurso.	V8_15, V8_16, V8_18, V8_18, V8_19, V8_24, V8_27
V8_INF9	Uso del traje de chaqueta sin corbata	

RESUMEN V8 Sundar Pichai (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	Ítem	Conducta observada	Recurrencia 0-1-2	Fotograma que incluye el dato
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V8_3, V8_37
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V8_29, V8_35
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	2	V8_2, V8_9, V8_10, V8_11, V8_22, V8_24,V8_25, V8_26
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V8_5, V8_6
11	EF	11	Succión de labios	2	V8_12, V8_20, V8_38
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V8_32
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V8_42, V8_34
21	EF	21	Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa)	1	V8_2
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V8_41
28	EF	28	Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio)	1	V8_7, V8_25, V8_26
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V8_8, V8_19, V8_21, V8_24, V8_27, V8_28,
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V8_32
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V8_30, V8_31
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V8_34
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V8_15, V8_16, V8_18, V8_18
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V8_15, V8_16, V8_18, V8_18, V8_19, V8_24, V8_27
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V8_8
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	2	V8_21, V8_22, V8_30
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V8_2
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V8_31
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V8_32
62	G	21	Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse	1	V8_33, V8_34
74	G	33	Manos cogidas (sin cruce de dedos)	1	V8_29
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	2	V8_1, V8_12, V8_14, V8_17, V8_20, V8_38
77	G	36	Manos en ojiva	1	V8_23
81	G	40	Tocarse/recolocarse las gafas	1	V8_4
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción	1	V8_20
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V8_1, V8_17, V8_18, V8_19, V8_31
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V8_1, V8_8, V8_17, V8_20, V8_31
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	2	V8_8, V8_12, V8_13, V8_20, V8_41
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	2	V8_13, V8_17, V8_20, V8_38, V8_41
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V8_7, V8_9, V8_10, V8_11, V8_30, V8_32, V8_35, V8_36, V8_39
125	P	41	Cabeza girada	1	V8_42
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V8_35, V8_36
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V8_3, V8_5, V8_6, V8_11, V8_12, V8_13, V8_38, V8_39, V8_40, V8_42
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V8_26, V8_30
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V8_7, V8_32
133	O	2	Mirada de sorpresa	2	V8_2, V8_10, V8_22, V8_37
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V8_30, V8_32, V8_33, V8_41
135	O	4	Mirada fija	1	V8_26, V8_38
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	2	V8_6, V8_12, V8_35, V8_36
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V8_1, V8_3, V8_5, V8_7, V8_14, V8_37, V8_39, V8_40, V8_42
141	O	10	Miradas laterales	1	V8_1, V8_35
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V8_35, V8_36, V8_40, V8_41
144	O	13	Ojos cerrados	1	V8_39
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V8_13, V8_14
164	M	2	Movimientos de cabeza de negación	1	V8_26
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V8_15, V8_16, V8_18, V8_19, V8_27, V8_28
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V8_22, V8_28
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V8_15, V8_16, V8_19, V8_21, V8_23, V8_24, V8_27, V8_29, V8_32
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	1	V8_18, V8_22
175	M	13	Golpeos con el pie, balanceo o patada múltiple al aire	2	V8_1 y resto
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V8_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V8_1 y resto
182	A	7	Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario	2	V8_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V8_1 y resto
				81	**42 fotogramas - 156 datos**

4.1.9. Análisis Sundar Pichai: Patrón Basal No Verbal

En Sundar Pichai la selección de las conductas observables con mayor puntuación (superior o igual a 6) y un nivel de presencia mínima del 50% de los videos, incluyen como parte de su patrón basal no verbal **45 ítems** procedentes de diferentes canales expresivos con el siguiente reparto: EF: 8; G: 10; P: 9; O: 9; M: 4 y A: 5

MAESTRO PRIORIZADO en Sundar Pichai

				2016	2016	2017	2019	2019	2020	2021	2021		
Ref.	Canal	Nº.	Indicadores observados	TR1_V1	TR2_V2	TR3_V3	TR4_V4	TR5_V5	TR6_V6	TR7_V7	TR8_V8	Total	
1	EF	1	Elevación de cejas	2	1		1		2		1	**7**	*
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	2			1	2	2	1	2	**10**	**
7	EF	7	Mostrar la lengua	2	1	1		1			1	**6**	**
11	EF	11	Succión de labios	2	2			1			2	**7**	
14	EF	14	Caída de mandíbula	1			2	1	1		1	**6**	
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	2	2		1	2	1		**10**	*
17	EF	17	Sonrisa afiliativa		2	1		2	1	2	1	**9**	**
33	EF	33	Alegría	2		2			1	1		**6**	
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	2	2		2	1	2	2	**13**	*
43	G	2	Ilustradores batuta	2		1			2	1	1	**7**	*
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1		2			1	1	1	**6**	
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	2	1		1	2	1	2	**11**	*
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	1	1		1	1	1	2	**8**	*
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	2	2	2	1	1	1	1	2	**12**	**
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2				1	1	1	1	**6**	*
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	1	2		2	2		1	**10**	*
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	1	2	2		2	1			**8**	**
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	2	1	1		2	2		2	**10**	**
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2			2	2	2	2	2	**12**	*
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2				2	1		2	**7**	
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	2		1		1	1		1	**6**	
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	2	2	1					**7**	
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
125	P	41	Cabeza girada	2			1	2	2		1	**8**	*
126	P	42	Cabeza hacia arriba	2			1	2		1	1	**7**	**
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	1	1	1	2	1	1	2	**11**	*
130	P	46	Elevación de la barbilla	2			2	1	2	1	1	**9**	*
132	O	1	Mirada desenfocada	2	1	1	2	1	1			**8**	
133	O	2	Mirada de sorpresa	1			1	1	1		2	**6**	
134	O	3	Mirada firme	2	2	1	1	2	2	2	2	**14**	*
135	O	4	Mirada fija	1	1		2	2	1	1	1	**9**	
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	2	1			2		1	2	**8**	**
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	1	1	1	1	1		2	**9**	*
141	O	10	Miradas laterales	2	1	1	2	2	1		1	**10**	
143	O	12	Ojos entrecerrados				1	2	2	1	2	**8**	*
144	O	13	Ojos cerrados			1		2	1	1	1	**6**	
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	1	1		1	1		1	**6**	**
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2		2			2	2	2	**10**	
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	2	2	1	2	2	2	2	**15**	*
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	1	2		1			1	**7**	
176	A	1	Aspecto cuidado	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	2				2		2	**8**	
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón			2	2	2				**6**	
183	A	8	Uso azul, gris				2	2	2	2	2	**10**	*
184	A	9	Uso del negro	2	2	2		2		2		**10**	*
Total Sundar Pichai Patrón Basal No Verbal				**73**	**41**	**44**	**32**	**61**	**55**	**36**	**59**	**401**	

(*) Indicador no verbal que forma parte del Patrón Común con los otros 3 líderes
(**) Indicador no verbal singular en Sundar Pichai comparativamente con los otros 3 líderes

PATRÓN BASAL SUNDAR PICHAI basado en MAESTRO

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
EF	▪ Elevación de una sola ceja, normalmente la izquierda para atraer la atención de su interlocutor enfatizando expresiones (working hard, controversial, higher quality, bring more). ▪ Sonrisa auténtica respondiendo con humor a algunas cuestiones que implican aliviar tensión del momento (por ejemplo, críticas de terceros). ▪ Sonrisa afiliativa favoreciendo que la entrevista se desenvuelva en contexto amable y de complicidad. Introduciendo, por ejemplo, esta expresión facial para dulcificar gestos reguladores hacia su interlocutor. ▪ Succión de labios como gesto de contención en momentos de escucha dando muestras de desaprobación en asuntos relativos a la libertad de expresión o las políticas antimonopolio.
G	▪ Uso variado de ilustradores para acompañar su mensaje siendo el principal el gesto de manos enfrentadas, en movimientos del tipo rítmico, y una apertura de los dedos visibles lo que actúa como potenciador. ▪ Gesto de manos dirigidas hacia sí mismo en referencia al “nosotros” o al hablar en primera persona potenciando su compromiso e implicación. ▪ Gesto de la mano con dedos unidos para aportar concreción aún en cuestiones sencillas “some”, “every single”, “places like this”.
P	▪ Postura recta y estable con ambos pies firmes en el suelo como posición estándar transmitiendo seguridad. ▪ Cabeza ladeada y postura de manos cruzadas a la altura del pecho o de las piernas durante la escucha empática manteniendo el interés. ▪ Cabeza baja en señal de respeto o reflexión antes de dar respuesta a algunas cuestiones planteadas partiendo así de una postura propia de una personalidad más introvertida. ▪ Elevación de la barbilla especialmente ante cuestiones referentes a Google como muestra de orgullo.
O	▪ Uso de la mirada directa pero no intensa como refuerzo del mensaje aumentando la proximidad física. ▪ Duración menor de la mirada y contacto ocular en situaciones que le provocan recurrir a la reflexión, incluyendo miradas desenfocadas o desviaciones de ésta.

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
PR	▪ Gestiona adecuadamente las distancias sociales marcadas por el protocolo de la entrevista.
H	▪ Escasa presencia del componente háptico en el contexto de entrevista observado no formando parte de su patrón basal.
M	▪ Movimientos de manos a la altura del pecho /estómago mayoritariamente y solo ocasionalmente por encima de la cabeza en situaciones de mayor extroversión. ▪ Movimientos de aprobación con la cabeza dando muestras de conexión y afinidad con lo expuesto por el entrevistador
A	▪ Forma de vestir adecuada para el tipo de entrevista optando preferentemente por un estilo informal con chaqueta + camisa + pantalón en colores clásicos: azul marino o gris. ▪ Prescinde del uso de la chaqueta para intensificar un mensaje de cercanía y de igualdad, optando igualmente por los colores claros. ▪ No hace uso de la corbata. ▪ El uso de la blazer es una alternativa a la chaqueta más formal que solo ha utilizado en contextos de entrevista sectoriales de tipo informal.
V	▪ Uso de la muletilla “you know” y “look” buscando complicidad con su interlocutor. ▪ Uso preferente del plural “we” (nosotros) reservando el “I” para emitir opiniones

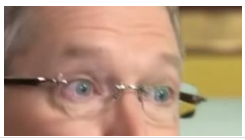
En global, Sundar Pichai presenta un patrón basal propio de una personalidad algo tímida y tranquila con tendencia a la reflexión. Es un líder con capacidad dialogante que muestra indicadores no verbales que equilibran contundencia y orientación a resultados (por los que se siente orgulloso) con la importancia de la amabilidad como base para construir relaciones.

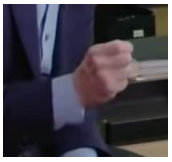
4.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS TIM COOK

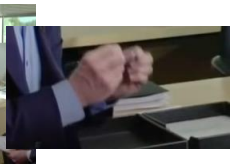
4.2.1. Resultados Tim Cook Video 1

En 2016 Tim Cook concedió una entrevista en exclusiva al periodista David Muir de ABC News en las instalaciones de Apple en San Cupertino para hablar de la política de privacidad. El motivo, explicar las razones por las que Apple no iba a atender la petición cursada por una jueza de dar acceso al FBI a los contenidos existentes en los iPhone de los atacantes del atentado de San Bernardino (California), un suceso donde murieron 14 personas. Para esta entrevista se ha elegido una silla alta y una posición frontal entre entrevistado y entrevistador manteniendo la distancia personal de proximidad de 1 metro.

DETALLE VIDEO 1 (V1) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_1	G P A	G35 P6+P12+P13+P33 A1+A3+A8		G35 Manos cogidas (altura de los genitales) P6 Posición frente a frente (sentado) P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) P33 Manos entre las piernas A1 Apariencia cuidada A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A8 Uso azul, gris
V1_2	EF P O	EF2+EF31+EF34 P43 O7		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF31 Tristeza EF34 Ira P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo
			Verbal: "no one should have to go through… "	
V1_3	EF O	EF14+EF34 O4		EF14 Caída de mandíbula EF34 Ira O4 Mirada fija
			Verbal: Verbal: "Apple has cooperated with the FBI fully in this case…"	
V1_4	EF P O	EF1 P46 O2		EF1 Elevación de cejas interiores y exteriores P46 Elevación de la barbilla O2 Mirada de sorpresa
			Verbal: "we gave **everything** that we had, we sent further…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_5	EF	EF2+EF31+EF34		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P43		EF31 Tristeza
	O	O1		EF34 Ira
				P43 Cabeza hacia abajo
				O1 Mirada desenfocada
			Verbal: "they might learn more about this particular case…	
V1_6	EF	EF31		EF31 Tristeza
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda
	O	O3		O3 Mirada firme
	M	M3		M3 Movimientos de cabeza para acompañar el discurso
			Verbal: Verbal:...but this case is not about my phone…"	
V1_7	G	G2+G20R		G2 Ilustradores batuta
	P	P1+P35		G20R Dedo pulgar e índice como un puntero
	M	M8+M11		P1 Postura de acercamiento
				P35 Brazo próximo al cuerpo
				M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "this case is **about the future**"	
V1_8	G	G5+G7		G5 Ilustradores espaciales
	P	P12+P35		G7 Palmas de las manos en posición vertical
	M	M11		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P35 Brazos próximos al cuerpo
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "we believe would make **hundreds of millions**"	
V1_9	P	P3+P41L		EF6 Tragar saliva
	EF	EF6		P3 Postura de agotamiento o contracción
				P41L Cabeza girada hacia la izquierda
			Verbal: "**vulnarable** around the world including the US and also…"	
V1_10	EF	EF12+EF31+EF34+EF37		EF12 Mordisco labial
	O	O4+O12		EF31 Tristeza
	M	M3		EF34 Ira
				EF37 Asco
				O4 Mirada firme
				O12 Ojos entrecerrados
				M3 Movimientos cabeza acompañando el discurso
			Verbal: "also trample civil liberties that are at the basic"	
V1_11	EF	EF31+EF34		EF31 Tristeza
	P	P45		EF34 Ira
	O	O1		P45 Cabeza hacia atrás
				O1 Mirada desenfocada
			Verbal: "the basic foundation of what this country was made on…"	
V1_12	G	G11		G11 Palmas de las manos abiertas hacia afuera
	M	M8+M11		M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
		regulador		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "… this is so **we have no more information about**"	
V1_13	P	P12+P23+P33		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
				P33 Manos entre las piernas
			Escucha: "you are aware of the polling on this the Pew Poll…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_14	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro O3 Mirada firme O12 Ojos entrecerrados
	O	O3+O12		
			Escucha "just today showing nearly half understand…"	
V1_15	EF	EF2+EF34		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF34 Ira P43 Cabeza hacia abajo O10L Mirada lateral hacia la izquierda
	P	P43		
	O	O10L		
			Escucha: "you shoud help unlock the phone…"	
V1_16	EF	EF10+EF34		EF10 Apretar labios EF34 Ira G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P35 Brazos próximos al cuerpo O3 Mirada firme M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G7		
	P	P35		
	O	O3		
	M	M11		
			Escucha: Verbal: "…well this this is not about a poll this…"	
V1_17	G	G2+G26		G2 Ilustrador batuta G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) M9 Movimientos dinámicos con naturalidad P35 Brazos próximos al cuerpo
	M	M9		
	P	P35		
			Verbal: "they want us to stand up and be counted on…" (al referirse al cuerpo militar de los EEUU y la defensa de las libertades)	
V1_18	EF	EF10		G1 Ilustradores ideográficos G20 Dedo pulgar e índice unidos >> giradas las muñecas hacia arriba M3 Movimientos cabeza acompañando el discurso M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazos próximos al cuerpo
	G	G1+G20		
	M	M3+M11		
	P	P35		
		gesto simulando unas esposas (estar atado)		
			Verbal: "I´m reading **every one of them** they are very heartfelt…" (en referencia a los mails recibidos pidiéndole que dieran acceso al FBI)	
V1_19	G	G1+G8*		G1 Ilustradores ideográficos G8* Ambas manos hacia arriba >> (*) juntas en forma de cuenco M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia P35 Brazos próximos al cuerpo M1 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M8+M11		
	P	P35		
		(gesto de manos en forma de cuenco con sentido de protección)		
			Verbal: "this is, this is our country, this country is about life and liberty… " (en referencia a libertades de los ciudadanos a proteger y valores americanos)	
V1_20	G	G1+G20		G1 Ilustrador ideográfico G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M9 Movimientos dinámicos con naturalidad P35 Brazos próximos al cuerpo P35 Brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M9+M11		
	P	P35		
			Verbal: "David, if we knew a way **to get the information on the phone**...	

COD.INF	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V1_INF1	Actitud reflexiva/ preocupación: Dinámica de comportamiento con dos pasos consecutivos: paso 1) movimiento hacia postura cabeza baja y mirada baja o desenfocada para antes de iniciar la frase y paso 2) movimiento hacia postura cabeza erguida y mirada al entrevistador (franca o fija) para continuar la frase.	V1_2, V1_3 V1_5, V1_6
V1_INF2	Muestra fuerza y contundencia al expresarse. Defiende los principios de Apple y lo que considera una amenaza de seguridad para sus clientes. A nivel facial hace uso de las cejas para enfatizar y a nivel corporal destaca el gesto con el dedo pulgar e índice unidos como un puntero. Igualmente utiliza movimientos recurrentes del cuerpo hacia el entrevistador (postura de acercamiento) que acompañan el ritmo del mensaje.	V1_4, V1_7, V1_18, V1_20
V1_INF3	Trata de resultar convincente, no hostil. Aunque presenta indicios de enfado por ser cuestionada su actitud de no dar acceso a los datos al FBI, a nivel de expresión facial también deja ver la emoción tristeza por el desencadenante de pérdida que ha ocasionado la situación.	V1_10, V1_11
V1_INF4	Trata de ser objetivo, indicando que no oculta nada. A nivel gestual utiliza las manos giradas como los dedos como un puntero para simular que se encuentra atado ante la situación o bien las dirige indicando que está siendo transparente: “we have no more information”.	V1_12
V1_INF5	Firmeza de carácter con movimientos de cabeza de negación acompañando a expresiones verbales "not"; una postura sentada con posición recta y estable y mirada firme con ojos entrecerrados añadiendo algo de tensión	V1_6, V1_10 V1_16
V1_INF6	Defensor de sus ideales que eleva a un bien mayor. Durante la escucha muestra su enfado ante lo que considera un ataque contra las libertades de los individuos y una falta de entendimiento por una postura legítima.	V1_15
V1_INF7	Busca un acercamiento más directo y humano. Llama al periodista por su nombre (“David…”) interpelando a la empatía y comprensión, estableciendo así un conector de confianza durante la entrevista. El encuentro tiene lugar en su despacho, ambos se sientan sobre un taburete (simbología de empresa).	V1_20
V1_INF8	Quiere mantener el control de la situación y dejar visibles los valores de Apple. A nivel gestual uso de ilustradores marcando el ámbito (gesto de manos frontales entre sí) o la dirección (gesto Namasté).	V1_8, V1_17

V1_INF9	Muestra algunos indicios de incomodidad al tragar saliva, apretar o succionar los labios durante la escucha y algunos cambios de postura estando sentado acomodándose de nuevo.	V1_14, V1_9

RESUMEN V1 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

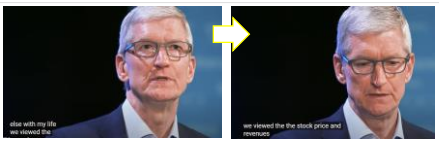
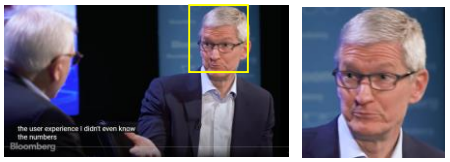
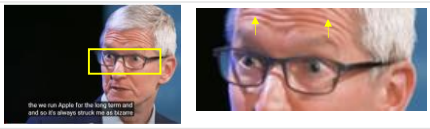
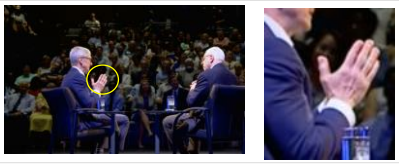
Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V1_4
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V1_2, V1_5, V1_15
6	EF	6	Tragar saliva	1	V1_9
10	EF	10	Apretar labios	1	V1_16, V1_18
11	EF	11	Succión de labios	1	V1_14
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V1_3
31	EF	31	Tristeza	2	V1_2, V1_5, V1_6, V1_10, V1_11
34	EF	34	Ira	2	V1_2, V1_3, V1_5, V1_10, V1_11, V1_15, V1_16
37	EF	37	Asco	1	V1_10
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V1_18, V1_19
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V1_7, V1_17
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V1_8
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V1_8, V1_12, VI_16
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V1_19
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V1_12
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V1_7, V1_18, V1_20
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	1	V1_17
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	1	V1_1
85	P	1	Postura de acercamiento	1	V1_7
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción	1	V1_9
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V1_1, V1_8, V1_13
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V1_1 y resto
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V1_13
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1	V1_1, V1_13
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V1_7, V1_8, V1_16, V1_17, VI1_18, V1_19, V1_20
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	V1_6
125	P	41	Cabeza girada	1	V1_9
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V1_2, V1_5, V1_15
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V1_11
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V1_4
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V1_5, V1_11
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V1_4
134	O	3	Mirada firme	2	V1_6, V1_14, V1_16
135	O	4	Mirada fija	1	V1_3, V1_10,
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V1_2
141	O	10	Miradas laterales	1	V1_15
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V1_10, V1_14
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	2	V1_6, V1_10, V1_18
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V1_7, V1_12, V1_19
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V1_17, V1_20
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V1_7, V1_8, V1_12, V1_16, V1_18, V1_19, V1_20
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V1_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V1_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V1_1 y resto
				61	**20 fotogramas - 91 datos**

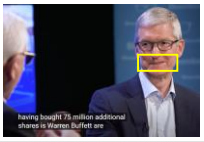
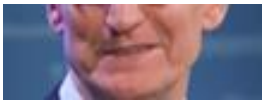
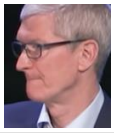
4.2.2. Resultados Tim Cook Video 2

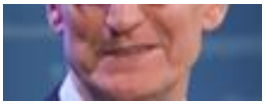
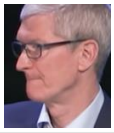
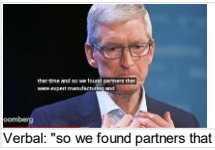
En 2018, Tim Cook participa en el programa de TV “The David Rubenstein Show” donde habló con el filántropo David Rubenstein sobre cómo es trabajar con Steve Jobs, los valores de Apple, su estilo de liderazgo y su visión de futuro. La entrevista tuvo lugar en un plató con presencia de público con disposición de las sillas en diagonal manteniendo la distancia personal de proximidad inferior a 1 metro.

DETALLE VIDEO 2 (V2) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_1	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G22R Saludo de la reina mano derecha (gesto emblema) P24 Forma de caminar segura y firme M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior A1 Aspecto cuidado A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A8 Uso azul
	G	G22R		
	P	P24		
	M	M9+M12		
	A	A1+A3+A8		
			(entrada en plató)	
V2_2	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne G24 Uso del pulgar mano derecha (saludo emblema) P24 Forma de caminar segura y firme M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G24R		
	P	P24		
	M	M9+M11		
			(entrada en plató)	
V2_3	G	G12R+G37L		G12 Palma de la mano abierta hacia arriba G37 Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa… P1 Postura de acercamiento P13 Piernas separadas de pie P36R Brazo derecho separados del cuerpo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M10 Movimientos amplios que implica estirar brazo derecho
	P	P1+P13+P36R		
	M	M9+M10R		
		Gesto de cortesía		
V2_4	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia izquierda P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme
	P	P40L+P46		
	O	O3		
V2_5	EF	EF16+EF33		
	P	P40L		
	O	O3		
		Gesto en 2 tiempos		
			Entrevistador: "qué buena acogida has tenido" >> Respuesta de Cook: "pensé que era por ti"	
			Entrevistador: "No, es por ti" >> Respuesta de Cook no verbal: mayor intensidad emoción (correción elevación barbilla)	
V2_6	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia izquierda O3 Mirada firme P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P40L		
	O	O3		
V2_7	EF	EF11		
	P	P40L+P43		
	O	O7		
			Escucha: "now been the CEO of Apple since been July of 2011 the earnings…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_8	O	O6		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	P	P42		P42 Cabeza hacia arriba
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
V2_9	O	O7		P43 Cabeza hacia abajo
	P	P43		M3 Movimientos cabeza acompañando discurso
	M	M3		
		gesto en dos tiempos		
			Verbal: "we viewed the.." "… the stock price and revenues"	
V2_10	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G2+G7		G2 Ilustrador batuta
	P	P35+P40L		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	O	O2		P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	M	M11		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia izquierda
				O2 Mirada de sorpresa
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "doing things right on the innovation side on the creativity side, **focusing on ...**"	
V2_11	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia izquierda
	O	O4+O12		O4 Mirada fija
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "like their jewels and and **focusing on** the user…"	
V2_12	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G12R		G12 Palma de la mano derecha abierta hacia arriba
	P	P36R+P47		P36R Brazo derecho separados del cuerpo
	O	O2		P47 Encogimiento de hombros
	M	M10R+M11		O2 Mirada sorpesa
				M10 Movimientos amplios que implica estirar brazo derecho
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "the user experience I didn´t even know the numbers"	
V2_13	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G1+G10		G1 Ilustrador ideográfico
	P	P12+P35+P40R		G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
	O	O2		P12 Postura sentada con posición recta y estable
	M	M11L+M12R		P35 Brazos próximos al cuerpo
				P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
				O2 Mirada de sorpresa
				M11 Movimiento brazo izquierdo a la altura del pecho/estómago
				M12 Movimiento brazo derecho a la altura de la cara o superior
			Verbal: "not something that I it´s not even **in my orbit**…"	
V2_14	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P2+P40L+P43		P2 Postura de alejamiento
	O	O7		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia izquierda
		indicio reflexión		P43 Cabeza hacia abajo
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "it did it one time it … doesn´t anymore…"	
V2_15	EF	EF32+EF35		EF32 Sorpresa
	P	P41L		EF35 Miedo
	O	O2		P41 Cabeza girada hacia la izquierda
				O2 Mirada de sorpresa
			Verbal: "so it´s always struck me **as bizarre**…"	
V2_16	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P2+P3+P43		P2 Postura de alejamiento
	O	O12		P3 Postura de agotamiento o contracción
		indicio carga/responsabilidad		P43 Cabeza hacia abajo
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "multi-year or kind of **kind of decisions** and so we…"	
V2_17	G	G2+G26		G2 Ilustrador batuta
	P	P1+P12+P13+P35		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	M	M11		P1 Postura de acercamiento
		indicio de honestidad		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P13 Piernas separadas de pie
				P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "we try **to be very clear**…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_18	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	O	O4		O4 Mirada fija
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia derecha
		Gesto de aviso		
			Verbal: "do not run the company for people that want to make a quick buck we…"	
V2_19	EF	EF1+EF11		EF1 Elevacción de cejas
	P	P12+P41R		EF11 Succión de labios hacia dentro
	O	O3		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P41 Cabeza girada hacia la derecha
				O3 Mirada firme / franca
			(escucha: the shareholders who recently surfaces having bought 75 million additional…"	
V2_20	EF	EF6L+EF39	 	EF6L Elevación comisura labios parte izquierda
	P	P12		EF39 Triunfo
	O	O3		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				O3 Mirada firme / franca
			(escucha: …is Warren Buffet)	
V2_21	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
	O	P40R+P43		EF33 Alegría
				P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia izquierda
				P43 Cabeza hacia abajo
			(escucha: "having bought 75 million additional shares is...)	
V2_22	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
	P	P3+P13		P3 Postura de agotamiento o contracción
	M	M1		P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
				M1 Movimientos de cabeza de aprobación
			Escucha; "you get a call from Steve…"	
V2_23	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos
	M	M3		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
				P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
V2_24	G	G1+G7		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	P	P21		M3 Movimientos de cabeza acompañando discurso
	M	M9+M11		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
		Gesto en 2 tiempos		
			Verbal; "revenues and profits as a result of doing things"… "right on the innovation side"	
			gesto anticipado a la expresión verbal: "…focusing on **the right** things"	
V2_25	EF	EF1+EF12L+EF25		EF1 Elevación de cejas
	P	P12		EF12L Estiramiento horizontal labios (izquierdo)
				EF25 Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo)
				P12 Postura sentada con posición recta y estable
			Verbal: "I´m overjoyed, I´m thrilled because…"	
V2_26	EF	EF15		EF15 Carcajada
			Escucha (broma): if you can stand for a while and then sit and and so on and so forth this is much better for you	
V2_27	EF	EF32		EF32 Sorpresa
	G	G8		G2 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba
	P	P23		P23 Cambios visibles de postura
			Verbal: he offers me a job really want to do (about Steve Jobs)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_18	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas O4 Mirada fija P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia derecha
	O	O4		
	P	P40R		
		Gesto de aviso		
			Verbal: "do not run the company for people that want to make a quick buck we…"	
V2_19	EF	EF1+EF11		EF1 Elevacción de cejas EF11 Succión de labios hacia dentro P12 Postura sentada con posición recta y estable P41 Cabeza girada hacia la derecha O3 Mirada firme / franca
	P	P12+P41R		
	O	O3		
			(escucha: the shareholders who recently surfaces having bought 75 million additional…"	
V2_20	EF	EF6L+EF39		EF6L Elevación comisura labios parte izquierda EF39 Triunfo P12 Postura sentada con posición recta y estable O3 Mirada firme / franca
	P	P12		
	O	O3		
			(escucha: …is Warren Buffet)	
V2_21	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia izquierda P43 Cabeza hacia abajo
	O	P40R+P43		
			(escucha: "having bought 75 million additional shares is...)	
V2_22	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales P3 Postura de agotamiento o contracción P13 Piernas separadas (de pie/sentado) M1 Movimientos de cabeza de aprobación
	G	G35		
	P	P3+P13		
	M	M1		
			Escucha; "you get a call from Steve…"	
V2_23	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M3 Movimientos de cabeza acompañando discurso M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M3		
V2_24	G	G1+G7		
	P	P21		
	M	M9+M11		
		Gesto en 2 tiempos		
			Verbal; "revenues and profits as a result of doing things"… "right on the innovation side"	
			gesto anticipado a la expresión verbal: "…focusing on **the right** things"	
V2_25	EF	EF1+EF12L+EF25		EF1 Elevación de cejas EF12L Estiramiento horizontal labios (izquierdo) EF25 Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo) P12 Postura sentada con posición recta y estable
	P	P12		
			Verbal: "I´m overjoyed, I´m thrilled because…"	
V2_26	EF	EF15		EF15 Carcajada
			Escucha (broma): if you can stand for a while and then sit and and so on and so forth this is much better for you	
V2_27	EF	EF32		EF32 Sorpresa G2 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P23 Cambios visibles de postura
	G	G8		
	P	P23		
			Verbal: he offers me a job really want to do (about Steve Jobs)	
V2_28	EF	EF2+EF10		EF2 Bajada de cejas EF10 Apretar labios O7 Mirada hacia abajo
	G	G10		
	O	O7		
			Verbal: "so we found partners that were expert manufacturing and…"	

COD. INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V2_INF1	Cercanía: en su llegada al plató saluda al público mediante gestos emblema (saludo de la reina seguido del pulgar elevado) y una sonrisa afiliativa invitando a que sea el entrevistador el que primero se siente en señal de respeto.	V2_1, V2_2, V2_3
V2_INF2	Muestra humildad y sentido del humor estableciendo desde el inicio una relación de complicidad con el entrevistador: sonrisa auténtica con la cabeza ligeramente baja y la cabeza inclinada.	V2_4, V2_5
V2_INF3	Libera cierta tensión a través de la succión de labios, especialmente en los momentos de escucha, aunque mantiene una postura de escucha activa manteniendo la mirada y la cabeza ligeramente ladeada.	V2_6, V2_7
V2_INF4	Actitud reflexiva/preocupación. Movimientos de cabeza y de la mirada para acompañar el discurso manteniendo posiciones de cabeza y mirada alta o bien de cabeza y mirada baja rompiendo el contacto visual con el entrevistador mayoritariamente al inicio de dar respuesta.	V2_8, V2_9, V2_14, V2_16, V2_28
V2_INF5	Deseo de comunicarse aumentando el grado de expresividad durante la comunicación mediante las cejas: o elevación para destacar una idea en positivo “doing things right on the innovation side” o máxima elevación para indicar incredulidad “I didn´t even know the numbers”; resaltar un hecho: “it´s not even in my orbyt” o sorpresa “it´s always struck me as bizarre” o ceño fruncido y cejas bajas para indicar concentración “focusing on the user”	V2_10 V2_12,V2_13, V2_15 V2_11
V2_INF6	Intención de mantener un nivel de confianza y transparencia con la audiencia a través de: Gestos ilustrativos como el gesto Namasté con las palmas de las manos juntas: “we try to be very clear”. Con inclinación hacia adelante del tronco y gestos dirigidos hacia el público: “focusing on the right things”. Los movimientos de manos son naturales.	V2_17 V2_23, V2_24
V2_INF7	Contundencia: recurre a la mirada fija y una postura de acercamiento para intensificar el mensaje: “do not run the company for people that want to make a quick Buck”	V2_18
V2_INF8	Respeto y espontaneidad ante cuestiones relacionadas con la opinión de terceras personas (Warren Buffet, Steve Jobs). Ofrece una respuesta más emocional (alegre) que racional o meditada conectado con el público.	V2_21, V2_25, V2_26

RESUMEN V2 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

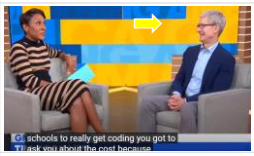
Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V2_10, V2_12, V2_13, V2_18, V2_19, V2_25
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V2_11, V2_14, V2_16, V2_28
10	EF	10	Apretar labios	1	V2_28
11	EF	11	Succión de labios	2	V2_6, V2_7, V2_19, V2_22
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V2_26
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V2_2_V2_4, V2_5, V2_21
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V2_1
25	EF	25	Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo)	1	V2_25
32	EF	32	Sorpresa	1	V2_15, V2_27
33	EF	33	Alegría	2	V2_4, V2_5, V2_21
35	EF	35	Miedo	1	V2_15
39	EF	39	Triunfo	1	V2_20
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V2_23, V2_24
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V2_10, V2_17
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V2_10,V2_23, V2_24
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V2_27
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V2_13, V2_28
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V2_3, V2_12
63	G	22	Saludo de la reina (palma mostrada en alto)	1	V2_1
65	G	24	Uso del pulgar para numerar	1	V2_2
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	1	V2_17
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	1	V2_22
78	G	37	Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…	1	V2_3
85	P	1	Postura de acercamiento	1	V2_3, V2_17
86	P	2	Postura de alejamiento	1	V2_14, V2_17
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción	1	V2_22, V2_16
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V2_13, V2_17, V2_19, V2_20
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V2_3, V2_17, V2_22
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	1	V2_24
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V2_27
108	P	24	Forma de caminar segura y firme	1	V2_1, V2_2
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V2_10, V2_13, V2_17
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V2_3, V2_12
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V2_4, V2_5, V2_6, V2_7, V2_10, V2_11, V2_14, V2_18, V2_21
125	P	41	Cabeza girada	1	V2_15, V2_19
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V2_8
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V2_7, V2_9, V2_13, V2_21, V2_16
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V2_4
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V2_12
133	O	2	Mirada de sorpresa	2	V2_10, V2_12, V2_13, V2_15
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V2_6, V2_7, V2_19, V2_20
135	O	4	Mirada fija	1	V2_11, V2_18
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	1	V2_8
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V2_9, V2_14, V2_28
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V2_11, V2_16
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V2_22
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	1	V2_9, V2_23
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V2_1, V2_2, V2_3, V2_24
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V2_3, V2_12
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V2_2, V2_10, V2_12, V2_13, V2_17, V2_24
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	1	V2_1, V2_13
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V2_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V2_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V2_1 y resto
				73	**28 fotogramas - 126 datos**

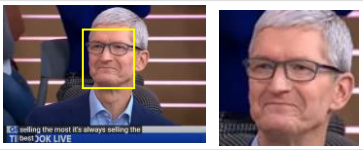
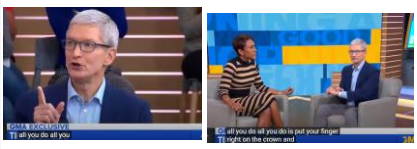
4.2.3. Resultados Tim Cook Video 3

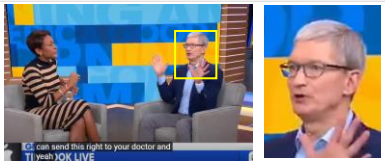
En 2018 Tim Cook, defendió el precio de los últimos iPhones de la compañía en una entrevista con la periodista Robin Roberts en "Good Morning América" de ABC. Cook habló sobre la exención, por parte de la administración Trump, a los aranceles a las importaciones chinas que afectaba al Apple Watch y los AirPods y promocionó los beneficios para la salud del último Apple Watch, incluida su función de electrocardiografía (ECG). La entrevista tuvo lugar en el plató televisivo de la cadena con presencia de público, en sillones colocados en posición de diagonal manteniendo la distancia personal de proximidad de 1 metro.

DETALLE VIDEO 3 (V3) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_1	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados (altura de los genitales)
	P	P13+P33+P40L+P43		P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
	O	O7		P33 Brazos / manos entre las piernas
	A	A1+A3+A8		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
				P43 Cabeza hacia abajo
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				A1 Apariencia cuidada
				A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón
				A8 Uso azul, gris
			Verbal: "Well, you know…"	
V3_2	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	O	O2		O2 Mirada de sorpresa
V3_3	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P41L		P41L Cabeza girada hacia la izquierda
	O	O2		
			Verbal: "the iphone is **assembled**…" "components that come **including** the United States	
V3_4	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P40L+P42		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	O	O12		P42 Cabeza hacia arriba
		pausa buscada		O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "but I think they looked at this and said that …."	
V3_5	EF	EF10+EF34		EF10 Apretar labios
	P	P41L		P41L Cabeza girada hacia la izquierda
	O	O4		O4 Mirada fija
			Verbal: -pausa después de comentar- "it's a not really great for the United States to to put a tariff on those type of products".	
V3_6	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados a la altura de los genitales
	P	P13+P33+P43		P33 Manos entre las piernas
				P13 Piernas separadas sentado
				P43 Cabeza hacia abajo
			(escucha - "There´s no guarantee that the Chiness government will not take some kind of action…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_7	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas
	P	P40L+P43		P40L Cabeza ladeada/inclinada a la izquierda
	O	O7		P43 Cabeza hacia abajo
	M	M3		O7 Mirada hacia abajo
		gesto en dos tiempos V3_8		M3 Movimientos de cabeza acompañando el discurso
			Verbal: "Yeah, well…" >>	
V3_8	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia
	P	P41R		P41R Cabeza girada a la derecha
	M	M3		M3 Movimientos de la cabeza acompañando discurso
	O	O3		O3 Mirada firme
		gesto en dos tiempos V3_7		
			Verbal: << "I´m optimistic" - gesto en dos tiempos	
V3_9	EF	EF1+EF35		EF1 Elevación de cejas
	O	O2		EF35 Ira
				O2 Mirada de sorpresa
V3_10	EF	EF1+EF34		EF34 Ira
	O	O2		
		enfatizar		
			Verbal: "It´s **not a zero** sum game" || "and we feel a **tremendous responsability** to help our country"	
V3_11	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P1+P21+P40L+P41R		P1 Postura de acercamiento
				P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
				P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
				P41R Cabeza girada hacia la derecha
			Verbal: "we´ve created **two million jobs** in America"	
V3_12	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	P	P1+P35		P1 Postura de acercamiento
	O	O2		P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	M	M12		O2 Mirada de sorpresa
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "we are investing **three hundred and fifty** billion dollars in the country…"	
V3_13	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	P	P12+P13+P35+P43		P12 Postura sentada con posición recta y estable
	M	M11		P13 Piernas separadas (sentado)
				P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
				P43 Cabeza hacia abajo
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "we are trying to really encourage all students…"	
V3_14	EF	EF25		EF25 Sonrisa encubridora de temor
	G	G35		G35 Manos cogidas/dedos entrelazados (altura de genitales)
	P	P2+P13+P33+P45		P2 Postura de alejamiento
				P13 Piernas separadas (sentado)
				P33 Manos entre las piernas
				P45 Cabeza hacia atrás
			(escucha - "go to ask you about the cost (sobre el nuevo Iphone)")	
V3_15	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	P	P41R		P41R Cabeza girada hacia la derecha
	O	O3		O3 Mirada firme
			(escucha - "some group of people are being priced out…(sobre el nuevo Iphone)"	
V3_16	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P41R		P41R Cabeza girada hacia la derecha
	O	O2		O2 Mirada de sorpresa
V3_17	EF	EF1		
	P	P41R		
	O	O2		
			Verbal "we want to make an iPhone **for everyone**…" || "If you look at **even** the phone that´s priced over…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_18	P	P23		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
			Verbal: "but, but if you look at this phone…"	
V3_19	G	G6+G26		G6 Ilustrador rítmico G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P35+P40L+P43		
	O	O7		
	M	M12		
			Verbal - pausas de interés "…but but if you look at this phone it´s…"	
V3_20	P	P42		P42 Cabeza hacia arriba O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	O	O6		
			- pausas de interés and so…)	
V3_21	G	G2+G26 (enfatizar)		G2 Ilustrador batuta G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P13 Piernas separadas (sentado) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P13+P35		
	M	M11		
			Verbal: "It´s **replaced** your video camara, it´s **replaced** your music…."	
V3_22	G	G2+G26		G2 Ilustradores batuta (enfatizar) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	P	P35		
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "If **you** would not have	
V3_23	P	P47		P47 Encogimiento de hombros O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O7		
			Verbal: "and you know…"	
V3_24	EF	EF18+EF38		EF18 Sonrisa asertiva EF38 Orgullo P46 Elevación de la barbilla O12 Ojos entrecerrados
	P	P46		
	O	O12		
			"about selling the most, it´s always selling the best…"	
V3_25	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P12 Postura sentada con posición recta y estable P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M4 Giros de cabeza en función del interlocutor M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P12+P35		
	M	M4+M11		
			Verbal: "watch would notify them that their heart was elevate…"	
V3_26	G	G1+G16		G1 Ilustradores ideográficos G16 Dedo índice apuntando hacia arriba P13 Piernas separadas (sentado) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M4 Giros de cabeza en función del interlocutor M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O4 Mirada fija
	P	P13+P35		
	M	M4+M11		
	O	O4		
			Verbal: "All you do is to put your finger right on the crown" (en referencia al funcionamiento del apple watch)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_27	G	G2R+G20R		G2R Ilustradores batuta mano derecha G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P1 Postura de acercamiento P13 Piernas separadas (sentado) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P1+P13+P35		
	M	M8+M11		
			Verbal: "And it performs an EKG and you can send this right to your doctor…"	
V3_28	EF	EF32		EF32 Sorpresa G11 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G11		
	P	P12+P13+P35		
	M	M12		
			Verbal: "It´s unbeliable"	
V3_29	EF	EF1+EF32+EF34		EF1 Elevación de cejas EF32 Sorpresa EF34 Ira G1 Ilustrador ideográfico G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	G	G1+G10 gesto altura de los		
	P	P35		
			Verbal: "yeah those **for us**..."	
V3_30	G	G15R		G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	P	P35		
			Verbal: "…what you´re experiencing…"	
V3_31	EF	EF34+EF35		EF34 Ira EF35 Miedo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M5 Movimientos bruscos/agresivos O4 Mirada fija
	P	P35		
	M	M5		
	O	O4		
		expresión fingida		
			Verbal: "when you experiencing with your heart **doesn´t happen**.."	
V3_32	G	G1+G19		G1 Ilustradores ideográficos G19 Puños cerrados P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo O3 Mirada firme M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M8+M11		
	O	O3		
			Verbal: "to have it **empowers** the individual to own their health..."	
V3_33	G	G5		G5 Ilustradores espaciales P13 Piernas separadas (sentado) P36R Brazo derecho separado del cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P13+P36R		
	M	M10+M12		
			"in the kitchen to get something off that top shelf..."	
V3_34	G	G2+G20		G2 Ilustrador batuta (enfatizar) G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero (una mano) P12 Postura sentada con posición recta y estable M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
	P	P12		
	M	M8		
			Verbal: "and you fall this can be a devasting thing so now the watch will"	
V3_35	EF	EF1+EF32		EF1 Elevación de cejas EF32 Sorpresa P1 Postura de acercamiento P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo O4 Mirada fija M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
	G	G2+G20		
	P	P1+P35		
	O	O4		
	M	M3+M8		
			Verbal: "respond within one minute it will call"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_36	G	G6+G26		G6 Ilustrador ritmico G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P1 Postura de acercamiento P13 Piernas separadas (sentado) P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	P	P1+P13+P23+P35		
			"Yeah, the camera it´s the best camera we´ve ever shipped before…"	
V3_37	G	G1+G8		G1 Ilustrador ideográfico G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P36		
	M	M10+M12		
			Verbal: "you can make a portrait that it used to cause **tens of thousands of dollars**"	
V3_38	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) P45 Cabeza hacia atrás
	P	P45		
			Escucha ("oh my god it scared me or a moment")	
V3_39	G	G2+G26		G2 Ilustrador batuta G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P43 Cabeza hacia abajo M4 Giros de cabeza en función del interlocutor
	P	P35+P43		
	M	M4		
			"Verbal: I am so proud of it…" "people want to make great portraits, they want to record the moments of their life…"	
V3_40	EF	EF15		EF15 Carcajada G35 Manos entrelazadas entre las piernas P2 Postura de alejamiento + P3 Postura de contracción
	G	G35		
	P	P2+P3		
		>> cumplido		
			Escucha: "that came from the heart, check" (about aplausse)	

COD. INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V3_INF1	Actitud asertiva, conoce y defiende sus ideas (derechos y responsabilidades). Emplea para ello un alto nivel de expresividad facial mediante el uso de las cejas como enfatizador: ○ Elevación moderada para resaltar palabras clave:“assembled” “including” “for everyone” ○ Elevación extrema para intensificar un mensaje que considera crítico: “It´s not a zero sum game”; “we feel a tremendous responsability to help”, “we´ve created two million Jobs”. Expresa con ello también un nivel moderado de enfado y de sorpresa más como emociones impostadas que sentidas.	V3_2, V3_3, V3_16 V3_9, V3_10, V3_11

V3_INF2	Quiere que su mensaje quede claro y trata de aportar credibilidad a la palabra apoyándola en gestos ilustradores como el gesto Namasté (palmas de las manos juntas): “I´m so proud of…”; “it´s is the best camara”; “we are trying to really encourage all students”; “we´re investing…	V3_12, V3_13, V3_36, V3_39
V3_INF3	Conducta reflexiva no impulsiva. Hace uso de pausas dramáticas generando expectación antes de su respuesta con cabeza elevada y la mirada alta o la cabeza baja y la mirada hacia abajo en lateral.	V3_19, V3_20
V3_INF4	Dialogante. Los gestos con los brazos o las manos, también le ayudan a organizar sus propios pensamientos como es el uso de la mano hacia el interior para hablar del cliente poniendo su ejemplo en primera persona o ilustrar sobre su muñeca como es el nuevo dispositivo de reloj.	V3_30
V3_INF5	Valora la concreción, con gestos batuta con el dedo pulgar e índice unido como un puntero acompañados de movimientos del cuerpo inclinado hacia adelante: “you can send this right to your doctor”; “this can be a desvasting thing” “respond within one minute”. Intensifica el gesto incorporando una mirada fija más directa e intensa, pero no ofensiva.	V3_27, V3_34, V3_35
V3_INF6	A nivel verbal utiliza el nosotros con movimientos de palmas interiores a la altura de los hombros (lo considera su deber, su responsabilidad) o palmas hacia afuera (transparencia)	V3_29, V3_37
V3_INF7	Confiere importancia a mantener la cordialidad con su interlocutor haciendo uso de la sonrisa auténtica, ya que responde con humor, incluso con la risa (carcajada) a cumplidos y anécdotas.	V3_38, V3_40
V3_INF8	A nivel de apariencia, viste con un estilo clásico, al incluir la chaqueta, no excesivamente formal al no ser traje, apostando por colores neutros, el azul y el gris, una imagen y atemporal.	V3_1 y siguientes

RESUMEN V3 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	Nº.	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V3_3, V3_9, V3_10, V3_11, V3_12, V3_16, V3_17,V3_29, V3_35
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V3_2, V3_4, V3_7
10	EF	10	Apretar labios	1	V3_5
11	EF	11	Succión de labios	1	V3_6, V3_15
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V3_40
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V3_38
18	EF	18	Sonrisa asertiva	1	V3_24
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V3_8
25	EF	25	Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo)	1	V3_14
32	EF	32	Sorpresa	2	V3_28, V3_29, V3_35
33	EF	33	Alegría	1	V3_38
34	EF	34	Ira	2	V3_5, V3_10, V3_29, V3_31
35	EF	35	Miedo	1	V3_9, V3_31
38	EF	38	Orgullo	1	V3_24
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V3_26, V3_32, V3_37, V3_29
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V3_27, V3_21, V3_22, V3_34, V3_35,V3_39
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V3_33
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V3_25, V3_19, V3_36
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V3_25
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V3_37
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V3_29
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V3_28
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V3_30
57	G	16	Palma cerrada con dedo índice apuntando arriba	1	V3_26
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V3_32
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V3_27, V3_34, V3_35
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	2	V3_12, V3_13, V3_19, V3_21, V3_22, V3_36, V3_39
76	G	35	Manos con dedos cruzados (altura de los genitales)	2	V3_1, V3_6, V3_14, V3_40
85	P	1	Postura de acercamiento	2	V3_11, V3_12, V3_27, V3_35, V3_36
86	P	2	Postura de alejamiento	1	V3_14, V3_40
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción	1	V3_40
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V3_12, V3_25, V3_28, V3_34
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V3_1, V3_6,V3_12, V3_14, V3_21, V3_26, V3_27, V3_28, V3_33, V3_36
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	1	V3_11
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V3_18, V3_36
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	2	V3_1, V3_6, V3_14
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V3_12, V3_13, V3_19, V3_21, V3_22, V3_25, V3_26, V3_27, V3_28, V3_29, V3_30, V3_31, V3_32, V3_35, V3_36, V3_39
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V3_33, V3_37
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V3_1, V3_2, V3_4, V3_7, V3_11, V3_19
125	P	41	Cabeza girada	2	V3_3, V3_5, V3_8, V3_11, V3_15, V3_16, V3_17
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V3_4, V3_20
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V3_1, V3_6, V3_7, V3_12, V3_19, V3_39
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V3_14, V3_38
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V3_24
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V3_23
133	O	2	Mirada de sorpresa	2	V3_2, V3_3, V3_9, V3_10, V3_12, V3_16, V3_17
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V3_15, V3_22, V3_32,
135	O	4	Mirada fija	2	V3_5, V3_26, V3_31, V3_35
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	1	V3_20
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V3_1, V3_7, V3_19, V3_23
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V3_4, V3_24
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	2	V3_7, V3_8, V3_35
166	M	4	Giros de cabeza en función del interlocutor	2	V3_25, V3_26, V3_39
167	M	5	Movimientos brazos/manos bruscos	1	V3_31
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V3_27, V3_32, V3_34, V3_35
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V3_33, V3_37
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V3_13, V3_21, V3_22, V3_25, V3_26, V3_27, V3_32
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V3_12, V3_19, V3_28, V3_33, V3_37
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V3_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V3_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V3_1 y resto
				91	**39 fotogramas - 184 datos**

4.2.4. Resultados Tim Cook Video 4

En octubre 2018 Tim Cook realizó esta entrevista con Elle Reeves para VICE News Tonight de HBO en una de las tiendas de Apple. Cook respondió a una serie de preguntas sobre la privacidad de los datos, en el contexto de la regulación gubernamental, y el impacto para Siri de la negación a la recopilación de los datos de clientes de Apple. La entrevista tuvo lugar en sillas altas colocadas en posición frontal con una distancia personal de proximidad en torno a los 75 cm.

DETALLE VIDEO 4 (V4) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V4_1	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegria G23 Dedos en V
	G	G23		
			Tim Cook saluda a los clientes de la tienda de Apple	
V4_2	P	P1		P1 Postura de acercamiento H3 Apretón de manos en vertical H7 Apretón de manos con reverencia
	H	H3+H7		
V4_3	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	P	P1		
	H	H3+H7		
V4_4	P	P1		P1 Postura de acercamiento H3 Apretón de manos en vertical H7 Apretón de manos con reverencia H13 Toque antebrazo del contrario
	H	H3+H7+H13		
			Tim Cook saluda a la periodista Elle Reeves antes de dar inicio a la entrevista	
V4_5	EF	EF2+EF11		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF11 Succión de labios hacia dentro P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha O3 Mirada firme O12 Ojos entrecerrados
	P	P40R		
	O	O3+O12		
			(escucha) "You said we´re maybe past the point where tech companies could regulate themselves in terms of privacy	
V4_6	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas P41L Cabeza girada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O2 Mirada de sorpresa O10 Miradas laterales
	P	P41L+P43		
	O	O2+O10		
V4_7	EF	EF1+EF4+EF12+EF35		
	P	P41L		
	O	O10		
			Verbal: "on your phone than there is in your house" || "kind of come up to speed on…"	
V4_8	EF	EF1+EF35		EF1 Elevación de cejas EF35 Miedo P44 Cabeza hacia adelante O2 Mirada sorpresa
	P	P44		
	O	O2		
			Verbal: "well that would be a very long list to be honest…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V4_9	EF	EF1+EF25		EF1 Elevación de cejas EF25 Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo) P44 Cabeza hacia adelante O3 Mirada firme
	P	P44		
	O	O3		
		(expresión impostada)		
			Verbal: "We don´t read your email right we don´t read your messages..."	
V4_10	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa O3 Mirada firme EF16 Sonrisa duchenne + E33 Alegria P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O12 Ojos entrecerrados
	O	O3		
V4_11	EF	EF16+EF33		
	P	P40L		
	O	O3+O12		
			(escucha >> cumplido "no one an Apple has you seem like a very nice guy"	
V4_12	EF	EF1+EF4		EF1 Elevación de cejas EF4 Elevación párpado superior G40R Tocarse/recolocarse las gafas con mano derecha O2 Mirada sorpresa
	G	G40R		
	O	O2		
			(escucha - cambio de asunto - especie de regulador/adaptador)	
V4_13	G	G3+G14R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G14R Palma de la mano derecha en vertical P14 Piernas juntas (de pie/sentado) P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P33L Mano izquierda entre las piernas M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P14+P21+P33L		
	M	M8+M11		
			Verbal: "there is **in your house** you know, chances…"	
V4_14	G	G1+G9		G1 Ilustradores ideográficos G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P13+P21		
	M	M9+M11		
			Verbal: "I think there is a need **to work with congress** and the staff"	
V4_15	G	G13R		G13R Palma de la mano izquierda abierta hacia abajo P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P38L Mano izquierda apoyada sobre el muslo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P13+P38L		
	M	M9+M11		
V4_16	G	G1+G8		G1 Ilustradores ideográficos G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P21		
	M	M9+M11		
			Verbal: "it doesn´t want to be bad, it doesn´t want anything…"	
V4_17	G	G1+G10		G1 Ilustradores ideográficos G10 Ambas palmas de las manos abiertas hacia uno mismo P12 Postura sentada con posición recta y estable P45 Cabeza hacia atrás M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P12+P45		
	M	M12		
			Verbal: "getting discussed and now **we´ve** got…"	
V4_18	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P4 Postura expansiva P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P4+P12+P13		
	M	M10+M12		
			Verbal: "**forming the detailed profile** and then allowing…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V4_19	G	G3+G26		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	P	P1+P21		P1 Postura de acercamiento P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
	M	M10+M11		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "other companies to buy de opportunity **to target you**…"	
V4_20	G	G1+G19		G1 Ilustradores ideográficos G19 Puños cerrados
	P	P21		P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
	M	M8+M11		M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "how does **encription process work**…"	
V4_21	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro P3 Postura de agotamiento o contracción
	P	P3+P41L+P44+P47		P41L Cabeza girada hacia la izquierda P44 Cabeza hacia adelante
	O	O7		P47 Encogimiento de hombros O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Escucha: "Siri to be worse than Alexa…"	
V4_22	G	G3+G18R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G18R Palma de la mano derecha cerrada con el dedo índice apuntando hacia el frente
	P	P13+P21+P33L		P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
	M	M8+M11		P33L Mano izquierda entre las piernas M8 Movimientos fimes/seguridad/contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "we want that device to know **because you count on the device** to be smart for you"	
V4_23	G	G1+G20		G1 Ilustradores ideográficos G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
	M	M12		M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "we challenge ourselves to collect **as little as** possible"	
V4_24	G	G1+G15R		G1 Ilustradores ideográficos G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo)
		(gesto a la altura del hombro)		P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P33L Mano izquierda entre las piernas
	P	P21+P33L		A7 Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario A8 Uso azul, gris
	A	A1+A7+A8		
			Verbal: "what users **want from us** and what we've always provided them…"	

COD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V4_INF1	Transmite respeto o veneración por los clientes de Apple, a lo que saluda con un apretón de manos, una sonrisa e inclinación del cuerpo hacia adelante. No evita el contacto físico o visual dando muestras de agradecimiento.	V4_1, V4_2, V4_3

V4_INF2	Cercanía y trato entre iguales: con la periodista, trata de establecer desde el inicio una conexión de afecto con el gesto de tocar su brazo durante el apretón de manos. Intercambia sonrisas del tipo afiliativas. A nivel de apariencia elige una camiseta tipo polo en azul y un vaquero, un estilo más informal que en entrevistas con periodistas en escenarios o platós.	V4_4, V4_10, V4_11 V4_1 y resto
V4_INF3	Muestras de comodidad con escasa tensión a nivel facial manteniendo la elevación de las cejas como principal recurso enfatizador de su mensaje, acompañado de una cabeza adelantada dirigida hacia su interlocutor Recurre a expresiones figuradas como la sorpresa o el miedo en respuesta a ejemplos ante los que haya antepuesto la privacidad a los beneficios.	V4_9, V4_6. V4_7, V4_8
V4_INF4	Actitud más reflexiva durante la escucha donde presenta succión de labios, como mecanismo de autocontrol y la pérdida (aunque no siempre) de contacto visual con el interlocutor.	V4_5, V4_21
V4_INF5	Energía, convicción y concreción utilizando diferentes gestos ilustradores para establecer contacto con su interlocutor y acercar su mensaje: ○ palma de la mano derecha en vertical entregada: "…in your house" ○ palmas de ambas manos juntas desplazadas al frente: "to target you", "and then allowing you" ○ dedo índice apuntando: "because you count" ○ puños firmes: "encription process work" ○ dedo pulgar e índice junto: "as little as" En caso de utilizar una sola mano tiene tendencia a ocultar la mano con la que no está acompañando el mensaje	V4_13 V4_18, V4_19 V4_22 V4_20 V4_23
V4_INF6	Conoce la eficacia de los gestos para dar más fuerza a su mensaje: ○ Sentido de la responsabilidad con gestos a la altura del hombro: con una sola mano "what users want from us" o con ambas "now we´ve got …" ○ Manifiesta un modelo de relación del tipo control con los organismos gubernamentales: con gestos de palmas hacia abajo junto a la expresión verbal: "to work with congress" ○ Expresa su sinceridad con las palmas de las manos hacia arriba: "it doesn´t want to be bad, it doesn´t want anything…	V4_17, V4_24 V4_14, V4_15 V4_16

RESUMEN V4 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V4_6, V4_7, V4_8, V4_9, V4_12
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V4_5
11	EF	11	Succión de labios	1	V4_5, V4_21
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V4_1, V4_11
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V4_10
25	EF	25	Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo)	1	V4_9
33	EF	33	Alegría	1	V4_1, V4_11
35	EF	35	Miedo	1	V4_7, V4_8
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V4_14, V4_16, V4_17, V4_18, V4_23, V4_24
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V4_19, V4_22,
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V4_18
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V4_18
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V4_16
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V4_14
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V4_17
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V4_13, V4_15
55	G	14	Palma de la mano en vertical	1	V4_13
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V4_24
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente	1	V4_22
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V4_20
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V4_23
64	G	23	Dedos en V	1	V4_1
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	1	V4_19
81	G	40	Tocarse/recolocarse las gafas	1	V4_12
85	P	1	Postura de acercamiento	2	V4_2, V4_3, V4_4, V4_19
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción	1	V4_21
88	P	4	Postura expansiva	1	V4_18
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	1	V4_17, V4_18
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V4_15, V4_18, V4_22
98	P	14	Piernas juntas (de pie/sentado)	1	V4_13, V4_14
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	2	V4_13, V4_14, V4_16, V4_19, V4_20, V4_22, V4_24
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	2	V4_13, V4_22, V4_24
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	1	V4_15
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	V4_5, V4_11
125	P	41	Cabeza girada	2	V4_6, V4_7, V4_21
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V4_6
128	P	44	Cabeza hacia adelante	2	V4_8, V4_9, V4_21
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V4_17
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V4_21
133	O	2	Mirada de sorpresa	2	V4_6, V4_12, V4_8
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V4_5, V4_9, V4_10, V4_11
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V4_21
141	O	10	Miradas laterales	1	V4_6, V4_7
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V4_5, V4_11
148	H	3	Apretón de manos en vertical	2	V4_2, V4_3, V4_4
152	H	7	Apretón de manos con reverencia	2	V4_2, V4_3, V4_4
158	H	13	Toque antebrazo del contrario	1	V4_4
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V4_13, V4_20, V4_22
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V4_14, V4_15, V4_16
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V4_18, V4_19
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V4_13, V4_14, V4_15, V4_16, V4_19, V4_20, V4_22
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V4_17, V4_18, V4_23
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V4_24 y resto
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón	2	V4_24 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V4_24 y resto
				74	**39 fotogramas - 184 datos**

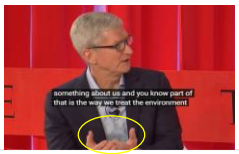
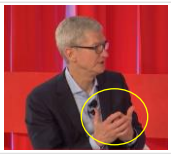
4.2.5. Resultados Tim Cook Video 5

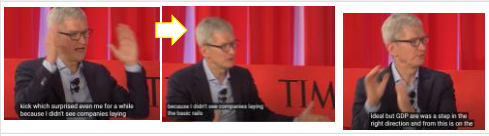
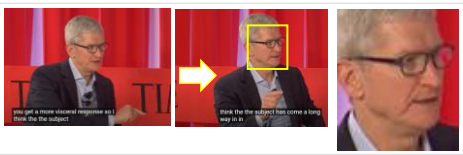
En abril de 2019, Tim Cook, se sentó con la periodista Nancy Gibbs de TIME. Cook abordó desde sus interacciones con Donald Trump hasta sus notificaciones de iPhone. Habló del efecto de la tecnología en todos los aspectos de la vida y la importancia de que los niños aprendan a codificar. La entrevista tuvo lugar en el escenario de la Cumbre Time 100 con asistencia de público. Ocuparon sillas del tipo dimero colocadas en lateral en una distancia de personal de proximidad de 1 metro.

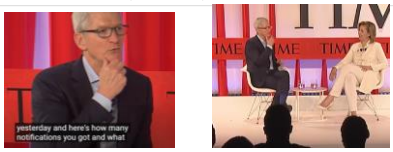
DETALLE VIDEO 5 (V5) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_1	P	P24		P24 Forma de caminar segura y firme
V5_2	G	G12L		G12L Palma de la mano izquierda abierta hacia arriba
	P	P1+P13		P1 Postura de acercamiento
	M	M9+M10L		P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
		Gesto de cortesía		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	A	A1+A3+A8		M10L Movimientos amplios que implica estirar brazo izquierdo
				A1 Aspecto cuidado
				A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón
				A8 Uso azul, gris
V5_3	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O12		O12 Ojos entrecerrados
		(preocupación)		
			Verbal: "we readily step up and participate in the in the conversations (with the Government)" >> sobre privacidad	
V5_4	EF	EF1+EF14+EF34		EF1 Elevación de cejas
	P	P40L		EF14 Caída de mandíbula
	O	O1		EF34 Ira
				P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
				O1 Mirada desenfocada
			Verbal: "You are founder doesn´t have one, (degree)" >> sobre educación	
V5_5	EF	EF32		EF32 Sorpresa
	P	P35+46		G1 Ilustrador rímico
	G	G1+G10		G10 Palmas ambas manos dirigidas hacia si mismo
				P35 Brazos proximos al cuerpo
				P46 Elevación de la barbilla
			Verbal: "now the sudden you can have hundreds of thousands in a study" (screen time)	
V5_6	EF	EF27		EF27 Sonrisa impostada
	P	P44		P44 Cabeza adelantada
		ironía		
			Verbal: "You´re doing the wrong thing" (screen time)	
V5_7	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) +EF33 Alegría
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
V5_8	EF	EF16+EF33		P1 Postura de acercamiento
	P	P1		
			Verbal: "You shouldn´t be doing that…" || "It´s also the parents that using it too much" >>	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_9	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) + EF33 Alegría P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P21 Postura inclinada hacia adelante P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
	P	P21+P23+P40		
			Verbal: "Yeah, maybe that´s the reason" >> (screen time)	
V5_10	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P46 Elevación de la barbilla O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
	P	P46		
	O	O12		
	O	O1		
		(concentración, reflexión)		
			Verbal: "notifications because I really asked myself, do I really need to be…"	
V5_11	EF	EF1+EF31+EF32		EF1 Elevación de cejas EF31 Tristeza EF32 Sorpresa G6 Ilustrador rítmico G7 Ambas palmas de las manos abiertas en vertical
	G	G6+G7		
			Verbal: "We don´t want people using the people all the time	
V5_12	P	P15+P23		P15 Cruce muslo - muslo (rodillas) P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
			Escucha "how you´re navigating that landscape of expectation?"	
V5_13	G	G40R		G40R Tocarse/recolocarse las gafas con la mano derecha P12 Postura sentada con posición recta y estable P15 Cruce muslo-muslo P38L Mano izquierda apoyada sobre muslos / rodillas P43 Cabeza hacia abajo
	P	P12+P15+P38L +P43		
V5_14	G	G40R		
	P	P12+P15+P38L+P43		
			Escucha: "I'd like to start with purpose one of the most interesting data points in the evidence about a global collapse in trust in institutions…"	
V5_15	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa G25R Mano derecha sobre el pecho P41L Cabeza girada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	G	G25R		
	P	P41L+P43		
	O	O7		
V5_16	G	G25R		
			Verbal: "interesting time period to be a CEO, I´ve always deeply felt…" || "it´s not something unique for Apple" (sobre valores)	
V5_17	G	G1+G36		G1 Ilustradores ideográficos G36 Manos en ojiva P35 Brazos próximos al cuerpo
	P	P35		
		asociado a deber		
V5_18	G	G1+G36		
	P	P35		
		asociado a deber		
			Verbal: "people **should** have **values**, a corporation…" || "we **should** not be looking for goverment to solve all the problems…"	
V5_19	G	G1+G8		G1 Ilustrador ideográfico G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P35 Brazos próximos al cuerpo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P21+P35		
	M	M9+M11		
			Verbal: "a corporation is nothing more than **a collection of people**…"	
V5_20	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo O12 Ojos entrecerrados
	P	P40R+P43		
	O	O7+O12		
V5_21	EF	EF2		
	P	P40R+P43		
	O	O12		
			Verbal: "and privacy before anybody's talking about privacy right this…" || "…we think that how we do what we do says …"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_22	G	G6+G10		G6 Ilustradores rítmicos G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo O4 Mirada fija P35 Brazos próximos al cuerpo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	O	O4		
	M	M9+M11		
	P	P35		
			Verbal: we've always had a set of things that were really **important to us** || "All of us, including Apple"	
V5_23	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas G1 Ilustrador apuntadores G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia si mismo P35 Brazos próximos al cuerpo P40R Cabeza ladeada/inclinada P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo M11 Movimientos a la altura del pecho
	G	G1+G10		
	P	P35+P40R+P43		
	O	O7		
	M	M11		
			Verbal: but I still think tht **all of us** including …	
V5_24	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G2 Ilustrador batuta G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P35 Brazos próximos al cuerpo P40R Cabeza ladeada/inclinada O12 Ojos entrecerrados del pecho/estómago
	G	G2+G26		
	O	O12		
	M	M11		
	P	P35+P40		
			Verbal: "I tend to think as I look at the world today"	
V5_25	G	G1+G8		G1 Ilustrador ideográfico G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P21 Postura sentada con cuerpo inclinado P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	P	P21+P40		
			Verbal: "the way we treat the environment"	
V5_26	G	G1+G10		G1 Ilustrador ideográfico G10 Ambas palmas de las manos dirigas hacia uno mismo P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	P	P40R		
		(manos en forma de cuenco >> protección)		
			Verbal:"I would have died if this wouldn´t if I wouldn´t have known" (sobre Apple Care)	
V5_27	EF	EF2+EF10		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF10 Apretar labios G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) O12 Ojos entrecerrados
	G	G6+G7		
	O	O12		
			Verbal: "the issues that we face…"	
V5_28	G	G34		G34 Manos con dedos cruzados P15 Cruce muslo-muslo P38 Manos apoyadas sobre muslos / rodillas P43 Cabeza hacia abajo
	P	P15+P38+P43		
			Escucha: "remarkably polarized moment"	
V5_29	G	G1+G15		G1 Ilustradores ideográficos G15 Mano dirigida hacia sí mismo (representación del Yo) P43 Cabeza hacia abajo EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G15 Mano dirigida hacia sí mismo (representación del Yo) P43 Cabeza hacia abajo
	P	P43		
V5_30	EF	EF2		
	G	G1+G15		
	P	P43		
			Verbal: "the issues that **we** weigh in…" || "things that **we** feel like we have a unique lens …"	
V5_31	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas G15 Mano dirigida hacia sí mismo (representación del Yo) O4 Mirada fija
	G	G15		
	O	O4		
			Verbal: "I never have donated any money to PEA ||	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_32	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
	P	P42		P42 Cabeza hacia arriba
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
V5_33	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo
			Verbal: "we **feel** like we have standing …" || "and **believe**…"	
V5_34	G	G34		G34 Manos con dedos entrelazados por debajo pecho
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo
			Verbal: "I don´t **think**…."	
V5_35	EF	EF2+EF11		EF2 Bajada de cejas
	G	G32		EF11 Succión de labios hacia dentro
	P	P40L+P43		G32 Frotarse las manos
	O	O1		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	M	M11		P43 Cabeza hacia abajo
				O1 Mirada desenfocada
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "and that **we felt**"	
V5_36	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	P	P40R+P43		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O7		P43 Cabeza hacia abajo
	M	M11		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
V5_37	G	G26		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P41L		
	M	M11		
			Verbal: "something of value to say that we're not just a talking head…" || "and I think even though I am deeply a free market person in mindset"	
V5_38	G	G2+G20		G2 Ilustrador batuta
	P	P1+P21		G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
	O	O3		P1 Postura de acercamiento
		>> precisión		P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
				O3 Mirada firme
			Verbal: "of the day **not in the thick** of the moment" || "be judged more by did we stand up **for what** we believed in" || "**how many** notifications you got" (screen time)	
V5_39	M	M4		M4 Giros de cabeza en función del interlocutor
	G	G8		G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba
			Verbal: (hacia el público) "Apple is probably not known to **a lot of people in here**… Apple doesn´t have a PEA Apple …"	
V5_40	G	G6+G20+G19		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P43		G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
	M	M9+M12		G19 Puños
	O	O7		P43 Cabeza hacia abajo
				M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
				O7 Mirada hacia abajo
			Verbal: "have to continually talk"	
V5_41	G	G5+G7		G5 Ilustradores espaciales
	M	M9+M12		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
V5_42	G	G5+G7		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	M	M9		M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
		involucra el cuerpo		
			Verbal: "laying the basic rails…" || "this is on the privacy side…"	
V5_43	G	G5+G18		G5 Ilustradores espaciales
	M	M9		G18 Mano cerrada con el dedo índice apuntando al frente
	O	O3		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
		involucra el cuerpo		O3 Mirada firme
			Verbal: "The subject has come a long way in America" (movimiento deíctico)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_44	G	G6+G26		G6 Ilustradores rítmicos G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos de brazos a la altura del pecho P21 Postura inclinada hacia adelante
	M	M9+M11		
	P	P21		
		involucra el cuerpo		
			Verbal: "about what it means **to the** user, what it means **to the** citizen"	
V5_45	G	G1+G9		G1 Ilustrador ideográfico G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P36 Brazo/brazos separados del cuerpo O7 Mirada hacia abajo M11 Movimientos de brazos a la altura del pecho
	P	P36		
	O	O7		
	M	M11		
			Verbal: "To mention the **manipulation** that can go on …" (sobre privacidad)	
V5_46	G	G40R		G40R Tocarse/recolocarse las gafas con mano derecha P43 Cabeza hacia abajo
		P43		
V5_47	G	G40R		
		P43		
			Verbal: "about **as a** leader of Apple is getting DACA fixed…" || "in it, **think** about the way these studies…"	
V5_48	G	G40R		G40R Tocarse/recolocarse las gafas con mano derecha P43 Cabeza hacia abajo
	P	P43		
			Verbal: "care over time **and** …"	
V5_49	G	G3+G18R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G18R Palma de la mano derecha cerrada con el dedo índice apuntando hacia el frente M11 Movimientos de brazos a la altura del pecho O3 Mirada firme
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "that **you can** increase the learning cycles and be able to make significant contributions to health"	
V5_50	G	G32		G32 Frotarse las manos P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O7 Miradas hacia abajo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P40L+P43		
	O	O7		
	M	M11		
			Verbal: "and from…" (sobre GDP)	
V5_51	G	G31		G31 Tocarse la barbilla (gesto de evaluación) O1 Mirada desenfocada
	O	O1		
V5_52	G	G42R		
			Verbal: "and what…" (sobre notificaciones recibidas al día) || "and so… "	
V5_53	G	G4		G4 Ilustradores pictográficos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior O3 Mirada firme
	M	M12		
V5_54	G	G4		
	M	M12		
	O	O3		
			Verbal: "people get in the **mindset**" || "**picking up** their phones and looking ...	
V5_55	G	G1+G7		G1 Ilustrador ideográfico G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) M12 Movimientos a la altura de la cara
	M	M12		
			Verbal: "just like everything else that we do…" (educación)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_56	G	G1+G8		G1 Ilustrador ideográfico G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P21+P40		
	O	O7		
			Verbal: "300 plus people that are in the United States on daca" (sobre inmigración)	
V5_57	G	G1+G7		G1 Ilustrador ideográfico G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P36 Brazos separados del cuerpo P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo O12 Ojos entrecerrados
	O	O7+O12		
	P	P36+P43		
			Verbal: "software is sort of touching our lives…"	
V5_58	G	G1+G19		G1 Ilustradores ideográficos G19 Puños P40 Cabeza ladeada M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M1 Movimientos brazos a la altura del pecho O7 Mirada hacia abajo
	P	P40		
	M	M9+M11		
	O	O7		
			Verbal: "…to get wrapped up in a pretzel"	

COD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V5_INF1	Respetuoso con la entrevistadora a la que ofrece asiento antes de ocupar él el suyo (gesto con la palma de la mano en dirección a la silla, cuerpo inclinado hacia adelante)	V5_2
V5_INF2	Mantiene una posición de piernas cruzadas durante gran parte de la entrevista (como la entrevistadora) buscando una cierta comodidad apoyando la misma mano que la pierna cruzada (izquierda) sobre su rodilla y gesticulando con la derecha. No obstante, esta postura le hacer perder cierta estabilidad al realizar movimientos con el cuerpo.	V5_9, V5_13, V5_14, V5_18, V5_28
V5_INF3	Alto nivel de expresividad facial intensificando algunas de las emociones: ○ Preocupación: con ojos entrecerrados, ceño fruncido, cabeza y mirada baja y falta de gestualidad ante asuntos que considera críticos a nivel de gestión (privacidad) ○ Sorpresa: impostada para intensificar un mensaje de asombro	V5_20, V5_21, V5_29, V5_35 V5_5, V5_11
V5_INF4	Recurre al humor (o la ironía) para ejemplificar algunas situaciones sociales con el tiempo dedicado ante las pantallas: "It´s also the parents that using it too much".	V5_7, V5_8

V5_INF5	Uso del emblema de la mano en el pecho para transmitir honestidad: “I´ve always deeply felt”; it´s not something unique for Apple” (relativo a valores)	V5_15, V5_16, V5_31
V5_INF6	Alta carga cognitiva: cabeza baja y pérdida de contacto visual con la entrevistadora al exponer algunas de sus opiniones con independencia del asunto tratado. El nivel de gestualidad no se ve impactado.	V5_34, V5_35, V5_36, V5_50
V5_INF7	Enfatización a través del uso de ilustradores destacando el gesto amplio con las manos frontales para indicar importancia (en asuntos de software y educación)	V5_27, V5_55, V5_56
V5_INF8	Uso de ilustradores pictográficos para representar elementos concretos: mano hacia la cabeza para hablar de la mente, gesto de descolgar el teléfono	V5_53, V5_54
V5_INF9	Actitud reflexiva: gestos adaptadores de tipo evaluativo como la mano sobre la barbilla antes de dar respuesta (aunque no es habitual en Cook este tipo de gesto para gestionar pausas)	V5_51, V5_52
V5_INF10	Intensificación de transmitir claridad en su discurso con el gesto de las manos con dedos cruzados a la altura del pecho, así como con las manos juntas en gesto Namasté. Incorpora asimismo movimientos del cuerpo enfatizando aún más el mensaje.	V5_32, V5_33, V5_34 V5_36, V5_37, V5_24
V5_INF11	Valora la concreción y puesta en valor. Puntualización a través del gesto deíctico del dedo índice, al hablar de asuntos relacionados con la salud, un ámbito de especial interés para Cook.	V5_43, V5_49

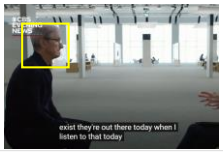
RESUMEN V5 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

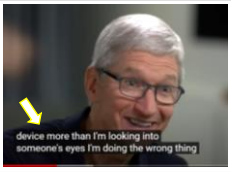
Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V5_4, V5_11, V5_31
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V5_3, V5_10, V5_20, V5_21, V5_23, V5_24, V5_27, V5_30, V5_35
10	EF	10	Apretar labios	1	V5_27
11	EF	11	Succión de labios	1	V5_35
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V5_4
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V5_7, V5_8, V5_9
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V5_17,
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	1	V5_6
31	EF	31	Tristeza	1	V5_11
32	EF	32	Sorpresa	1	V5_5, V5_11
33	EF	33	Alegría	2	V5_9, V5_7, V5_8
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V5_5, V5_17, V5_18, V5_23, V5_25, V5_26, V5_30, V5_45, V5_55, V5_56, V5_57
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V5_24, V5_38
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V5_49
45	G	4	Ilustradores pictográficos	1	V5_53, V5_54
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V5_41, V5_43
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V5_11, V5_22, V5_27, V5_40, V5_44,
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V5_11, V5_27, V5_41, V5_55, V5_57
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	2	V5_19, V5_25, V5_39, V5_56,
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V5_45
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	2	V5_23, V5_22, V5_26,
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V5_2
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V5_29, V5_30, V5_31
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente	1	V5_43, V5_49
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V5_19
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V5_38, V5_40
66	G	25	Mano colocada sobre el pecho	1	V5_15, V5_16
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	2	V5_24, V5_36, V5_37, V5_44
72	G	31	Acariciarse/Tocarse la barbilla	1	V5_51, V5_52
73	G	32	Frotarse las manos	1	V5_35, V5_50
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	2	V5_3,V5_32, V5_33, V5_34
77	G	36	Manos en ojiva	1	V5_17, V5_18
81	G	40	Tocarse/recolocarse las gafas	2	V5_13, V5_14, V5_46, V5_47, V5_48
85	P	1	Postura de acercamiento	2	V5_2, V5_8, V5_38
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	1	V5_13, V5_14
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	1	V5_2
99	P	15	Cruce muslo-muslo…	2	V5_12, V5_13, V5_14, V5_28
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	2	V5_25, V5_38, V5_44, V5_56,
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V5_9, V5_12
108	P	24	Forma de caminar segura y firme	1	V5_1
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V5_5, V5_17, V5_18, V5_19, V5_22, V5_23, V5_24,
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V5_45, V5_57
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V5_13, V5_14, V5_28
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V5_3, V5_4, V5_9, V5_7, V5_20, V5_21, V5_23, V5_24, V5_26, V5_34, V5_35, V5_36, V5_50, V5_56,
125	P	41	Cabeza girada	1	V5_15, V5_37
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V5_32
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V5_13, V5_14, V5_15, V5_20, V5_21, V5_23, V5_28, V5_29, V5_30, V5_33, V5_35, V5_36, V5_40, V5_50, V5_57
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V5_5, V5_10
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V5_35, V5_51
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V4_38, V5_43, V5_49, V5_54
135	O	4	Mirada fija	1	V5_22, V5_31
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V5_4, V5_15, V5_23, V5_33, V5_34, V5_36, V5_40, V5_45, V5_50, V5_56, V5_57,
141	O	10	Miradas laterales	1	V5_4,
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V5_3, V5_10, V5_20, V5_21, V5_24, V5_27, V5_57
166	M	4	Giros de cabeza en función del interlocutor	1	V5_39
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V5_2, V5_19, V5_22, V5_40, V5_41, V5_43, V5_44
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V5_2
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V5_19, V5_22, V5_23, V5_24, V5_36, V5_37, V5_35, V5_50
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V5_40, V5_41, V5_44, V5_45, V5_49, V5_53, V5_54, V5_55
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V5_2 y siguientes
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V5_2 y siguientes
183	A	8	Uso azul, gris	2	V5_2 y siguientes
				91	**58 fotogramas - 227 datos**

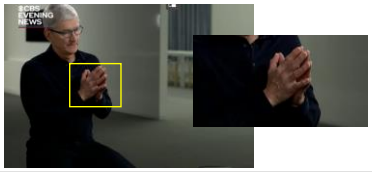
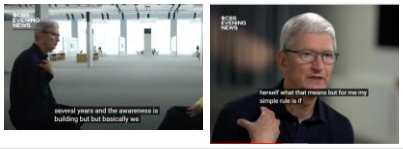
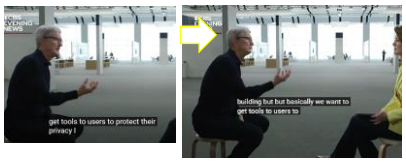
4.2.6. Resultados Tim Cook Video 6

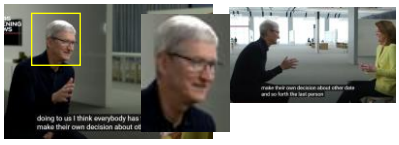
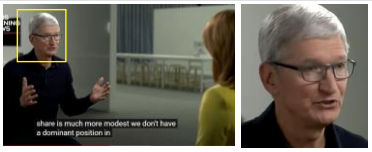
En 2019 Norah O'Donnell, la presentadora de "CBS Evening News", se sentó con el CEO de Apple, Tim Cook, en una entrevista exclusiva después de su discurso de apertura en la Conferencia mundial anual de desarrolladores, donde la compañía anunció un gama de nuevas características de software para sus dispositivos y el retiro de iTunes. O'Donnell le preguntó a Cook sobre esos cambios, el aumento del escrutinio del gobierno de Trump y el impacto de China. Ambos interlocutores se colocaron en posición frontal en sillas altas con una distancia personal de proximidad ligeramente superior a 1 metro.

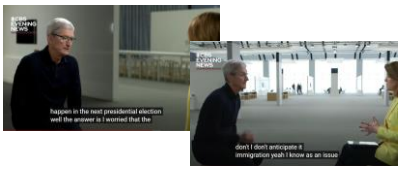
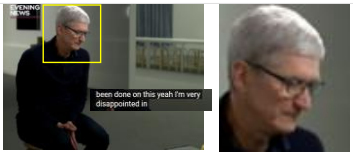
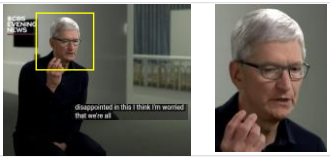
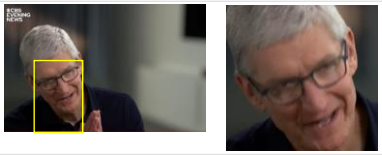
DETALLE VIDEO 6 (V6) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_1	P A	P12+P13+P33 A1+A5+A9		P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P33 Brazos / manos entre las piernas A1 Aspecto cuidado A5 Estilo casual: camisa + pantalón A9 Uso del negro
V6_2	P	P12+P13+P33 P40R		P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P33 Brazos / manos entre las piernas P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
V6_3	EF P O	EF2 P40L O12	 Verbal: "...that **I don´t** think should really exists"	EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O12 Ojos entrecerrados
V6_4	EF O M	EF2+EF14 O12 M3	 Verbal: **this is not** about numbers this is not about politics…"	EF14 Caída de mandíbula M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso O12 Ojos entrecerrados
V6_5	EF	EF11	 (Escucha): "they´re out there today when I listen to that…"	EF11 Succión de labios hacia dentro

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_6	EF	EF1+EF14+EF35		EF1 Elevación de cejas EF14 Caída de mandíbula EF35 Miedo P44 Cabeza hacia adelante O4 Mirada fija
	P	P44		
	O	O4		
V6_7	EF	EF1+EF14+EF35		
	P	P44		
	O	O4		
			Verbal: "actually think i**t´s a very reasonable request** for people to make" || "happening many people are getting more offended **I think this is good**"	
V6_8	EF	EF1+EF34		EF1 Elevación de cejas EF34 Ira O4 Mirada fija
	O	O4		
			Verbal: "They haven´t, I´m hoping that they do (Congress)"	
V6_9	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
			Escucha: about iTunes when it was launched….	
V6_10	EF	EF1+EF20		EF1 Elevación de cejas EF20 Sonrisa burlona O2 Mirada de sorpresa P21 Postura sentada con cuerpo inclinado hacia adelante
	O	O2		
	P	P21		
			Verbal: "I´m looking into someone´s eyes I´m doing the wrong thing"	
V6_11	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia
			(en relación a la estrategia de Itunes) Verbal: "we´ve recognized that there have been so many things"	
V6_12	EF	EF32		EF32 Sorpresa O2 Mirada de sorpresa
	O	O2		
		sorpresa fingida		
			Verbal: "like for me, and I think many others, were kind of surprised by how much they were using it"	
V6_13	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	P	P40R		
			Verbal: "we also learned something else was that it parents are also spending too much time "	
V6_14	EF	EF3+EF6R+EF28		EF3 Levantar una ceja y bajar otra EF6R Elevación comisura labios hacia la derecha EF28 Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio) O12R Ojos entrecerrados
		O12R		
			Verbal: "is Apple of monopoly or not I don't think anybody reasonable is going to come to the conclusion to Apple is in monopoly..	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_15	EF	EF1+EF35		EF1 Elevación de cejas EF35 Miedo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O4 Mirada fija
	P	P40L		
	O	O4		
			Verbal: (sobre fake news) "Yes, I think we should all be concerned…"	
V6_16	EF	EF14		EF14 Mostrar la lengua EF11 Succión de labios hacia dentro EF35 Miedo O1 Mirada desenfocada
V6_17	EF	EF11+EF35		
	O	O1		
			(escucha): "how hard is Apple getting hit by president Trump's trade war with China?")	
V6_18	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha P12 Postura sentada con posición recta y estable P35 Brazos próximos al cuerpo P43 Cabeza hacia abajo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho
	P	P12+P35+P40R+P43		
	M	M11		
			(pausa antes de responder sobre si China tiene como objetivo Apple)	
V6_19	G	G40		G40 Tocarse/recolocarse las gafas P43 Cabeza hacia abajo O13 Ojos cerrados
	P	P43		
	O	O13		
			Verbal: "the truth is the iPhone is made everywhere, it's made everywhere…"	
V6_20	G	G1R		G1R Ilustradores ideográficos con mano derecha M8 Movimientos firmes/seguridad/contundencia P21 Postura sentada con el cuerpo cliente inclinado hacia adelante
	M	M8		
	P	P21		
V6_21	G	G1R		
	M	M8		
		garra		
			Verbal: "Because I think it´s one of the most important issues of …" (privacy) || "I think that any kind of property if you will that pushes news …" (fake news)	
V6_22	G	G15R (altura hombro)		G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo) - hombro P12 Postura sentada con posición recta y estable P35 Brazos próximos al cuerpo O3 Mirada firme
	P	P12+P35		
	O	O3		
			Verbal: "and the awareness is building but but basically we want to get tools"	
V6_23	G	G6+G12R		G6 Ilustradores rítmicos G12R Palma de la mano derecha abierta hacia arriba P1 Postura de acercamiento P21 Postura sentada con cuerpo inclinado hacia adelante P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M7 Movimientos tranquilos
	P	P1+P21+P36		
	M	M7		
			Verbal: "… tools **to users** to protect their privacy" ||	
V6_24	EF	EF1		EF1 Elevación cejas G2 Ilustrador batuta G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero (una mano) M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O4 Mirada fija
	G	G2+G20		
	M	M8+M11		
	O	O4		
			Verbal: "Yes, you do, you have a right to do that and you have a right…."	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_25	G	G2+G20		G2 Ilustrador batuta G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior P12 Postura sentada con posición recta y estable P38 Mano apoyada sobre el muslo
	P	P12+P38		
	M	M9+M12		
			Verbal: "most people associate iTunes with the ability to purchase music and at the song level…"	
V6_26	G	G13R		G13R Palma de la mano derecha abierta hacia abajo P31L Brazo izquierde en jarras / manos sobre las caderas P36 Brazo/brazos separados del cuerpo P38 Mano apoyada sobre el muslo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P31L+P36+P38+P40L		
	M	M9+M11		
			Verbal: "We´re still doing that"	
V6_27	G	G9		G9 Ambas palmas de la manos abiertas hacia abajo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P12 Postura de sentada con posición recta y estable P36 Brazos separados del cuerpo O3 Mirada firme
	P	P35		
	M	M7+M11		
	P	P12+P36		
	O	O3		
			Verbal: "We don´t have a dominant position in any market"	
V6_28	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G14R Palma de la mano derecha en vertical P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha O12 Ojos entrecerrados M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G14R		
	P	P40R		
	O	O12		
	M	M8+M12		
			Verbal: "so it's clear, where you go for what"	
V6_29	EF	EF2+EF10		EF2 Bajar cejas EF10 Apretar labios G1 Ilustradores ideográficos O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O10 Miradas laterales M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G1		
	O	O7+O10		
	M	M9+M12		
			Verbal: "I do worry about you know outside forces using it to manipulate people's thoughts"	
V6_30	EF	EF33		EF33 Alegría G6 Ilustradores rítmicos G14 Palma de la mano en vertical P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
	G	G6+G14		
	P	P21		
			Verbal: "I think everybody has to make their own decision about other date and so forth the last person…"	
V6_31	EF	EF31		EF31 Tristeza G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) O3 Mirada firme /franca M11 Movimientos brazos a la altura del pecho P12 Postura sentada con posición recta y estable P36 Brazos separados del cuerpo
	G	G7		
	O	O3		
	M	M11		
	P	P12+P36		
			Verbal: "our share is much more modest"	
V6_32	G	G14		G14 Palma de la mano en vertical P1 Postura de acercamiento P21 Postura sentada con inclinación del cuerpo hacia delante M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P1+P21		
	M	M9+M11		
			Verbal: "we are on the users side"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_33	P	P23+P40L+P43		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O7		
V6_34	P	P23		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
			Verbal: "the answer is I worried that the fake news is not under control" || I don't anticipate that happening but I'm not promising that it will not but I don't I don't anticipate it. (sobre China)	
V6_35	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P3 Postura de agotamiento o contracción P13 Piernas separadas P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P3+P13+P43		
	O	O7		
		(reflexión)		
			Verbal: (pausa antes de contestar: "I am very disappointed in this - sobre política inmigración)"	
V6_36	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo) P13 Piernas separadas P22L Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia atrás P35 Brazos próximos al cuerpo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O10 Miradas laterales M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G15R		
	P	P13+P22L+P35		
	O	O7+O10		
	M	M12		
			Verbal: "I´m worried that we´re all losing the humanity of this …"	
V6_37	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G2 Ilustrador batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero O3 Mirada firme M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G2+G20R		
	O	O3		
	M	M12		
			Verbal: "to me is extremely straightforward…"	
V6_38	EF	EF22		EF22 Sonrisa gozosa modestia G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P1 Postura de acercamiento P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	G	G26		
	P	P1+P40L		
		>> reverencia		
			Escucha agradecimiento y reciprocidad	
V6_39	EF	EF2+EF14		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF14 Caída de mandíbula G1 Ilustradores ideográficos G19R Puño mano derecha cerrado O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O10 Miradas laterales M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia P35 Brazos próximos al cuerpo
	G	G1+G19R		
	O	O7+O10		
	M	M8		
	P	P35		
			Verbal: "Because these folks are just **incredible Americans**"	
V6_40	EF	EF1+EF4+EF15+EF34		EF1 Elevación de cejas EF15 Caída de mandíbula EF34 Ira
			Verbal: "We´re going to continue to do that I think the country needs"	

COD. INF	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V6_INF1	Durante la escucha tiene un menor control de la emocionalidad dejando visible el gesto de succión de labios y/o el de sacar la lengua ante cuestiones que le generan desaprobación o duda: “how hard is Apple getting hit by president Trump's trade war with China”	V6_5, V6_16, V6_17

V6_INF2	No es habitual en Tim Cook el recurrir a gestos adaptadores como el de tocarse las gafas, si bien, aquí se observa durante su respuesta sobre la fabricación del iPhone: "the truth is the iPhone is made everywhere, it's made everywhere" al tiempo que retira el contacto visual con su interlocutora. Ello puede ser un indicio de engaño o de ocultación.	V6_19
V6_INF3	Ofrece respuestas empáticas aunando la parte emocional y la cognitiva. Muestra abatimiento a nivel no verbal (se observa tendencia a manos cogidas entre las piernas con ligera inclinación hacia adelante, cabeza y mirada baja) en coherencia con su discurso verbal ante cuestiones que preocupan en general: Noticias falsas: "I worried that the fake news is not under control"; Política de inmigración: "I am very disappointed in this"	V6_2, V6_34, V6_35
V6_INF4	Defiende y protege sus ideas que expresa con claridad tanto verbal como gestualmente. ○ Añade fuerza e intensidad con el gesto de la garra y una actitud corporal con el cuerpo adelantado a las preguntas sobre privacidad y sobre Facebook o bien con el puño ○ Añade concreción y precisión con los dedos juntos como un puntero a la altura de la cara y mirada directa: "to me is extremely straightforward" "you have right to do" ○ Añade foco y visión hacia objetivos con la mano recta y dirigida, los ojos entrecerrados y la mirada directa: "it's clear, where you go for"; "we are on the users side" ○ Ilustra el control a través de las palmas de las manos: "We don´t have a dominant position in any market" ○ Añade transparencia con el gesto de la mano abierta hacia arriba: "tools to users to protect their privacy", "our share is much more modest" ○ Implicación y responsabilidad mediante la aproximación corporal y gestos ideográficos con la mano o manos dirigidas hacia sí mismo: "we want to get tools";	V6_20, V6_21 V6_39 V6_24, V6_37 V6_28, V6_32 V6_26 V6_23, V6_31 V6_22
V6_INF5	Gran expresividad facial utilizando especialmente: ○ elevación de las cejas para enfatizar: "it´s a very reasonable request", "this is good", "hoping that they do", "all be concerned." ○ ojos entrecerrados y el ceño fruncido añadiendo duda: "I don´t think", "this is not about"	V6_6, V6_7, V6_8, V6_15 V6_3, V6_4, V6_40
V6_INF6	Sentido del humor ante anécdotas como la de la pareja en el restaurante que mira el móvil. "todo el mundo debe tomar sus decisiones sobre si quiere quedar para otra cita"	V6_30

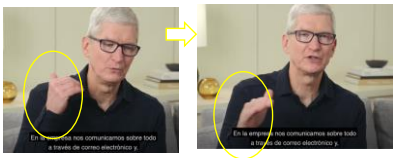
RESUMEN V6 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

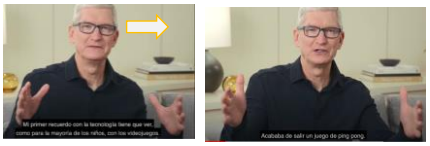
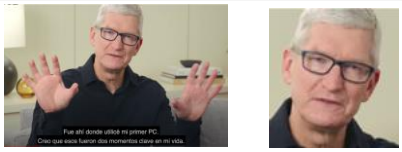
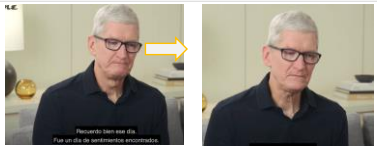
Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V6_6, V6_7, V6_8, V6_10, V6_15, V6_24,
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V6_3, V6_4, V6_28, V6_29, V6_36, V6_37, V6_39
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	1	V6_14
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V6_16
10	EF	10	Apretar labios	1	V6_29
11	EF	11	Succión de labios	1	V6_5, V6_17
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V6_4, V6_6, V6_7, V6_39
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V6_13
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V6_9,
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V6_10
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V6_11, V6_38
28	EF	28	Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio)	1	V6_14
31	EF	31	Tristeza	1	V6_31
32	EF	32	Sorpresa	1	V6_12
33	EF	33	Alegría	1	V6_13, V6_30
34	EF	34	Ira	1	V6_8
35	EF	35	Miedo	1	V6_15, V6_17
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V6_20, V6_21, V6_29, V6_39
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V6_24, V6_25, V6_37
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V6_23, V6_30
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V6_31
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V6_27
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V6_23
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V6_26,
55	G	14	Palma de la mano en vertical	2	V6_28, V6_30, V6_32
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V6_22, V6_36
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V6_39
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V6_24, V6_25, V6_37
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	2	V6_18, V6_35, V6_38
81	G	40	Tocarse/recolocarse las gafas	1	V6_19
85	P	1	Postura de acercamiento	2	V6_23, V6_32, V6_38
87	P	3	Postura de agotamiento o contracción	1	V6_35
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V6_1, V6_18, V6_22, V6_25, V6_27, V6_31
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V6_1, V6_2, V6_35, V6_36
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	2	V6_10, V6_23, V6_30, V6_32
106	P	22	Postura sentada cuerpo inclinado hacia atrás	1	V6_36
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V6_33, V6_34
115	P	31	Brazos en jarras / manos sobre las caderas	1	V6_26
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1	V6_1, V6_2
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V6_2, V6_18, V6_35, V6_36, V6_39
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	2	V6_23, V6_26, V6_27, V6_31
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	1	V6_25, V6_26
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V6_3, V6_13, V6_15, V6_18, V6_26, V6_28, V6_33, V6_38
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V6_18, V6_19, V6_33, V6_35
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V6_6, V6_7
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V6_17
133	O	2	Mirada de sorpresa	2	V6_10, V6_12, V6_28
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V6_22, V6_31, V6_27, V6_37
135	O	4	Mirada fija	2	V6_6, V6_7, V6_8, V6_15, V6_24,
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V6_29, V6_33, V6_35, V6_36, V6_37, V6_39
141	O	10	Miradas laterales	2	V6_29, V6_36, V6_37, V6_39
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V6_3, V6_4
144	O	13	Ojos cerrados	1	V6_9, V6_19
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	1	V6_4
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	1	V6_23, V6_27
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V6_24, V6_28, V6_39
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V6_26, V6_29, V6_32
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V6_18, V6_26, V6_27, V6_31, V6_32
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o superior	2	V6_28, V6_29, V6_36, V6_37
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V6_1 y siguientes
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón	2	V6_1 y siguientes
184	A	9	Uso del negro	2	V6_1 y siguientes
				90	**39 fotogramas - 155 datos**

4.2.7. Resultados Tim Cook Video 7

En 2021 Tim Cook realiza una entrevista a cámara sentado en un sofá para la revista Esquire España en la que responde a cuestiones diversas desde su infancia, cómo fueron sus primeros días al frente de la compañía, del mensaje que le dio Steve Jobs cuando le eligió para sucederle o qué uso diario hace de su iPhone.

DETALLE VIDEO 7 (V7) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_1	EF	EF5+EF18		EF18 Sonrisa asertiva
	A	A1+A5+A9		A1 Aspecto cuidado
				A5 Estilo casual: camisa + pantalón
				A9 Uso del negro
			Verbal: "Probably use email the most, the Apple Mail"	
V7_2	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	G	G6		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P35R+P40L+P43		P35 Brazos próximos al cuerpo
	O	O7		P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	M	M12		P43 Cabeza hacia abajo
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "we communicate within the company on email extensively"	
V7_3	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	G	G31		G31 Tocarse la barbilla
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha
	O	O7+O10+O12		O7 Mirada hacia abajo
		valoración/evaluación		O10 Mirada lateral
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "and the…"	
V7_4	G	G4R		G4R Ilustradores pictográficos con mano derecha
	P	P36		P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	M	M10+M12		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "...I **get** many many emails **from** from customers as well…"	
V7_5	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P42		P42 Cabeza hacia arriba
	O	O6+O10		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
				O10 Miradas laterales
			Verbal: "use that one more than any of them on the on the phone **or or on the ipad**"	
V7_6	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
	P	P41L		P41L Cabeza girada hacia la izquierda
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "my first one.." "as probably many kids are playing games"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_7	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P35 Brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	P	P35		
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "that particular time uh the that I was growing up the…" "…the uh sort of a ping-pong kind of game came out" || "through a period of time where people sat around and asked themselves over and over…"	
V7_8	P40	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba O10 Miradas laterales
	O	O6+O10		
			Verbal: "…and then later in time..."	
V7_9	G	G4R+G13		G4R Ilustradores pictográficos con mano derecha G13 Palma de la mano abierta hacia abajo P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P36		
	M	M12		
			Verbal: "…the personal computer was beginning **to take off** a bit when I was in uh at uh college…"	
V7_10	EF	EF10		EF10 Apretar labios O4 Mirada fija
	O	O4		
			pausa tras completar respuesta	
V7_11	G	G4+G11		G4 Ilustradores pictográficos P35 Brazos próximos al cuerpo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda G11 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior O3 Mirada firme
	P	P35+P40L		
	M	M12		
	O	O3		
			Verbal: "I would say those kind of two points were really pivotal points in my life"	
V7_12	G	G6+G10		G6 Ilustradores rítmicos G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P35 Brazos próximos al cuerpo P46 Elevación de la barbilla M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P1 Postura de acercamiento P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante
	P	P35+P46		
	M	M9+M11		
			Verbal: "**I was one** of those strange kids that really really loved mathematics"	
V7_13	G	G6+G10		G6 Ilustradores rítmicos G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P35 Brazos próximos al cuerpo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M11		
			Verbal:" it (technology) doesn´t substitute for physical presence"	
V7_14	G	G1+G34		G1 Ilustradores ideográficos G34 Manos con dedos entrelazados P35 Brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	P	P35		
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "industrial engineering was this kind of nice intersection of engineering and and people and mathematics"	
V7_15	EF	EF2+EF6+EF11		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF6 Tragar saliva EF11 Succión de labios hacia dentro P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P40L		
	O	O7		
			(antes de contestar a la pregunta sobre Steve Jobs)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_16	EF	EF2+EF31		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF31 Tristeza P41L Cabeza girada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
	P	P41L+P43		
V7_17	EF	EF2		
	O	O7+O12		
			Verbal: "I had always thought that Steve would be CEO for as long as... ||"he knew that he didn´t have the energy to continue it.."	
V7_18	EF	EF1+EF2		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P41L Cabeza girada hacia la izquierda P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P41L+P43		
	O	O7		
			Verbal: "I think we´re in a crisis and and and we need to recognize that (sobre privacidad)"	
V7_19	G	G25		G25 Mano sobre el pecho P35 Brazos próximos al cuerpo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O12 Ojos entrecerrados M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35+P40L		
	O	O12		
	M	M11		
			Verbal: "as **I** would be with the company…"	
V7_20	G	G2+G7		G2 Ilustradores batuta G7 Palmas de las manos frontales (en vertical) P35 Brazos próximos al cuerpo P46 Elevación de la barbilla M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	P	P35+P46		
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "the reason was that he could not continue in the role"	
V7_21	G	G26		G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P35 Brazos próximos al cuerpo P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha P42 Cabeza hacia arriba O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba O10 Miradas laterales M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35+P40R+P42		
	O	O6+O10		
	M	M11		
			Verbal: "he told me a story uh of him…"	
V7_22	G	G2+G26		G2 Ilustradores batuta G26 Ambas palmas de las manos juntas (gesto Namasté) P35 Brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	P	P35+P40L		
	M	M11		
			Verbal: your phone is it turns out, has more personal information on it than what you have in your house.	
V7_23	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G2 Ilustradores batuta G11R Palma derecha de la mano abierta dirigida hacia afuera P35 Brazos próximos al cuerpo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	G	G2+G11R		
	P	P35+P40L		
			Verbal: "Watching Disney from the outside when Walt was no longer CEO"	
V7_24	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G6 Ilustradores rítmicos G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P36 Brazos alejados del cuerpo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	G	G6+G9		
	P	P36+P40L		
			Verbal: "asked themselves over and over, what Walt would do?	
V7_25	G	G5		G5 Ilustradores espaciales P36L Brazo izquierda separado del cuerpo P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha P45 Cabeza hacia atrás P46 Elevación de la barbilla M10 Movimientos amplios que implican estirar los brazos
	P	P36L+P40R+P45+P46		
	M	M10		
			Verbal: "the list would be long and too numerous"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_26	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	P	P1+P21+P40L		P1 Postura de acercamiento
				P21 Postura sentada con cuerpo inclinado hacia adelante
				P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
			Verbal: "to mention the errors"	
V7_27	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
V7_28	EF	EF1		
V7_29	EF	EF1		
			Verbal:" I do that on a daily basis" || "if not for technology the pandemic would have been much worse" || "I think that a global privacy regulation is important I think it´s important for every country"	
V7_30	G	G28		G28 Tocarse, frotarse nariz, ojos
	P	P41R+P43		P41R Cabeza girada hacia la derecha
				P43 Cabeza hacia abajo
			(pausa)	
V7_31	G	G2+G20		G2 Ilustrador batuta
	P	P35		G20 Dedo pulgar e índice mano derecha unidos como un puntero
	O	O3		P35 Brazos próximos al cuerpo
				O3 Mirada firme
			Verbal: "conversation would have ceased"	
V7_32	G	G2+G20		G2 Ilustrador batuta
	O	O12		G20 Dedo pulgar e índice mano derecha unidos como un puntero
	P	P35		P35 Brazos próximos al cuerpo
	M	M3		O12 Ojos entrecerrados
				M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso
			Verbal:"but we shouldn´t kid ourselves that it substitutes for it it´s not the same	
V7_33	EF	EF15+EF16+EF33		EF15 Carcajada
	G	G3+G7		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
	P	P1+P21+P35		EF33 Alegría
				G3 Ilustradores apuntadores
				G7 Ambas palmas de las manos frontales
				P1 Postura de acercamiento
				P21 Posición inclinada hacia adelante
				P35 Brazos próximos al cuerpo
			Verbal: "I don´t want to give away exactly where we´re going"	

COD. INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V7_INF1	Empatía y capacidad comunicativa mediante creación de similes visuales: gesto de los dedos cruzados a la altura de la cara para describir la necesaria conexión entre el lado humano y científico: “nice intersection of engineering and and people and mathematics	V7_14

V7_INF2	Coherencia entre sus discurso verbal y su posición corporal y gestual transmitiendo su positividad: ○ Integridad: gesto de ambas manos mostradas hacia el exterior simbolizando no ocultar nada al declarar “two points were really pivotal points in my life” ○ Implicación y pasión por las cosas que le gustan: gesto de ambas manos hacia sí mismo para posteriormente adelantar el cuerpo junto con su discurso: “I was one of those strange kids that really really loved mathematics”. ○ Compromiso: gesto de la mano en el pecho reconociendo el valor que le aporta Apple “I would be with the company” ○ Acción: movimientos de desplazamiento con la mano derecha generando un recorrido que describe conceptos " beginning to take off a bit when I was in college” “I get many many emails from from customers” ○ Credibilidad: recurre al gesto de palmas de las manos juntas cuando quiere dar más relevancia a la palabra dada. ○ Precisión: con el gesto de las manos como un puntero para destacar una opinión: “but we shouldn´t kid ourselves that it substitutes for it it´s not the same”, “conversation would have ceased”	V7_11 V7_12 V7_19 V7_24 V7_22 V7_31, V7_32
V7_INF3	Muestra emociones como la tristeza cuando ha de recordar a Steve Jobs	V7_15, V7_16
V7_INF4	Cuando experimenta una cierta carga cognitiva pierde el contacto visual y la cabeza y la mirada pasan a ser altas (recordando) o baja (autoreflexión)	V7_21
V7_INF5	Actitud de afiliación haciendo uso del sentido del humor incluida la risa como mecanismo para sorprender al observador.	V7_33
V7_INF6	Posible indicio de engaño al expresar su opinión sobre la intervención de los gobiernos en materia de privacidad al tener la necesidad de recurrir a un gesto autoadaptativo de frotarse la nariz como pausa tras compartir la siguiente reflexión: "I think that a global privacy regulation is important I think it´s important for every country"	V7_30
V7_INF7	A nivel de apariencia busca la cercanía con el observador, no solo por el contexto en el que se desarrolla la entrevista (similar al salón de casa) como por la ausencia de vestimenta excesivamente formal (camiseta polo negra)	V7 y resto

RESUMEN V7 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V7_5, V7_18, V7_27, V7_28, V7_29
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V7_2, V7_3, V7_15, V7_16, V7_17, V7_18, V7_23, V7_24
10	EF	10	Apretar labios	1	V7_10
11	EF	11	Succión de labios	1	V7_15
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V7_33
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V7_33
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V7_26
18	EF	18	Sonrisa asertiva	1	V7_1
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V7_6
31	EF	31	Tristeza	1	V7_16
33	EF	33	Alegría	1	V7_33
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V7_7, V7_14
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V7_2, V7_20, V7_22, V7_23, V7_31, V7_32
45	G	4	Ilustradores pictográficos	2	V7_4, V7_9, V7_11
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V7_12, V7_13, V7_24
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V7_7, V7_20, V7_33
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V7_24
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V7_12, V7_13
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V7_11, V7_23
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V7_33
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V7_9
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V7_31, V7_32
66	G	25	Mano colocada sobre el pecho	1	V7_19
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	1	V7_21, V7_22
69	G	28	Tocarse, frotarse nariz, ojos	1	V7_30
72	G	31	Acariciarse la barbilla	1	V7_3
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	1	V7_14
85	P	1	Postura de acercamiento	2	V7_26, V7_33
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	1	V7_26, V7_33
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V7_2, V7_7, V7_11, V7_13, V7_14, V7_19, V7_20, V7_21, V7_22, V7_23, V7_31, V7_32, V7_33
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	2	V7_4, V7_9, V7_24, V7_25
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V7_2, V7_3, V7_8, V7_11, V7_15, V7_19, V7_21, V7_22, V7_23, V7_24, V7_25, V7_26
125	P	41	Cabeza girada	2	V7_6, V7_16, V7_17, V7_18, V7_30
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V7_5, V7_21
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V7_2, V7_16, V7_17, V7_18, V7_30
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V7_25
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V7_12, V7_20, V7_25
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V7_7, V7_11, V7_14, V7_20
135	O	4	Mirada fija	1	V7_10
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	2	V7_5, V7_8, V7_21
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V7_2, V7_3, V7_6, V7_15, V7_16, V7_17, V7_18
141	O	10	Miradas laterales	2	V7_5, V7_8, V7_21
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V7_3, V7_17, V7_19, V7_32
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	1	V7_32
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V7_12
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V7_4, V7_25
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V7_7, V7_12, V7_13, V7_14, V7_19, V7_20, V7_21
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V7_2, V7_4, V7_9, V7_11
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V7_1 y siguientes
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón	2	V7_1 y siguientes
184	A	9	Uso del negro	2	V7_1 y siguientes
				74	**33 fotogramas - 146 datos**

4.2.8. Resultados Tim Cook Video 8

En noviembre 2021 Rich DeMuro, reportero técnico de KTLA Los Ángeles, entrevista al director ejecutivo de Apple, Tim Cook, fuera de una de las nuevas tiendas de Apple. Cook respondió a cuestiones sobre los nuevos lanzamientos del Apple Watch y Airpods y el papel de Apple tras la pandemia, en un entorno rodeado de fans de la marca.

DETALLE VIDEO 8 (V8) Tim Cook

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_1	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	H	H3+H7		H3 Apretón de manos en vertical
	P	P1		H7 Apretón de manos con reverencia
				P1 Postura de acercamiento
			(saludo)	
V8_2	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	P	P10+P28		P10 Postura de pie firme y estable
	A	A1+A5+A9		P28 Cruce de brazos
				A1 Aspecto cuidado
				A5 Estilo casual: camisa polo + pantalón
				A9 Uso del negro
			(escucha)	
V8_3	G	G6+G10		G6 Ilustradores rítmicos
	M	M11		G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo
	P	P10		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
				P10 Postura de pie firme y estable
			Verbal: "well you know if you think about it we want a place"	
V8_4	G	G33		G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos)
	P	P35		P35 Brazos próximos al cuerpo
V8_5	G	G33		
	P	P35		
			Verbal: "and serving the public" || "happier than to be in here…"	
V8_6	G	G33		G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos)
	P	P35		P35 Brazos próximos al cuerpo
			Verbal: "and uh and…"	
V8_7	G	G1+G11		G1 Ilustradores ideográficos
	M	M11		G11 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera
	P	P46		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
				P46 Elevación de la barbilla
			Verbal: uh it's off the charts **we're so happy** to be here	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_8	G	G1R		G1R Ilustradores ideográficos con mano derecha
	P	P35		P35 Brazos próximos al cuerpo
			Verbal: "and **with all of** the new avenues…"	
V8_9	P	P30+P46		P30 Manos en los bolsillos P46 Elevación de la barbilla
			Escucha: "Apple realeased so many new products over the past year and a half.."	
V8_10	EF	EF16		P30 Manos en los bolsillos EF16 Sonrisa duchenne
	P	P30		
V8_11	P	P30+P43		P30 Manos en los bolsillos P43 Cabeza hacia abajo
			Verbal: "I love and have been you know **focused on my entire life**"	
V8_12	G	G10		G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M11		
			Verbal: I´m excited that **we** have the best product lineup || I think it's uh become much more important **to us**	
V8_14	G	G10		G10 Palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno mismo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M11		
			Verbal: We´ve got **our** fantastic retail teams	
V8_15	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne G1 Ilustradores ideográficos M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G1		
	M	M9+M11		
V8_16	EF	EF16		G8 Palmas de las manos abiertas hacia arriba
	G	G1+G8		
	M	M9+M11		
			Verbal: "**I don´t have one favorite one**…" || "they´re **all my favorites**, you know it´s like…"	
V8_17	G	G1		G1 Ilustradores ideográficos
		(simular reloj)		
V8_18	G	G1		
		(simular auriculares)		
			Verbal: " the **watch** is sensational, the new **airpods**…"	
V8_19	EF	EF14		EF14 Mostrar la lengua P30 Manos en los bolsillos
	P	P30		
			(escucha about COVID19)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_20	G	G1+G12R+G15L		G1 Ilustradores ideográficos G12R Palma de la mano derecha abierta hacia arriba G15L Mano izquierda dirigida hacia sí mismo (Yo)
			Verbal: "it enabled us to stay connected to each other"	
V8_21	G	G36		G36 Manos en ojiva
	P	P35		P35 Brazos próximos al cuerpo
	M	M11		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho
			Verbal: "we realized that there were some people that…"	
V8_22	G	G3+G26		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G26 Palmas de las manos juntas (gesto Namasté)
	M	M11		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho
			Verbal: "we´re very **focused on**…"	
V8_23	G	G8		G8 Palmas de las manos abiertas hacia arriba
	P	P40R+P47		P40R Cabeza ladeada/inclinada hacia la derecha P47 Encogimiento de hombros
			Verbal: "get the parts out there that enables people…"	
V8_24	G	G8		G8 Palmas de las manos abiertas hacia arriba
	P	P36		P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	M	M10		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
			Verbal: "that are core technologies and we´ll use them…"	

COD. INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V8_INF1	Saluda al periodista con un apretón de manos entre iguales y agradeciendo la entrevista lo que a nivel corporal expresa mediante una actitud de aproximación	V8_1
V8_INF2	La entrevista se desarrolla de pie adquiriendo gran protagonismo la posición corporal y de brazos observándose durante la escucha dos posiciones que aparentemente son negativas, no habituales en Cook, pero se ven compensadas por una expresión facial amable y sonrisa afiliativa: ○ Brazos cruzados apoyados sobre el pecho ○ Manos en los bolsillos	V8_2 V8_9, V8_19, V8_11, V8_19

V8_INF3	Uso ilustradores para acompañar su mensaje evidenciándose un mayor uso del gesto de: ○ palmas dirigidas hacia si mismo (implicación individual o colectiva): “I think”; “I´m excited”; “we´ve got our fantastic store team”; “we want a place” ○ palmas abiertas hacia el exterior (credibilidad): “we´re so happy to stay here” ○ palmas abiertas hacia arriba (transparencia): “I don´t have a favorite one”, “They´re all my favorites”, “enables people”, “we´ll use them” Realiza gestos bien definidos tanto próximos como separados del cuerpo lo que permite su visibilidad aún en la distancia.	V8_3, V8_8, V8_12, V8_14, V8_20 V8_15, V8_7, V8_16, V8_23, V8_24
V8_INF4	Se observa la posición de manos en ojiva, gesto asociado a la seguridad que en Cook no es habitual ya que implica una mínima gestualidad al compartir una reflexión “we´ve realized that there were people that…” o bien manos cogidas “serving the public”	V8_21, V8_4, V8_5, V8_6
V8_INF5	Cierta carga cognitiva manifiesta al sacar la lengua durante la escucha a una pregunta planteada relacionada con el COVID.	V8_19
V8_INF6	Uso repetido de la palabra “people” o “public” en un discurso en el que trata de ser inclusivo y cercano con las necesidades/ intereses sociales.	V8_23, V8_21, V8_4
V8_INF7	Cercanía. Uso de indumentaria muy afín a la marca (polo negro) acorde con el escenario a la salida de una tienda Apple.	V8 y resto
V8_INF8	El canal de expresión facial no puede ser evaluado con mayor detalle al no contar con primeros planos que faciliten su interpretación.	

RESUMEN V8 Tim Cook (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V8_19
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V8_15, V8_16
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V8_1, V8_2
33	EF	33	Alegría	2	V8_2, V8_10, V8_15,
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V8_8, V8_15, V8_16, V8_17, V8_18, V8_20
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V8_22
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V8_7
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	2	V8_16, V8_23, V8_24
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	2	V8_3, V8_12, V8_13, V8_14
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V8_7
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V8_20
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V8_20
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	1	V8_22
74	G	33	Manos cogidas (sin cruce de dedos)	2	V8_4, V8_5, V8_6
77	G	36	Manos en ojiva	1	V8_21
85	P	1	Postura de acercamiento	1	V8_1
94	P	10	Postura de pie firme y estable	2	V8_2, V8_3 y siguientes
112	P	28	Cruce de brazos	1	V8_2
114	P	30	Manos en los bolsillos	2	V8_9, V8_10, V8_11, V8_19
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V8_4; V8_5, V8_6, V8_8, V8_12, V8_13, V8_14, V8_21
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V8_24
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	V8_23
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V8_10
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V8_7, V8_9
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V8_23
148	H	3	Apretón de manos en vertical	1	V8_1
152	H	7	Apretón de manos con reverencia	1	V8_1
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V8_15, V8_16
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V8_24
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V8_3, V8_7, V8_12, V8_13, V8_14, V8_15, V8_16, V8_21, V8_22
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V8_2 y siguientes
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón	2	V8_2 y siguientes
184	A	9	Uso del negro	2	V8_2 y siguientes
				45	**24 fotogramas - 71 datos**

4.2.9. Análisis Tim Cook: Patrón Basal No Verbal

En Tim Cook la selección de las conductas observables con mayor puntuación (superior o igual a 6) y un nivel de presencia mínima del 50% de los videos, incluyen como parte de su patrón basal no verbal no verbal **44 ítems** procedentes de diferentes canales expresivos con el siguiente reparto: EF: 7; G: 9; P: 11; O: 6; M: 6 y A: 5

MAESTRO PRIORIZADO en Tim Cook

				2016	2018	2018	2018	2019	2019	2021	2021		
Ref.	Canal	Nº.	Indicadores observados	**TR1_V1**	**TR2_V2**	**TR3_V3**	**TR4_V4**	**TR5_V5**	**TR6_V6**	**TR7_V7**	**TR8_V8**	**Total**	
1	EF	1	Elevación de cejas	1	2	2	2	2	2	2		**13**	*
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	2	2	1	2	2	2		**13**	
10	EF	10	Apretar labios	1	1	1		1	1	1		**6**	
11	EF	11	Succión de labios	1	2	1	1	1	1	1		**8**	
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)		2	1	1	2	1	1	1	**9**	*
17	EF	17	Sonrisa afiliativa		1		1	1	1	1	1	**6**	**
33	EF	33	Alegría		2	1	1	2	1	1	2	**10**	**
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	1	2	2	2	2	1	2	**14**	*
43	G	2	Ilustradores batuta	1	1	2		1	2	2		**9**	*
47	G	6	Ilustradores rítmicos			2	1	2	1	2		**8**	*
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	2	1	1	2	1	2		**11**	*
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	1	1	1	2			2	**8**	
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo		1	1	1	2		1	2	**8**	**
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo			1	1	2	1		1	**6**	*
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2		2	1	1	2	1		**9**	*
67	G	26	Gesto namasté con palmas de las manos juntas	1	1	2	1	2	2	1	1	**11**	**
85	P	1	Postura de acercamiento	1	1	2	2	2	2	2	1	**13**	**
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	2	2	2	1	2			**11**	*
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	2	2	2	1	2			**11**	
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante		1	1	2	2	2	1		**9**	**
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1		2	2		1			**6**	**
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	2	2		2	2	2	2	**14**	
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo		1	1		1	2	2	1	**8**	
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	2	2	1	2	2	2	1	**13**	*
125	P	41	Cabeza girada	1	1	2	2	1		2		**9**	*
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	2	2	1	2	2	2	1	**14**	*
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	1	1		1		2	1	**7**	*
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	2	2	2		2			**9**	**
134	O	3	Mirada firme	2	2	2	2	2	2	2		**14**	*
135	O	4	Mirada fija	1	1	2		1	2	1		**8**	
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	2	2	1	2	2	2		**12**	*
141	O	10	Miradas laterales	1			1	1	2	2		**7**	
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	1	1	1	2	1	2		**9**	*
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	2	1	2			1	1		**7**	
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2		2	2		2			**8**	
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	2		2	2	2	1	1	**11**	
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos		1	1	1	1		1	1	**6**	**
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima		1	2	2	2	2	2		**11**	
176	A	1	Aspecto cuidado	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	2	2		2				**8**	
180	A	5	Estilo casual: camisa + pantalón				2		2	2	2	**8**	
183	A	8	Uso azul, gris	2	2	2	2	2				**10**	*
184	A	9	Uso del negro						2	2	2	**6**	*
Total Tim Cook Patrón Comunicativo Basal				**47**	**55**	**65**	**52**	**63**	**63**	**56**	**29**	**430**	

(*) Indicador no verbal que forma parte del Patrón Común con los otros 3 líderes
(**) Indicador no verbal singular en Tim Cook comparativamente con los otros 3 líderes

PATRÓN BASAL TIM COOK basado en MAESTRO

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
EF	▪ Elevación de cejas como elemento clave de intensificación de la palabra dada transmitiendo fuerza y contundencia. Bajada de cejas y ceño fruncido para indicar concentración y foco (en el usuario el objetivo) o bien preocupación especialmente en asuntos regulatorios o de privacidad de los datos. ▪ Uso de la sonrisa auténtica, mostrando una actitud humilde, positiva y alegre, generando igualmente cercanía con el interlocutor. Demuestra tener sentido del humor y capacidad para exteriorizarlo.

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
EF	▪ En momentos de escucha tendencia a autoacomodarse mediante el gesto facial de succión de labios por el que libera tensión comprobando que el tema tratado no es lo determinante.
G	▪ Alta capacidad comunicativa a través del uso de ilustradores ideográficos preferentemente el gesto de palmas de las manos frontales entre sí para acompañar rítmicamente su discurso, pero igualmente representativos el uso de las palmas abiertas hacia arriba en señal de transparencia y el de las palmas o la mano dirigida hacia uno mismo como gesto de implicación personal y el del pulgar e índice unidos para aportar concreción. ▪ Característico el uso del gesto Namasté como un gesto de reclamo hacia la credibilidad y la honestidad que utiliza en diferentes asuntos (inversiones de Apple, funcionalidades del producto, principios y valores, objetivos, etc).
P	▪ Adopta posturas de acercamiento corporal adelantando el tronco hacia su interlocutor enfatizando la importancia del mensaje y la intencionalidad de que este llegue al destinatario (especialmente en principios y valores de Apple). ▪ Brazos mayoritariamente próximos al cuerpo realizando una mayor extensión en situaciones de amplificación del mensaje (“much”, “long”, “hudge”) ▪ Ocasionalmente, y en momentos de escucha, pudiendo ser interpretado como señal de respeto, mantiene las manos recogidas entre las piernas. ▪ Posición de la cabeza ladeada/inclinada en los momentos de escucha y giros de esta cuando hay asistencia de público para dirigirse al que es el destinatario de su mensaje. Con ello traslada una conducta empática. ▪ Posición de la cabeza baja como parte de una dinámica de comportamiento en dos partes que parte de la reflexión o el recuerdo antes de dar respuesta.
O	▪ Mirada firme como indicador de autocontrol, interés y aporte de credibilidad, siendo esta una de las señas de identidad de Cook ▪ Mirada hacia abajo cuando trata de procesar, enfatizar preocupación o ante un posible cumplido directo (acompañado de una bajada de cabeza) ▪ Mirada sorpresa para enfatizar con una elevación de cejas algo impostada ▪ Ojos entrecerrados como mecanismo para trasladar reflexiones sobre su preocupación, normalmente por comportamientos que valora negativamente: falta de implicación o coherencia, defensa de la protección de datos.

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
PR	▪ Gestiona las distancias dentro de las normas de respeto y protocolo social. ▪ Mayor proximidad y cercanía en la interacción con los clientes de Apple.
H	▪ Apretón de manos en vertical, entre iguales acompañándolo del gesto de reverencia hacia el presentador en señal de respeto o incluso de mayor cercanía añadiendo el toque en el antebrazo.
A	▪ Aspecto cuidado. Viste acorde con el tipo de evento con un estilo algo más formal de chaqueta + camisa + pantalón en tonos clásicos azules o grises o en caso de prescindir de la chaqueta evita la camisa y opta por el polo de manga larga preferentemente en color negro. ▪ No utiliza corbata ni colores en tonos claros.
V	▪ Incluye un lenguaje inclusivo con el uso de las palabras: o "our" (nuestro) vinculado a términos como "country", "objetive", "liberties", "democracy", "lives", "health" o "freedom" De compromiso y patriotismo o "we" en términos de acción (we have, we want, we love, we work, we run) y de deber (we should, we shouldn´t, we would...); "people" (gente). ▪ Referencia a "Apple" cuando habla de los productos o de cómo pasó a formar parte de la compañía, pero no de forma impersonal para referirse al equipo. ▪ Uso frecuente del verbo "think" (pensar) y moderado de la muletilla "you know". ▪ Recurre a verbalizar el nombre del periodista de forma estratégica cuando busca su capacidad de comprensión y entendimiento por el tema expuesto.

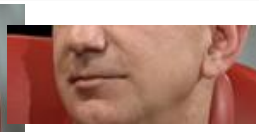
En global, Tim Cook presenta una comunicación no verbal que, en entornos de entrevista, remarca su accesibilidad y predisposición hacia la acción desde una personalidad afable y respetuosa a la par que exigente y comprometida.

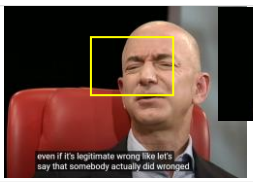
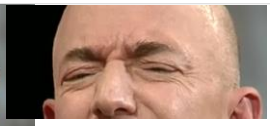
4.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS JEFF BEZOS

4.3.1. Resultados Jeff Bezos Video 1

Jeff Bezos acude al programa Recode donde el periodista y moderador tecnológico Walter S. Mossberg entre otras cuestiones le pregunta su opinión sobre libertad de expresión y derecho a la intimidad a raíz de la batalla legal entre el jugador profesional Hulk Hogan y el portal de entretenimiento Gawker Media. La entrevista tiene lugar en un escenario con presencia de público. Ambos interlocutores se sientan en sillones rotarios con respaldo alto y mantienen una distancia personal muy próxima llegando a tocarse con las piernas.

DETALLE VIDEO 1 (V1) Jeff Bezos

Fotograma	**Canal**	**Item Ficha REDA**	**Imagen / Verbalización**	**Descriptivo Ficha REDA** (visibles)
V1_1	EF	EF28		EF28 Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio)
	P	P41R		P41R Cabeza girada derecha
	O	O12		O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: (sobre el caso Gawker Media) "what you think of it if you want but whatever you think of it…"	
V1_2	P	P4+P9+P13+P22+P37		P4 Postura expansiva P13 Piernas separadas (sentado) P22 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia atrás P37 Codos apoyados en la silla/sillón
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
	A	A1+A3+A8+A9		A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A8 Uso azul, gris A9 Uso del negro (chaqueta)
			Verbal: "yeah um I don´t and I will my view on this…"	
V1_3	G	G13R		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha)
			Verbal: "I don´t know the details…"	
V1_4	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	M	M9		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
		gesto sacudiendo ambos brazos		
			Verbal: "...**of this** particular situation…"	

Fotograma	Canal	Ítem Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_5	EF	EF14		EF14 Caida de mandibula G5 Ilustradores espaciales G13R Palma de la mano abierta hacia abajo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G5+G13R		
	M	M12		
			Verbal: "I will take it **up a level**"	
V1_6	EF	EF10		EF10 Apretar labios P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P42 Cabeza hacia arriba P45 Cabeza hacia atrás O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	P	P40R+P42+P45		
	O	O6		
		pausa dramática		
V1_7	EF	EF10		
	P	P42		
	O	O6		
		pausa dramática	Verbal: "…that I think …" || "you know really…"	
V1_8	EF	EF10		EF10 Apretar labios P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P42 Cabeza hacia arriba P45 Cabeza hacia atrás O10L Miradas laterales izquierda
	P	P40R+P45		
	O	O10L		
			Verbal: "and so and that…" || "to remember about that is that…"	
V1_10	EF	EF1+EF35		EF1 Elevación de cejas EF35 Miedo P41R Cabeza girada derecha O2 Mirada sorpresa
	P	P41R		
	O	O2		
		enfatizar		
			Verbal: "if it´s legitimate wrong like …"	
V1_11	EF	EF1+EF20		EF1 Elevación de cejas EF20 Sonrisa burlona O10L Miradas laterales izquierda EF1 Elevación de cejas O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O10L		
V1_12	EF	EF1		
	O	O7		
			Verbal: "let´s say that **somebody** actually did..." || "because of the **Constitution**"	
V1_13	EF	EF2+EF37	 	EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF37 Asco P45 Cabeza hacia atrás O13 Ojos cerrados
	P	P45		
	O	O13		
			Verbal: "...did **wronged**"	
V1_14	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P13 Piernas separadas P34 Brazos descansando sobre silla/sillón O13 Ojos cerrados
	P	P13+P34		
	O	O13		
		pausa dramática		
			Verbal: "from the I would also…"	
V1_15	EF	EF1+EF4		EF1 Elevación de cejas EF4 Elevación párpado superior P42 Cabeza hacia arriba P45 Cabeza hacia atrás O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P42+P45		
	O	O7		
			Verbal: "It is **really** the only effective defense…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_16	G	G8		G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P4 Postura expansiva P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
	P	P4+P12+P13+P34		
			Verbal: "you´re gonna have critics…"	
V1_17	G	G1+G13R		G1 Ilustrador ideográfico G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha) P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda M8 Movimientos firmes
	P	P13+P40L		
	M	M8		
			Verbal: "if you absolutely can´t tolerate critics"	
V1_18	EF	EF20		EF20 Sonrisa burlona G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G13L Palma de la mano abierta hacia abajo - izquierda P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P43 Cabeza hacia abajo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
	G	G3+G13L		
	P	P13+P43		
	M	M9+M10		
			Verbal: "don´t do anything new or interesting"	
V1_19	G	G8		G8 Palmas de las manos abiertas hacia arriba P4 Postura expansiva P12 Postura sentada firme y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
	M	M9+M10		
	P	P4+P12+P13		
			Verbal: "so I would just say…"	
V1_20	EF	EF28		EF28 Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio) P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P43 Cabeza hacia abajo O4 Mirada fija O10L Miradas laterales
	P	P40R+P43		
	O	O4+O10L		
			Verbal: "...go stand on a street corner..."	
V1_21	P	P40R+P41R		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P41R Cabeza girada derecha O1 Mirada desenfocada O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O1+O7		
			Verbal: "somebody that´s going to write something very ugly"	
V1_22	G	G13		G13 Palma de la mano abierta hacia abajo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos O3 Mirada firme M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	M	M9+M10+M12		
		barrido con la mano		
	O	O3		
			Verbal: "and watch in a crowded urban…and watch all the people walk…"	
V1_23	EF	EF25		EF25 Sonrisa encubridora de temor O4 Mirada fija
	O	O4		
			Verbal: "none of those people are thinking about you"	
V1_24	G	G1+G13		G1 Ilustradores ideográficos G13 Palma de la mano abierta hacia abajo P4 Postura expansiva M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P4		
	M	M9+M10+M12		
		posturas expansivas		
			Verbal: "to the bar now that the end and I know and so it´s its …."	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_25	EF	EF28		EF28 Sonrisa despreciativa P45 Cabeza hacia atrás P46 Elevación de la barbilla O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
	P	P45+P46		
	O	O7+O12		
			Verbal: "all those people, you know…" (people that criticized other people)	
V1_26	EF	EF14		EF14 Mostrar la lengua O10L Miradas laterales - izquierda
	O	O10L		
			Verbal: "this **country** has the best free speech"	
V1_27	G	G1+G9		G1 Ilustrador ideográfico G9 Palmas de la manos abiertas hacia abajo P4 Postura expansiva P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
	P	P4+P34		
			Verbal: (gente que critica a otros) "we don´t have to like it.."	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V1_INF1	Comodidad y expresividad expansiva Postura que denota relajación de los músculos: espalda apoyada por completo en el respaldo, piernas abiertas superando la medida de las caderas y brazos descansando sobre el sillón. Gestos ilustradores amplios, separación de brazos con facilidad y ejecución de movimientos contundentes	V1_2, V1_16, V1_19, V1_24, V1_4, V1_17, V1_18, V1_19, V1_22, V1_24
V1_INF2	Conducta de búsqueda de atención con ambas cejas elevadas hasta el nivel de provocar arrugas en la frente con mayor apertura de ojos de lo normal enfatizando así determinadas palabras o frases : "it´s legitimate", "that´s somebody actually did", "because of the Constitution"	V1_10, V1_11, V1_12, V1_13
V1_INF3	Tendencia a la teatralidad. Genera pausas dramáticas con una expresión simulada de dolor facial que implica el cierre apretado de ojos "did wronged" "I would also…"	V1_13, V1_14
V1_INF4	Seguridad personal y control. Ilustra expresiones de control con la palma de la mano derecha hacia abajo: "I don´t know the details", "can´t tolerate critics", "and watch the people"	V1_3, V1_5, V1_17, V1_18, V1_22, V1_24, V1_27
V1_INF5	Reflexión. Tiene a apartar la mirada cuando trata de procesar algunas ideas con expresión desenfocada y cabeza hacia atrás. Genera con ello leves pausas conversacionales.	V1_6, V1_8, V1_7, V1_9, V1_11, V1_21
V1_INF6	Tendencia hacia la teatralidad a través del uso de expresiones simuladas siendo la sonrisa uno de sus indicadores clave: sonrisa burlona o sonrisa encubridora de temor (ante la ironía), sonrisa despreciativa	V1_18, V1_23 V1_1, V1_20, V1_25
V1_INF7	Orgullo. Con posiciones de cabeza alta, elevación de la barbilla y mirada hacia abajo (actitud ante las críticas)	V1_25
V1_INF8	Elección del negro y vestimenta informal con chaqueta camisa y pantalón vaquero, alineado con el contexto de la entrevista	

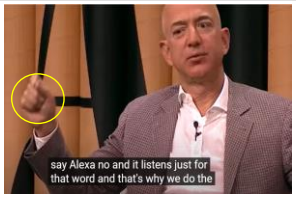
RESUMEN V1 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V1_10, V1_11, V1_12, V1_15
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V1_13, V1_14
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V1_26
10	EF	10	Apretar labios	2	V1_6, V1_7, V1_8
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V1_5
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V1_11, V1_18
25	EF	25	Sonrisa encubridora de temor (alegría y miedo)	1	V1_23
28	EF	28	Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio)	2	V1_1, V1_20,V1_25
35	EF	35	Miedo	1	V1_10
37	EF	37	Asco	1	V1_13
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V1_17, V1_24,
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V1_18
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V1_5
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V1_4
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V1_4
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V1_16, V1_19
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V1_27
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	V1_3, V1_5, V1_17, V1_18, V1_22, V1_24,
88	P	4	Postura expansiva	2	V1_2, V1_16, V1_24, V1_19, V1_27,
95	P	11	Postura sentada con piernas estiradas	1	V1_16
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V1_2, V1_16 y resto
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V1_14,V1_17,V1_18, V1_19,
106	P	22	Postura sentada cuerpo inclinado hacia atrás	1	V1_2
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	2	V1_14, V1_16, V1_27
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	1	V1_2
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V1_6, V1_8, V1_9, V1_17, V1_20, V1_21
125	P	41	Cabeza girada	2	V1_1, V1_10, V1_21
126	P	42	Cabeza hacia arriba	2	V1_6, V1_7, V1_8, V1_15
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V1_18,
128	P	44	Cabeza hacia adelante	2	V1_8, V1_9, V1_13,
129	P	45	Cabeza hacia atrás	2	V1_15; V1_6, V1_25
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V1_2, V1_21
134	O	3	Mirada firme	1	V1_22, V1_23
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V1_10
135	O	4	Mirada fija	1	V1_20, V1_23
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	1	V1_6, V1_7
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V1_12, V1_15, V1_21, V1_25
141	O	10	Miradas laterales	2	V1_8, V1_9, V1_11, V1_20, V1_26
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V1_1, V1_25
144	O	13	Ojos cerrados	1	V1_13 y V1_14
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V1_4, V1_17, V1_18, V1_19, V1_22, V1_24
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V1_18, V1_19, V1_22, V1_24
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V1_5, V1_22, V1_24
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V2_2 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V2_2 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V2_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V2_1 y resto
				69	**27 fotogramas - 114 datos**

4.3.2. Resultados Jeff Bezos Video 2

En 2016 Jeff Bezos es entrevistado por Walter Isaacson en el Instituto Aspen. Entre otras abordaron cuestiones relacionadas con Alexa y la inteligencia artificial, el Washington Post y su futuro en los próximos 5 años, la actitud de Donald Trump ante los medios o el posicionamiento de Amazon en China. La entrevista tuvo lugar en un escenario, con presencia de público donde ambos interlocutores se sentaron en sillones colocados en diagonal a una distancia personal de proximidad de menos de un metro.

DETALLE VIDEO 2 (V2) Jeff Bezos

Fotograma	**Canal**	**Item Ficha REDA**	**Imagen / Verbalización**	**Descriptivo Ficha REDA** (visibles)
V2_1	EF	EF15+EF16+EF33		EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne EF33 Alegría
			Escucha: "where did you get that laughs?	
V2_2	EF	EF2+EF10+EF37		EF2 Bajada de cejas EF10 Apretar labios EF37 Asco P43 Cabeza hacia abajo P47 Encogimiento de hombros O13 Ojos cerrados
	P	P43+P47		
	O	O13		
			Verbal: (laugh) "is something that I have had since I was the tiniest child"	
V2_3	G	G4+G20		G4 Ilustradores pictográficos G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A8 Uso gris A9 Uso del negro A10 Uso del blanco
	M	M9+M11		
	A	A3+A8+A9+A10		
			Verbal: "grading so like that's just I give you **that tiny** example"	
V2_4	G	G2+G20R		G2 Ilustrador batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P46 Elevación de la barbilla O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O10 Miradas laterales derecha M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P40R+P46		
	O	O7+O10r		
	M	M9+M11		
			Verbal: "if I don't say Alexa no and it listens just **for that word** and that's why we do…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_5	EF	EF37		EF37 Asco
	P	P45+P46		P45 Cabeza hacia atrás
	O	O7+O12		P46 Elevación de la barbilla
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "I think there´s so much advertising-supported"	
V2_6	G	G1+G9		G1 Ilustradores ideográficos
	O	O7		G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo
	M	M9+M11		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "kind of reassemble it in a new way and do something new"	
V2_7	G	G6+G13		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P36R+P47		G13 Palma de la mano abierta hacia abajo
	M	M9+M11		P36R Brazo derecho separado del cuerpo
				P47 Encogimiento de hombros
				M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "adapting our estrategy in China we cannot run our normal PlayBook"	
V2_8	G	G15		G15 Mano dirigida hacia sí mismo (representación del Yo)
	P	P36		P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
	M	M10+M11		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: (about Washington Post) "literally **I called** Washington DC the other Washington"	
V2_9	P	P12+P13+P34+P40		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
				P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
				P40 Cabeza ladeada
			Escucha: "and you think that Donald Trump …."	
V2_10	G	G5+G13R		G5 Ilustradores espaciales
	P	P36		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha)
	M	M10+M12		P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
				M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal. "I help or try to help at a much higher level"	
V2_11	EF	EF2+EF30		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P40R		EF30 Sonrisa triste
	O	O1+O12		P40R Cabeza ladeada/inclinada
				O1 Mirada desenfocada
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal. "lives with my grandmother and he remained addicted to it (air conditioner)	
V2_12	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
			Verbal: (about Alexa) "I do think it would be very helpful and…"	
V2_13	EF	EF1		EF1 Elevar cejas
	G	G3+G20R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos
	P	P36R		G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
	M	M11		P36R Brazo/brazos separados del cuerpo
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "so as amazing as it is is that we are allowed to **criticize** and **scrutinize**"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_14	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	G	G3+G20R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos
	O	O4+O12		G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
	M	M8+M11		O4 Mirada fija
				O12 Ojos entrecerrados
				M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: (Washington Post team) "I'm incredibly proud of that team …"	
V2_15	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
			Verbal: "I watched Neil Armstrong step onto the moon when…"	
V2_16	EF	EF1+EF2+EF31		EF1 Elevación de cejas
	P	P43		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	O	O1+O12		EF31 Tristeza
				O1 Mirada desenfocada
				O12 Ojos entrecerrados
V2_17	P	P42		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O1		P42 Cabeza hacia arriba
			Verbal: "I want to live in a country where I can…".… "totally disagree with somebody´s politics …"	
V2_18	P	P16+P34		P16 Cruce tobillo-tobillo
				P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
V2_19	EF	EF34		EF34 Ira
	G	G13R		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha)
	M	M9+M11		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
		ira impostada		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "please scrutinize me please scrutinize"	
V2_20	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G10		G10 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia uno
	P	P36+P40R+P41L+P43		P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	M	M9+M11		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
				P41L Cabeza girada izquierda
				P43 Cabeza hacia abajo
				M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
V2_21	G	G24L		G24L Simbolizar cantidades (enumerar) i.e. uso del pulgar
	M	M2		M2 Movimientos de cabeza de negación
V2_22	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	G	G1+G8		G1 Ilustradores ideográficos
	O	O3		G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba
				O3 Mirada firme
			Verbal: (Alexa) "It has microphones on it and those microphones are under software control…"	
V2_23	P	P12+P13+P34+P42+P46		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
				P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
				P42 Cabeza hacia arriba
				P46 Elevación de la barbilla
			Verbal: (Alexa) "it improves customers lives and does it learn ya know …"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_24	EF	EF10		EF10 Apretar labios O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O10 Miradas laterales derecha O12 Ojos entrecerrados
	O	O7+O10+O12		
			Verbal: (Washington Post) "it´s not practical for me to be there all the time but…"	
V2_25	G	G2+G20R		G2 Ilustrador batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero (derecha) P36 Brazo/brazos separados del cuerpo O1 Mirada desenfocada O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
	P	P36		
	O	O1+O7+O12		
		mano con todos los dedos agrupados		
			Verbal: (Washington Post) "learning that a lot of the a lot of the new machine learning systems"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V2_INF1	Responde con humor incluyendo la risa (carcajada) a la pregunta "¿de dónde sale la risa de Bezos"?	V2_1
V2_INF2	Expresividad facial muy ilustrativa acompañando a lo verbal - Énfasis: a través de elevación de cejas y arrugas en la frente (“creo que sería muy útil”; - Contundencia: mediante la expresión facial de ira al refererirse a sus equipos profesionales de los que menciona siempre nombre y apellidos concretos: "estoy orgulloso del equipo de Marty Baron"; - Rechazo: mediante la expresión de asco, mirada baja y cabeza hacia atrás (modelo de ingresos publicitario) - Dramatismo: con la bajada de cejas y cabeza y el cierre de los ojos, normalmente vinculado a situaciones de esfuerzo, desagrado, desaprobación, inaceptables que actúan como ilustrador al tiempo que generan un regulador de pausa	V2_12, V2_13, V2_16, V2_20 V2_19 V2_2, V2_5 V2_2, V2_11, V2_15, V2_22
V2_INF3	Aporta concreción con gestos ilustradores deícticos para concretar: "si le dices No a Alexa"; "este es un pequeño gesto"	V2_3, V2_4, V2_13, V2_25
V2_INF4	Postura sentada de comodidad con brazos descansando sobre el sillón, pies cruzados a la altura de los tobillos que más tarde deshace manteniendo los dos pies en el suelo lo que en el caso de Bezos indica un estado de mayor alerta.	V8_8, V8_19, V8_23
V2_INF5	Gestos ilustrativos sobre maximizar donde la expansión de brazos es manifiesta: "Yo trato de ayudar al mayor nivel"	V2_8, V2_10

V2_INF6	Trata de dar una imagen algo más positiva de lo que realmente piensa en un momento en el que Trump ocupa la Casa Blanca. Tristeza al referirse a los Estados Unidos como un país donde se puede estar en desacuerdo con los políticos y no caer preso dando paso a un gesto de arrogancia (cabeza alta y retrasada)	V2_16

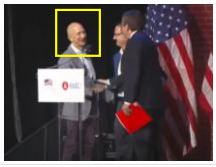
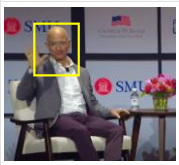
RESUMEN V2 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V2_12, V2_13,V2_16, V2_20
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V2_2, V2_11, V2_15, V2_16, V2_22
10	EF	10	Apretar labios	1	V2_2, V2_24
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V2_1
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V2_1
30	EF	30	Sonrisa triste	1	V2_11
31	EF	31	Tristeza	1	V2_16
33	EF	33	Alegría	1	V2_1
34	EF	34	Ira	1	V2_19
37	EF	37	Asco	1	V2_2, V2_5
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V2_6, V2_22
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V2_4, V2_25,
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V2_13
45	G	4	Ilustradores pictográficos	1	V2_3
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V2_10
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V2_7
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V2_22
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V2_6
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V2_20
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	V2_7, V2_10, V2_19
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V2_8
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V2_3, V2_4, V2_13, V2_25
65	G	24	Uso del pulgar para numerarar	1	V2_21
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	1	V2_9, V2_23
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	1	V2_9, V2_23
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	1	V2_18
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	2	V2_9, V2_18, V2_23
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	2	V2_7, V2_8, V2_10, V2_13, V2_20, V2_25
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V2_4, V2_9 V2_11, V2_20,
125	P	41	Cabeza girada	1	V2_20
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V2_17, V2_23
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V2_2, V2_16, V2_20
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V2_5
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V2_4, V2_5, V2_23
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V2_2, V2_7
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V2_8, V2_11, V2_15, V2_16, V2_17, V2_25
134	O	3	Mirada firme /franca	1	V2_22
135	O	4	Mirada fija	1	V2_14
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V2_4, V2_5, V2_6, V2_24, V2_25
141	O	10	Miradas laterales	1	V2_4, V2_24
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V2_5, V2_11, V2_16, V2_24, V2_25
144	O	13	Ojos cerrados	1	V2_2
164	M	2	Movimientos de cabeza de negación	1	V2_21
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V2_3, V2_4, V2_6, V2_7, V2_19, V2_20
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V2_8, V2_10
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V2_3, V2_4, V2_6, V2_7, V2_8, V2_13, V2_19, V2_20
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	1	V2_10
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V2_3 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V2_3 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V2_3 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V2_3 y resto
185	A	10	Uso del blanco	2	V2_3 y resto
				71	**25 fotogramas - 115 datos**

4.3.3. Resultados Jeff Bezos Video 3

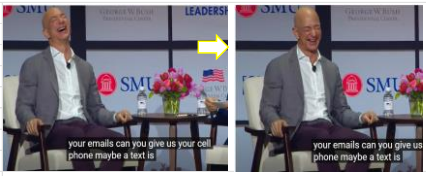
En abril de 2018, Jeff Bezos es entrevistado por Kenneth Hersh en el Foro sobre Liderazgo del Bush Center donde habló, entre otros asuntos, sobre los orígenes de Amazon, el impacto de la inteligencia artificial y los datos, así como del Washington Post. El encuentro tuvo lugar en un escenario con presencia de público, ambos interlocutores se sentaron en sillones con brazos de madera separados por una mesita manteniendo una distancia personal de proximidad en fase lejana algo superior a 1 metro.

DETALLE VIDEO 3 (V3) Jeff Bezos

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_1	EF H A	EF14+EF16+EF33 H3 A1+A3+A8+A10		EF14 Caída de mandíbula EF16 Sonrisa Duchenne EF33 Alegria H3 Apretón de manos en vertical A1 Aspecto cuidado A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A8 Uso azul, gris A10 Uso del blanco
			Entrada en el escenario y saludo	
V3_2	P	P16+P22+P34		P16 Cruce tobillo-tobillo P22 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia atrás P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
V3_3	EF G P	EF19 G22 P16		EF19 Sonrisa amortiguada G22 Saludo de la reina P16 Cruce tobillo-tobillo
			no aplica - (saludo al público asistente)	
V3_4	EF P	EF14+EF15+EF16+ EF33 P16+P22+P34		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne EF33 Alegría P16 Cruce tobillo-tobillo P22 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia atrás P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
			Verbal: "There´s a little real estate deal that you want to …"	
V3_5	EF G	EF18 G31		EF18 Sonrisa asertiva G31 Acariciarse la barbilla
			Escucha "I want to take you back to the beginning and in 1995… you started"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_6	EF	EF18		EF18 Sonrisa asertiva
	P	P23		P23 Realiza cambios visibles de postura estando sentado
			Escucha: "while you doubled sales yet again, what were you thinking back?"	
V3_7	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
			Verbal: "fun to go back and think about those days…"	
V3_8	P	P42+P46		P42 Cabeza hacia arriba
	O	O1+O12		P46 Elevación de la barbilla
				O1 Mirada desenfocada
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "in those days when we had…"	
V3_9	EF	EF1+EF20		EF1 Elevación de cejas
	P	P43		EF20 Sonrisa burlona
	O	O3		P43 Cabeza hacia abajo
				O3 Mirada firme / franca
			Verbal: "I don´t know when I started the company in it was just **one person** || "and **today**…"	
V3_10	EF	EF2+EF10		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P43		EF10 Apretar labios
	O	O13		P43 Cabeza hacia abajo
				O13 Ojos cerrados
			Verbal: "I got packing tables and **it doubled our productivity** and so…"	
V3_11	EF	EF2+EF10		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	O	O12		EF10 Apretar labios
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "earth gets destroyed humanity will still be fine (I find this particular argument incredibly unmotivated) ||	
V3_12	EF	EF1+EF2+EF31		EF1 Elevación de cejas
	P	P43		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	O	O12		EF31 Tristeza
				P43 Cabeza hacia abajo
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: (about an Overlord AI theory) we're so far back on that one so that's a I think that's a very long-term prospect" ||	
V3_13	EF	EF1+EF2+EF31		EF1 Elevación de cejas
	O	O12		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
				EF31 Tristeza
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: (about the Washington Post Team) "has done an amazing amount of work and we have a great editor…"	
V3_14	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P40R+P42		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	O	O12		P42 Cabeza hacia arriba
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "that many layers well I I think what I would say …"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_15	P	P40R+P45+P46		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P45 Cabeza hacia atrás P46 Elevación de la barbilla O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
	O	O1+O12		
			Verbal:"I think is ver commonly there are many reasons…"	
V3_16	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G3 Ilustrador apuntador G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo)
	G	G3+G15R		
			Verbal: "but I'm actually (a big fan of anecdotes in business)"	
V3_17	G	G15R		G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo) P46 Elevación de la barbilla O1 Mirada desenfocada
	P	P46		
	O	O1		
V3_18	G	G15R		O13 Ojos cerrados
	O	O13		
			Verbal: "in fact **I probably** spend more **of my time** now on culture" || "and **I have** this great luxury I love my job"	
V3_19	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G3 Ilustrador apuntador G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo) P12 Postura sentada con posición recta P16 Cruce tobillo-tobillo P43 Cabeza hacia abajo
	G	G3+G15R		
	P	P12+P16+P43		
			Verbal: "and **my piece of** this vision"	
V3_20	G	G3+G15R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo)
V3_21	G	G3+G15R		
			Verbal: "things in space is just to high **if I look at** what Amazon was able to do" || "all of us **I include myself**"	
V3_22	EF	EF21		EF21 Sonrisa grata sorpresa G1 Ilustrador ideográfico G11 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	G	G11+G1		
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "**there are almost 600.000 people** so there´s a lot"	
V3_23	G	G1+G9		G1 Ilustrador ideográfico G9 Palmas de la mano hacia abajo P12 Postura sentada con posición recta y estable P16 Cruce tobillo-tobillo
	P	P12+P16		
			Verbal: (about data and metrics) "so important **to keep your** you need to to run it" ||	
V3_24	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G11 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera P40R Cabeza ladeada/inclinada (AU56) derecha O12 Ojos entrecerrados M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso
	G	G11		
	P	P40R		
	O	O12		
	M	M3		
			Verbal: "**we've got** a killer team at the Post"	
V3_25	G	G3+G18		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G18 Palma de la mano cerrada con el dedo índice apuntando hacia el frente P12 Postura sentada con posición recta y estable P16 Cruce tobillo-tobillo M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
	P	P12+P16		
	M	M8		
			Verbal: "but then y**ou need to check** that data"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_26	EF	EF14+EF15+EF16		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcahada EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
	P	P16+P42		P16 Cruce tobillo-tobillo P42 Cabeza hacia arriba
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Escucha: "if you're not answering your emails can you give us your cell phone"	
V3_27	EF	EF1+EF14+EF35		EF1 Elevación de cejas EF14 Caída de mandíbula EF35 Miedo
		emoción impostada		
			Verbal: "let's work on that I I keep telling my biotech friends, **hurry** the hell guys come on you!"	
V3_28	G	G29		G29 Tocarse, frotarse la frente
			Verbal: "extinct and that even may be technically true in a long run"	
V3_29	G	G29		G29 Tocarse, frotarse la frente
	P	P12		P12 Postura sentada con posición recta y estable
			Verbal: "artificial intelligence yeah pros and cons …"	
V3_30	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G28		G28 Tocarse, frotarse nariz, ojos
	P	P40R+P43		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P43 Cabeza hacia abajo
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: (about autonomus weapons) "a lot of issues so that one **I think is genuinely scary the idea** .."	
V3_31	G	G4+G20R		G4 Ilustradores pictográficos G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
	P	P12		P12 Postura sentada con posición recta y estable
	M	M8		M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
			Verbal: "it captures a **tiny tiny** fraction of the solar output"	
V3_32	G	G4+G7		G4 Ilustradores pictográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	P	P12+P36		P36 Brazos separados del cuerpo P12 Postura sentada con posición recta y estable
	M	M10+M11		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
V3_33	G	G4+G7		
	P	P12+P36		
	M	M10+M11		
			Verbal: "we won't have **big** factories here" || "dynamic world without a **big** industry made up of thousands of companies"	
V3_34	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	G	G28		G28 Tocarse, frotarse nariz, ojos
V3_35	EF	EF1		
	G	G28		
			Verbal: "this was a great act of love of Don's (Washington Post ownership before Bezos) || (Washington Post) "and tried to help turn around a financially upside-down"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_36	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
	G	G3+G16		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos
	M	M8		G16 Palma de la mano cerrada con el índice hacia arriba
				M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
			Verbal: "but **the one gift** that it brought to the table for newspapers is almost free global distribution"	
V3_37	H	H1+H12		H1 Apretón de manos del que toma el control
	M	M8		H12 Toque brazo del contrario
				M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
			despedida	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V3_INF1	Alta expresividad facial, intensificando mensajes casi de forma teatral especialmente a través del uso de la posición de las cejas y la impostación de algunas emociones: - La expresión de cejas elevadas ("le digo a mis amigos biotécnicos, date prisa…" "it doubled our productivity"), - Expresión facial contraída, para añadir dramatismo, entre asco y dolor ("La humanidad será destruida". "increible trabajo realizado por el equipo del Whashington Post") con cierre completo de ojos añadiendo tensión. - Impostación de emociones como el miedo	V3_9, V3_12, V3_13, V3_27, V3_30, V3_34, V3_35 V3_10, V3_11, V3_12, V3_14, V4_16, V3_19, V3_24 V3_27
V3_INF2	Busca el humor como respuesta (ante el comentario/chiste del entrevistador de dejar su número de móvil (ya que no contesta a los emails)	V3_4, V3_2 V3_6
V3_INF3	Presenta cierta incomodidad con gestos adaptadores ante cuestiones aparentemente no conflictivas pero que puede le resulten de poco interés - Leve roce de la barbilla cuando el entrevistador le hace referencia a los comienzos: 1995 y sonrisa amortiguada, labios prietos "divertido pensar en aquellos momentos del pasado" - Rascarse la sien izquierda al hacer referencia a una idea de Arthur C. Clarke autor del bestseller Odisea en el espacio "todas las civilizaciones se vuelven espaciales o se extinguen" - Frotarse la frente cuando es preguntado por su opinión acerca de "inteligencia artificial" o la nariz con gesto de	V3_5 V3_30, V3_34, V3_35 V3_28, V3_29

	tristeza al mencionar la idea de existencia de un todopoderoso que controle Igualmente reajusta su postura antes de contestar a la pregunta sobre resultados de Amazon en sus comienzos, aunque dice considerarlo "una fantástica pregunta"	V3_6
V3_INF4	Tendencia al control con gestos ilustrativos de palmas hacia abajo al hacer referencia a: los 600.000 empleados que tiene Amazon actualmente; los datos ("es importante mantenerlos)"; el Washington Post "tenemos un equipo ganador"	V3_22, V3_23
V3_INF5	Personalización. Busca hablar desde la primera persona utilizando gestos ilustradores con la mano dirigida hacia sí mismo para hablar de su persona: "Yo soy un gran fan de las anécdotas" "Yo probablemente invierta" "Yo tengo el gran lujo" "Desde mi punto de vista" "Si miro hacia lo que sucedió en Amazon" "Todo el mundo, incluido yo mismo"	V3_16, V3_17, V3_18, V3_19, V3_20, V3_21
V3_INF6	Se muestra confiado y retador con un gesto con el dedo índice apuntando hacia el público "necesitas comprobarlos (datos)"	V3_25
V3_INF7	Potencia ilustrar su mensaje con el uso de gestos ilustradores: - Con brazos abiertos para hacer referencia al tamaño grande o del dedo para indicar algo pequeño "no tendrán grandes industrias" "un gran sector con miles de empresas". - Movimientos que añaden dinamismo, cambio, conversión, reinvención utilizando no solo las manos sino también los brazos y el cuerpo completo	V3_32, V3_33 V3_24, V3_25, V3_31. V3_36, V2_37
V3_INF8	Trata de mostrar cercanía ante la audiencia - Uso de emblemas mediante el saludo al público del auditorio con la palma de la mano visible "saludo de la reina" a su llegada al auditorio. - Uso del contacto con un apretón de manos: Neutro como inicio con sonrisa duchenne y mirada directa. Dominante como despedida en el que añade además el gesto de tocar con su mano izquierda el brazo del entrevistador	V3_3 V3_1, V3_3, V3_7

V3_INF9	Transmite comodidad y nada que ocultar a través de: Su relajación postural con posición sentada con cruce de los pies a la altura de los tobillos, el pecho erguido y los brazos con codos apoyados en la silla. Una relajación mayor podría resultar en una postura de cierta arrogancia.	V3_19, V3_23, V3_25, V3_29, V3_31, V3_32, V3_33 V3_2, V3_3, V3_4, V3_19, V3_23, V3_25, V3_26
V3_INF10	Escucha activa e interés manifestada especialmente a través de la posición de la cabeza ladeada	V3_14, V3_15, V3_24, V3_30
V3_INF11	Evitaciones de la mirada directa ante la introducción de pensamientos o recuerdos con una apertura de ojos entrecerrada añadiendo la sensación de esfuerzo cognitivo (“I think about those days whe we had”, 2I think is very common”; “I probably spend more of my time…”	V3_7, V3_8, V3_15, V3_18
En conjunto, se muestra algo extravagante y temperamental (a nivel facial) al tiempo que confiado y exigente (a nivel corporal), con una visión clara de hacia dónde quiere orientar su empresa (mensaje verbal).		

RESUMEN V3 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V3_9, V3_12, V3_13, V3_27, V3_30, V3_34, V3_35
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V3_10, V3_11, V3_12, V3_13, V3_14, V3_16, V3_19, V3_24
10	EF	10	Apretar labios	1	V3_11
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V3_1, V3_4, V3_26, V3_27
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V3_4, V3_26
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V3_1, V3_4, V3_26
18	EF	18	Sonrisa asertiva	1	V3_5, V3_6
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	2	V3_3, V3_7, V3_36
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V3_9
21	EF	21	Sonrisa grata sorpresa (alegria y sorpresa)	1	V3_22
31	EF	31	Tristeza	1	V3_12, V3_13
33	EF	33	Alegría	1	V3_4, V3_1
35	EF	35	Miedo	1	V3_27
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V3_23
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	2	V3_16, V3_19, V3_20, V3_21, V3_25, V3_36
45	G	4	Ilustradores pictográficos	2	V3_31, V3_32, V3_33
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V3_32, V3_33
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V3_23,
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V3_22, V3_24
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V3_22,
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V3_16, V3_17, V3_18, V3_19, V3_20, V3_21
57	G	16	Palma cerrada con dedo índice apuntando arriba	1	V3_36
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente	1	V3_25
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V3_31
63	G	22	Saludo de la reina (palma mostrada en alto)	1	V3_3
69	G	28	Tocarse, frotarse nariz, ojos	2	V3_30, V3_34, V3_35
70	G	29	Tocarse, frotarse la frente	1	V3_28, V3_29
72	G	31	Acariciarse la barbilla	1	V3_5
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V3_19, V3_23, V3_25, V3_29, V3_31, V3_32, V3_33
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	2	V3_2, V3_3, V3_4, V3_19, V3_23, V3_25, V3_26
106	P	22	Postura sentada cuerpo inclinado hacia atrás	1	V3_2, V3_4
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V3_6
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	1	V3_2, V3_4
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V3_32, V3_33
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V3_14, V3_15, V3_24, V3_30
126	P	42	Cabeza hacia arriba	2	V3_8, V3_14, V3_26
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V3_9, V3_10, V3_12, V3_19, V3_30
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V3_15
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V3_8, V3_15, V3_17
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V3_7, V3_8, V3_15, V3_17
134	O	3	Mirada firme /franca	1	V3_9
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V3_8, V3_11, V3_12, V3_13, V3_14, V3_15, V3_24
144	O	13	Ojos cerrados	2	V3_10, V3_18, V3_26, V3_30
148	H	3	Apretón de manos en vertical	1	V3_37
149	H	4	Apretón de manos con ambas manos	1	V3_1
157	H	12	Toque brazo del contrario	1	V3_37
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	1	V3_24
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V3_25, V3_31, V3_36, V3_37
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V3_32, V3_33
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V3_22, V3_32, V3_33
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V3_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V3_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V3_1 y resto
185	A	10	Uso del blanco	2	V3_1 y resto
				78	**37 fotogramas - 141 datos**

4.3.4. Resultados Jeff Bezos Video 4

En 2018, Jeff Bezos fue entrevistado en las oficinas de la cadena alemana de TV, DIE WELT con motivo de su visita al país para la recogida en Berlín del Premio Axel Springer por su «espíritu emprendedor visionario» y reconocimiento a su estrategia digital en el Washington Post. Bezos habló de la incertidumbre ante la era de lo digital, el futuro del periodismo ante las fake news y el modelo de relación entre USA y Alemania. La entrevista se realizó de pie en la redacción de la cadena.

DETALLE VIDEO 4 (V4) Jeff Bezos

Fotograma	**Canal**	**Item Ficha REDA**	**Imagen / Verbalización**	**Descriptivo Ficha REDA** (visibles)
V4_1	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia P10 Postura de pie firme y estable P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha A1 Imagen cuidada A2 Estilo formal: Traje de chaqueta incluida corbata A9 Uso del negro A10 Uso del blanco
	P	P10+P40R		
	A	A1+A2+A9+A10		
			Verbal: "well first of all I am really honored to be getting the surprise"	
V4_2	EF	EF33		EF33 Alegría P10 Postura de pie firme y estable P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P46 Elevación de la barbilla
	P	P10+P40R+P46		
			Verbal: "grateful for it, and I'm getting it on behalf	
V4_3	EF	EF38		EF38 Orgullo P10 Postura de pie firme y estable P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme O12 Ojos entrecerrados
	P	P10+P40R+P46		
	O	O3+O12		
			Verbal: ..."of Amazon employees"	
V4_4	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada P10 Postura de pie firme y estable O4 Mirada fija O12 Ojos entrecerrados (AU44)
	P	P10		
	O	O4+O12		
			(pausa silencio tras el siguiente comentario "have 16,000 employees and so this award is really for them")	
V4_5	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas P10 Postura de pie firme y estable P46 Elevación de la barbilla
	P	P10+P46		
			Verbal: (sobre el futuro positivo del periodismo) "**It is important**..."	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V4_6	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia P10 Postura de pie firme y estable M1 Movimientos de cabeza de aprobación O3 Mirada firme
	P	P10		
	M	M1		
	O	O3		
			Verbal: (mensaje a los periodistas del Post) "just do the work so…"	
V4_7	EF	EF18		EF18 Sonrisa asertiva P10 Postura de pie firme y estable O4 Mirada fija O9 Parpadeo continuo O12 Ojos entrecerrados
	P	P10		
	O	O4+O9+O12		
			Escucha: "our two countries Germany and USA is a bit bad during the last few months"	
V4_8	EF	EF33+EF20		EF20 Sonrisa burlona EF33 Alegría P10 Postura de pie firme y estable P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda
	P	P10+P40L		
			Verbal: (sobre relación Alemania y USA) "because these countries do rely on each other"	
V4_9	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia P10 Postura de pie firme y estable P46 Elevación de la barbilla O4 Mirada fija O12 Ojos entrecerrados M1 Movimientos cabeza de aprobación
	P	P10+P46		
	O	O4+O12		
	M	M1		
			Verbal: (Sobre Alemania y USA) "we do share values, there are so many things…"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V4_INF1	Actitud amable. Muestra su conformidad con la periodista mediante asentimientos con la cabeza, aunque da signos de cierto nerviosismo por parpadeos continuos especialmente al ser preguntado por la relación entre Estados Unidos y Alemania	V4_6, V4_9, V4_7
V4_INF2	Presenta indicios de intencionalidad hacia el control y la autocomplacencia mediante el uso de mirada fija, una ligera elevación de la comisura de los labios con sonrisas que potencian la autoestima (amortiguada, gozosa modestia), la barbilla elevada y la cabeza ligeramente hacia atrás.	V4_4, V4_7, V4_9, V4_6
V4_INF3	Muestra visible de poder, dominio, o supremacía debido a su logro, en este caso por haber sido premiado y reconocido por su labor de rescate al Washington Post	V4_2, V4_3, V4_5, V4_9

V4_INF4	Mantiene una actitud de escucha activa con la cabeza ladeada si bien el entrecierre de los ojos le confiere una cierta intencionalidad hacia la seducción.	V4_1, V4_2, V4_3, V4_8 V4_4, V4_7, V4_9
V4_INF5	Presencia y Seguridad. Aspecto especialmente cuidado en su aparición con traje de chaqueta y corbata y predominio del negro y del blanco. Postura firme y estable	V4_1 a V4_9

RESUMEN V4 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V4_5
18	EF	18	Sonrisa asertiva	1	V4_7
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V4_4
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V4_8
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	2	V4_1, V4_6, V4_9
33	EF	33	Alegría	1	V4_8, V4_2
38	EF	38	Orgullo	1	V4_3
94	P	10	Postura de pie firme y estable	2	V4_1, V4_2, V4_3, V4_4, V4_5, V4_6, V4_7, V4_8, V4_9
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V4_1, V4_2, V4_3, V4_8
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V5_20, V5_21
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V4_2, V4_3, V4_5, V4_9
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V5_20, V5_21
134	O	3	Mirada firme	1	V4_3, V4_6
135	O	4	Mirada fija	2	V4_4, V4_7, V4_9
140	O	9	Parpadeo	1	V4_7
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V4_3, V4_4, V4_7, V4_9
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	1	V4_6, V4_9
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V4_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V4_1 y resto
185	A	10	Uso del blanco	2	V4_1 y resto
				29	**9 fotogramas - 42 datos**

4.3.5. Resultados Jeff Bezos Video 5

Jeff Bezos es entrevistado en Berlín por el periodista Mathias Döpfner propietario del grupo mediático Axel Springer tras recibir el Premio Axel Springer 2018. Bezos habló sobre los primeros días de la creación de Amazon, lo que ha aprendido desde entonces, cómo financia su empresa de cohetes, Blue Origin, y qué es como cuando el presidente de los Estados Unidos es tu mayor crítico. La entrevista tuvo lugar en el escenario con la asistencia de público. Ambos interlocutores estuvieron sentados en sillas que fueron posicionadas en diagonal a una distancia de proximidad algo superior a 1 metro.

DETALLE VIDEO 5 (V5) Jeff Bezos

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_1	P	P12+P16+P20+P38		P12 Postura sentada con posición recta y estable P16 Cruce tobillo-tobillo P20 Pie/piernas hacia atrás P38 Manos apoyadas sobre muslos / rodillas A1 Aspecto cuidado A2 Estilo formal: Traje de chaqueta incluida corbata A9 Uso del negro A10 Uso del blanco
	A	A1+A2+A9+A10		
V5_2	EF	EF27		EF27 Sonrisa impostada (alegría fingida)
V5_3	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia
			Escucha: "I said "Yes, I´m always nervous on ocasions like that"" || "...and he said, "So am I""	
V5_4	EF	EF14+EF15+EF16+EF33		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne EF33 Alegría
V5_5	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne O13 Ojos cerrados
	O	O13		
			Escucha: " I said, "Really? "The richest man in the world is nervous"	
V5_6	P	P23		P23 Cambios visibles de postura estando sentado
			Escucha: "how did you find out or how did you think that you should move from investment banking to really launch a company?"	
V5_7	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "By the way, before we really get into this.." (pausa verbal)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_8	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	O	O2		O2 Mirada de sorpresa
V5_9	EF	EF1+EF14		EF1 Elevación de cejas EF14 Caída de mandíbula
	O	O4		O4 Mirada fija
			Verbal: "many things that a new, inventive company tries **won't work**" || "**going way back**, we just sold books"	
V5_10	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P44		P44 Cabeza hacia adelante
	O	O4		
			Verbal: I **don't know anything about** the newspaper business	
V5_11	EF	EF1+EF2		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	O	O7+O12		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "one of these big tech companies"	
V5_12	EF	EF1+EF2+EF10 +EF37		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF10 Apretar labios EF37 Asco
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "and so on and so on and so on"	
V5_13	EF	EF1+EF2		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "If you take your body, your metabolic rate as a human…"	
V5_14	G	G3+G15R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo)
V5_15	G	G15R		G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo) P38L Mano izquierda apoyada sobre muslo / rodilla
	P	P38L		
			Verbal: "**I've been** passionate about certain things forever" || "**In our view**, we have workers counsels"	
V5_16	G	G6+G12R		G6 Ilustradores rítmicos G12R Palma de la mano abierta hacia arriba (derecha) P12 Postura sentada con posición recta y estable P38L Manos apoyadas sobre muslos / rodillas (izquierda)
	P	P12+P38L		
			Verbal: "so **he had** a ranch in south Texas"	
V5_17	G	G15R		G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo)
V5_18	G	G3+G15		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G15 Manos dirigidas hacia sí mismo (Yo) P40 Cabeza ladeada P41 Cabeza girada
	P	P40+P41		
			"**Amazon** is now a large corporation" || "in my mind, **I'm still** delivering the packages"	
V5_19	G	G3+G15R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G15 Manos dirigidas hacia sí mismo (Yo)
			Verbal: "**I still** have all the memories of hoping"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_20	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas P44 Cabeza hacia adelante O2 Mirada de sorpresa
	P	P44		
	O	O2		
V5_21	EF	EF1		
	P	P44		
	O	O2		
			Verbal: "and so for me, I had to decide was it hopeless?" || (people who rest energy) "You never want to be that guy"	
V5_22	EF	EF1+EF20		EF1 Elevación de cejas EF20 Sonrisa burlona P41 Cabeza girada (hacia el público)
	P	P41		
			Verbal: "And then is it an institution worth saving?"	
V5_23	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago EF1 Elevación de cejas O2 Mirada de sorpresa
	G	G7		
	M	M11		
		tensión cuello		
V5_24	EF	EF1		
	O	O2		
			Verbal: (about orbital vehicle) "and **the key is** reusability" || (about a philanthropy proyect) "That's transient homelessness"	
V5_25	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago G4 Ilustradores pictográficos P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	M	M11		
V5_26	G	G4+G7		
	P	P36		
	M	M11		
			Verbal; "change is happening everywhere" || "so the internet is this big new powerful technology"	
V5_27	G	G3+G20R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago G24 Simbolizar cantidades (enumerar) i.e. uso del pulgar O4 Mirada fija
	M	M11		
V5_28	G	G24		
	O	O4		
			Verbal: "and they had a 300 bot modem" || (about Washington Post) "I think I actually can help"	
V5_29	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada O1 Mirada desenfocada
	O	O3		
			Escucha: (about early role models) "It was your grandfather"	
V5_30	EF	EF2+EF14		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF14 Caída de mandíbula G4 Ilustradores pictográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P12 Postura sentada con posición recta y estable O12 Ojos entrecerrados M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G4+G7		
	P	P12+P38L		
	O	O12		
	M	M11		
			Verbal: (about Washington Post) "I'm gonna be very happy when I'm 80 that I made that decision"	
V5_31	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos EF1 Elevación de cejas EF27 Sonrisa impostada (alegría fingida) O3 Mirada firme P41 Cabeza girada
	O	O7		
V5_32	EF	EF1+EF27		
	O	O3		
	P	P41		
			Verbal: "The next day I bought packing tables…" || " Your brain is about 60 watts of that, amazing"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_33	EF	EF27		EF27 Sonrisa impostada (alegría fingida)
	G	G6+G14L		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P12+P38R		G14L Palma de la mano en vertical (izquierda)
				P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P38R Manos apoyadas sobre muslos / rodillas (derecha)
			Verbal: (people who work in the WP) "who know a lot about the newspaper business"	
V5_34	G	G4+G14R		G4 Ilustradores pictográficos
	P	P27L		G14R Palma de la mano en vertical (derecha)
	M	M10		P27L Brazo izquierdo relajado a lo largo del cuerpo
				M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
			Verbal: (Barnes and Noble reference in sales) "about three billion dollars in sales"	
V5_35	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa
	G	G31		G31 Acariciarse la barbilla
			Verbal: (about intersections of the different teams): "and you´ve got **the books team**"	
V5_36	P	P23		P23 Cambios visibles de postura estando sentado
			Verbal: (about Kindle) "And so we were **rightly criticized** for that"	
V5_37	EF	EF34		EF34 Ira
V5_38	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P41L		P41L Cabeza girada hacia la izquierda
	O	O1+O6+O10L+O12		O1 Mirada desenfocada
		concentración		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
				O10L Mirada lateral hacia la izquierda
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "I´m very proud of our working conditions" || "In Germany, we employ 16.000 people"	
V5_39	EF	EF2+EF10		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	P	P47		EF10 Apretar labios
	O	O13		P47 Encogimiento de hombros
				O13 Ojos cerrados
			Verbal: "But there's a second kind of critic which is the **self interested critic**"	
V5_40	G	G4+G13		G4 Ilustradores pictográficos
	M	M12		G13 Palma de la mano abierta hacia abajo
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "So we've always been **growing** fast "	
V5_41	G	G4+G9		G4 Ilustradores pictográficos
	M	M11		G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo
	P	P10+P16+P20		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
				P10 Postura de pie firme y estable
				P16 Cruce tobillo-tobillo
				P20 Pie/pierna hacia atrás evitando a la otra persona
			Verbal: "You can just feel **the energy level** go whoof"	
V5_42	EF	EF18		EF18 Sonrisa asertiva
	G	G6		G6 Ilustradores rítmicos
	P	P12		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P40 Cabeza ladeada + P41 Cabeza girada
V5_43	EF	EF17		
	P	P40+P41		
			Verbal: (about internet) "we haven't learned how to operate it yet" || (about Amazon beginning) "you see what I'm saying?"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_44	EF	EF1+EF35		EF1 Elevación de cejas EF35 Miedo G11 Ambas palmas de las manos abiertas dirigidas hacia afuera
	G	G11		
		miedo impostado		
			Verbal: "and so you want to **inspect** them"	
V5_45	EF	EF1+EF27		EF1 Elevación de cejas EF27 Sonrisa impostada (alegría fingida) G4 Ilustradores pictográficos G20L Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P38R Manos apoyadas sobre muslos / rodillas (derecha)
	G	G4+G20L		
	P	P38R		
			Verbal: "cause go back in time 20 years, it was **tiny**"	
V5_46	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P42 Cabeza hacia arriba P45 Cabeza hacia atrás O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	P	P42+P45		
	O	O6		
			Verbal: "The fact that I can look up almost anything on Wikipedia"	
V5_47	EF	EF32		EF32 Sorpresa P41 Cabeza girada (hacia el público)
	P	P41		
			Verbal: "that just simply didn't exist 20 years ago"	
V5_48	EF	EF14+EF15+EF16		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P12 Postura sentada con posición recta y estable
	G	G7		
	P	P12		
V5_49	EF	EF14+EF15+EF16		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne P1 Postura de acercamiento P38 Manos apoyadas sobre muslos / rodillas
	P	P1+P38		
			(aplauso de la audiencia)	
V5_50	EF	EF14+EF15+EF16		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne P16 Cruce tobillo-tobillo P20 Pie/piernas hacia atrás P38 Manos apoyadas sobre muslos / rodillas P45 Cabeza hacia atrás O13 Ojos cerrados
	P	P16+P20+P38+P45		
	O	O13		
V5_51	EF	EF14+EF15+EF16		
	P	P38+P45		
	O	O13		
			Vebal: That´s the best segway ever by the way (carcajada)	
V5_52	G	G1+G13R		G1 Ilustrador ideográfico G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha) P12 Postura sentada con posición recta y estable P16 Cruce tobillo-tobillo P20 Pie/piernas hacia atrás P38L Manos apoyadas sobre muslos / rodillas (izquierda) M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P12+P16+P20+P38L		
	M	M9+M11		
			Verbal: "they **don´t need my help** in the newsroom for sure"	
V5_53	G	G3+G17		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G17 Palma de la mano cerrada con el dedo índice apuntando hacia abajo M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago G17R Palma de la mano derecha cerrada con el dedo índice apuntando hacia abajo P12 Postura sentada con posición recta y estable P38L Manos apoyadas sobre muslos / rodillas (izquierda)
	M	M8+M11		
V5_54	G	G3+G17R		
	P	P12+P38L		
	M	M8+M11		
			Verbal: (about Earth planet) "and believe me, **this is** the best one" || (date planned to the space) "at the end of **this** year"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_55	G	G2+G16R		G2 Ilustradores batuta G16R Palma de la mano cerrada con el dedo hacia arriba P12 Postura sentada con posición recta y estable P16 Cruce tobillo-tobillo P20 Pie/piernas hacia atrás P38L Manos apoyadas sobre muslos / rodillas (izquierda) M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P12+P16+P20+P38L		
	M	M9+M11		
			Verbal: "you can't do that with space vehicles that **you use once** and then throw away"	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V5_INF1	Muestra una elevada expresividad facial a lo largo de la entrevista. Congruente y enfática con el mensaje verbal, aunque tiende a la sobreactuación y la impostación. - Disconformidad. Cierre de todos los sentidos (ojos + labios) hacia los que realizan críticas negativas sin razón de ser. - Control. Expresión de miedo y gestos con palmas de las manos abiertas para hacer referencia a los sistemas de inspección - Importancia. Uso de la mirada hacia el techo como ilustrador: "puedo buscar cualquier cosa en Wikipedia". - Reconocimiento. Expresión facial de sorpresa ante hechos que considera destacables por innovadores: "es algo que no había hace 20 años" (ref. Wikipedia) - Intensidad. Cejas elevadas para resaltar palabras el mensaje: "eso no funciona"; "volver atrás"; "yo no sé nada sobre la industria periodística" - Expectación. Frunce el ceño y añade tensión facial impostada como gesto regulador actuando de pausa dramática: "pero antes de entrar en ello"	V5_39 V5_44 V5_46 V5_47 V5_8, V5_9, V5_10 V5_7, V5_11, V5_12,V5_13, V5_39
V5_INF2	Actitud alegre y optimista. Trata de resultar amable y encaja con humor comentarios del entrevistador en diversas ocasiones respondiendo igualmente con ironía: al referirse al nerviosismo de la ocasión; el envío de trabajadores al espacio; el comentario sobre Bill Gates y que no sabe qué hacer con la cantidad ridícula de dinero que tiene. Incluso responde con carcajada ante los aplausos del público por su decisión de salvar el Washington Post.	V5_4, V5_5, V5_31, V5_48, V5_49, V5_50, V5_51
V5_INF3	Indicios de superioridad. "Estoy muy orgulloso de las condiciones" presentando expresión facial ira al hacer referencia a las condiciones salariales de sus empleados.	V5_37

V5_INF4	Visión más hacia el futuro que al pasado. Adaptación de su posición buscando acomodamiento ante preguntas relacionadas con el pasado y la toma de decisiones. - Sobre su cambio profesional como inversor en banca a emprendedor de una start up. - Al recordar cómo fueron criticados por la salida del kindle - Al inicio de explicar la compra del Washington Post - Al inicio de explicar Blue Origin Así como antes de dar una respuesta sobre la postura de las instituciones hacia las grandes corporaciones y al mencionar el uso de las tecnologías por parte de gobiernos autoritarios.	V5_6, V5_36
V5_INF5	Indicio de incomodidad al recordar las diferencias entre el departamento legal y departamento de ventas de Amazon (relacionado con Kindle) con un gesto adaptador rozando con el dorso de la mano la barbilla	V5_35
V5_INF6	Le gusta aportar concreción. - Uso de gestos deícticos para enfatizar números, cifras: "y tenía 300 pulsadores" así como para añadir contundencia y determinación en la decisión comenzando con el uso del pulgar para listar: “porque puedo ayudar…” “el equipo cuenta con…” “realmente puedes ayudar a esa persona” - Uso de los dedos pulgar e índice juntos para indicar que algo es pequeño. - Uso del dedo índice apuntando hacia abajo / frente (“this is the best on…”; “at the end of this year”)	V5_27, V5_28 V5_45 V5_53, V5_34
V5_INF7	Le gusta contar anécdotas y recurrir al uso de ilustradores para recrearlos: "y me dijo: hay mucha gente en el Washington Post que sabe de periodismo"; "somos fuente de energía…" Responde con humor (risa, carcajada) ante aplausos de la audiencia.	V5_33, V5_34 V5_49, V5_50, V5_51

V5_INF8	Personalización con el gesto de manos hacia el interior al referirse tanto a opiniones como a Amazon (“Amazon is now” “I´m still” “I still have”	V5_17, V5_18, V5_19
V5_INF9	Confiere importancia al trascender con expresión facial de burlona/retadora al preguntar a la audiencia sobre su elección de salvar al Washington Post (“is it an institution worth saving”?)	V5_22

En resumen, transmite una personalidad con visión futurista, tomador de riesgos e innovador al tiempo que ambicioso, exigente y competitivo.

RESUMEN V5 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V5_8, V5_9, V5_10, V5_11, V5_12, V5_13, V5_20, V5_21, V5_22, V5_23, V5_24, V5_32, V5_44, V5_45
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V5_7, V5_11, V5_12, V5_13, V5_30, V5_38, V5_39, V5_46
10	EF	10	Apretar labios	1	V5_12, V5_39
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V5_4, V5_9, V5_30, V5_48, V5_49, V5_50, V5_51
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	2	V5_4, V5_48, V5_49,V5_49, V5_50
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V5_4, V5_5, V5_31, V5_48, V5_49, V5_50, V5_51
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V5_35, V5_43,
18	EF	18	Sonrisa asertiva	1	V5_42
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V5_29
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V5_22
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V5_3
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	2	V5_2, V5_32, V5_33, V5_45
32	EF	32	Sorpresa	1	V5_47
33	EF	33	Alegría	1	V5_4
34	EF	34	Ira	1	V5_37
35	EF	35	Miedo	1	V5_44
37	EF	37	Asco	1	V5_12
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V5_25, V5_52
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V5_55
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	2	V5_14, V5_18, V5_19, V5_27, V5_53, V5_54
45	G	4	Ilustradores pictográficos	2	V5_26, V5_30, V5_34, V5_40, V5_41, V5_45
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V5_16, V5_33, V5_42
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V5_23, V5_25, V5_26, V5_30, V5_48
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V5_41
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V5_44
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V5_16
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V5_40, V5_52
55	G	14	Palma de la mano en vertical	1	V5_33, V5_34
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V5_14, V5_15, V5_17, V5_18, V5_19
57	G	16	Palma cerrada con dedo índice apuntando arriba	1	V5_55
58	G	17	Palma cerrada con dedo índice apuntando abajo	1	V5_53, V5_54
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V5_27, V5_45
65	G	24	Uso del pulgar para numerarar	1	V5_28
72	G	31	Acariciarse la barbilla	1	V5_35
84	G	44	Mano agarrando silla (brazo o respaldo)	1	V5_49

94	P	10	Postura de pie firme y estable	1	V5_41
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V5_1, V5_16, V5_30, V5_33, V5_42, V5_48, V5_52, V5_54, V5_55
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	2	V5_1, V5_41, V5_50, V5_52, V5_55
104	P	20	Pie/pierna hacia atrás evitando a la otra persona	2	V5_1, V5_41, V5_50, V5_52, V5_55
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V5_6, V5_36
111	P	27	Brazos relajados a lo largo del cuerpo	1	V5_34
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V5_26, V6_34
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V5_1, V5_15, V5_16, V5_30, V5_33, V5_45, V5_49, V5_50, V5_52, V5_54, V5_55
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	V5_18, V5_43
125	P	41	Cabeza girada	2	V5_38, V5_22, V5_18; V5_32, V5_43, V5_47
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V5_46
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V5_7
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V5_10
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V5_46, V5_50
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V5_39
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V5_29, V5_38
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V5_8, V5_24
134	O	3	Mirada firme /franca	1	V5_32
135	O	4	Mirada fija	2	V5_9, V5_10, V5_28
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	1	V5_38, V5_46
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V5_11, V5_31
141	O	10	Miradas laterales	1	V5_38
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V5_11, V5_30, V5_38
144	O	13	Ojos cerrados	2	V5_5, V5_7, V5_12, V5_13, V5_39, V5_50
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	1	V5_53, V5_54
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V5_52, V5_55
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V5_34
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V5_23, V5_25, V5_26, V5_27, V5_30, V5_41, V5_52, V5_53, V5_54, V5_55
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	1	V5_40
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V5_1 y resto
177	A	2	Estilo formal: Traje de chaqueta incluida corbata	2	V5_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V5_1 y resto
185	A	10	Uso del blanco	2	V5_1 y resto
				92	**51 fotogramas - 194 datos**

4.3.6. Resultados Jeff Bezos Video 6

En junio de 2019 durante la Conferencia anual MARS, evento que reúne las mentes innovadoras en aprendizaje automático, automatización, robótica y espacio para compartir nuevas ideas, Jeff Bezos es entrevistado por Jenny Freshwater, vicepresidenta de marketing automatizado en Amazon. Bezos habló de valores en Amazon para el liderazgo y aportó algunos consejos para emprendedores: obsesión por el cliente; pasión por el servicio y disposición a tomar riesgos. Esta entrevista se enmarca en el ámbito de actuación de Jeff Bezos por tratarse de un evento sectorial del que es anfitrión. Ambos interlocutores se sentaron en un escenario con público, en sillones separados por una mesita manteniendo una distancia personal de proximidad más próxima al metro y medio.

DETALLE VIDEO 6 (V6) Jeff Bezos

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_1	P	P9+P16+P34		P9 Postura no inclusiva P16 Cruce tobillo-tobillo P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
	A	A1+A3+A7+A8		A1 Aspecto cuidado A3 Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón A7 Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario A8 Uso azul, gris
			Escucha	
V6_2	EF	EF2+EF37		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF37 Asco
	G	G1+G11R		G1 Ilustrador ideográfico G11R Palma de la mano derecha abierta dirigida hacia afuera
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "one of our leadership principles is called disagree and commit…"	
V6_3	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
	O	O1+O10+O12		O1 Mirada desenfocada O10 Miradas laterales O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "and that is extremely useful because…"	
V6_4	G	G7		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) O1 Mirada desenfocada M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	O	O1		
	M	M11		
V6_5	G	G9		G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	O	O1+O7		
	M	M11		
			Verbal:"after you´ve discussed an idea…" || "under bandwidth you know area rural areas"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_6	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas G1 Ilustradores ideográficos G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P42 Cabeza hacia arriba P46 Elevación de la barbilla O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
	G	G1+G9		
	P	P42+P46		
	O	O7		
	M	M3+M9+M10		
			Verbal: "we should be feeling our failures"	
V6_7	G	G6+G15		G6 Ilustradores rítmicos G15 Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) O1 Mirada desenfocada O10 Miradas laterales M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	O	O1+O10		
	M	M9+M12		
			Verbal: "you do need to make a decision and move forward…"	
V6_8	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas O4 Mirada fija
	O	O4		
			Verbal (gestión de equipos): "people, the whole team, is to really commit to that"	
V6_9	G	G1+G13		G1 Ilustradores ideográficos G13 Palma de la mano abierta hacia abajo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M11		
			Verbal: "I have a phrase that I like to use which is helpful"	
V6_10	G	G2+G20R		G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P16 Cruce tobillo-tobillo M2 Movimientos de cabeza de negación EF34 Ira G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P42 Cabeza hacia arriba P45 Cabeza hacia atrás
	P	P16		
	M	M2		
V6_11	EF	EF34		
	G	G2+G20R		
	P	P42+P45		
			Verbal: "I don't agree with this…" || " probably not gonna work but…"	
V6_12	G	G3+G20R		G3 Ilustrador apuntador G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P40R Cabeza ladeada/inclinadaderecha O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O10 Miradas laterales M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P40R		
	O	O7+O10		
	M	M12		
			Verbal: "I think it´s …"	
V6_13	G	G1+G9		G1 Ilustrador ideográfico G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior P16 Cruce tobillo-tobillo P43 Cabeza hacia abajo
	P	P16+P43		
	M	M12		
			Verbal: "because the truth is when **you're in a position like that** …"	
V6_14	G	G2+G20R		G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
			Verbal: "you're saying I want you to gamble with me"	
V6_15	EF	EF34		EF34 Ira G1 Ilustradores ideográficos G12 Palma de la mano abierta hacia arriba
	G	G1+G12		
			Verbal: "if it's **right** either"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_16	G	G3+G18		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G18 Palma de la mano cerrada con el dedo índice hacia el frente
	M	M9+M12		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	O	O3		O3 Mirada firme O3 Mirada firme
			Verbal: (about disagree) "..and I promise"	
V6_17	G	G5+G13R		G5 Ilustradores espaciales G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha)
	M	M10+M11		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
			Verbal: remote areas that and I think **you can see going forward**	
V6_18	EF	EF20		EF20 Sonrisa burlona
	O	O1+O7		O1 Mirada desenfocada O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: (pregunta: centers on the moon?) **that's very good question** || pausa verbal	
V6_19	EF	EF22		EF22 Sonrisa del tipo gozosa modestia
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	O	O1+O7+O12		O1 Mirada desenfocada O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
V6_20	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
			Verbal: "it's going to be a small selection but but but …" >> "but...a very important one"	
V6_21	G	G11R		G11R Palma de la mano derecha abierta dirigida hacia afuera M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
	M	M8+M12		M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
V6_22	G	G13R		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha)
	M	M12		
V6_23	G	G13R		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M11		
			Verbal: "is to be customer obsessed" || "the goal here is broadband everywhere" || when **I really feel strongly** about something	
V6_24	G	G13R		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha) P9 Postura no inclusiva P16 Cruce tobillo-tobillo P36R Brazo/brazos separados del cuerpo
	P	P9+P16+P36R		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M9+M11		
			Verbal: "servicing the whole world"	
V6_25	G	G13R		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha) O1 Mirada desenfocada O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O10 Miradas laterales
	O	O1+O7+O10		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	M	M9+M12		
V6_26	EF	EF10		P46 Elevación de la barbilla
	P	P46		
	O	O1+O7		
			Verbal: (servicio al cliente) "can't be a mercenary you have to be a missionary" || "mercenaries are just trying to make money"	
V6_27	G	G15R		G15R Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	M	M9+M12		M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: (sobre Amazon) in Amazon "**we** still take risks all the time **and we** encourage it …"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_28	EF	EF2+EF30		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF30 Sonrisa triste P40 Cabeza inclinada P45 Cabeza hacia atrás O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
	P	P40+P45		
	O	O1+O12		
			Verbal: "…it´s probably already being done…"	
V6_29	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas G12 Palma de la mano abierta hacia arriba P43 Cabeza hacia abajo
	G	G12		
	P	P43		
	O	O4		
			Verbal: "…it´s probably already being done…"	
V6_30	EF	EF1+EF32		EF1 Elevación de cejas EF32 Sorpresa G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P36 Brazo/brazos separados del cuerpo O2 Mirada de sorpresa M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G7		
	P	P36		
	O	O2		
	M	M10+M11		
V6_31	EF	EF1+EF32		EF1 Elevación de cejas M2 Movimientos de cabeza de negación
	M	M2		
			Verbal: "being done **well"** || "something that might **not work"**	
V6_32	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas G15R Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) P46 Elevación de la barbilla M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G15R		
	P	P46		
	M	M12		
			Verbal: "(that your business is going to be in many ways) **an experiment** "	
V6_33	G	G2+G14		G2 Ilustrador batuta G14 Palma de la mano en vertical O1 Mirada desenfocada O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	O	O1+O7		
	M	M12		
			Verbal: "we **need to** have…"	
V6_34	G	G5+G12		G5 Ilustradores espaciales G12 Palma de la mano abierta hacia arriba P36R Brazo/brazos separados del cuerpo
	P	P36R		
			Verbal: "billion dollar scale failures	

CÓD.INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V6_INF1	Enfatización del discurso a través de la expresión facial, de forma particular con el uso de las cejas altas o bajas añadiendo tensión: - Ceño fruncido + cierre de ojos (“that´s it extremely useful”, “It´s probably being done”) - Cejas elevadas al referirse (“be feeling your failures", “to really commit to that”, “already be done”, “being done well”, “that might not work”)	V6_2, V6_3, V6_28 V6_6, V6_8, V6_29, V6_30, V6_31, V6_32

V6_INF7	Carácter soñador e idealista: uso de la mirada lateral visualizando un futuro con expresión de orgullo (ante la posibilidad de que Amazon realice entregas en la luna)	V6_3, V6_7, V6_12, V6_25
V6_INF2	Muestras de arrogancia y desaprobación: - Expresión facial de sonrisa amortiguada: "pero va a ser muy importante" - Expresión de ira al indicar que en Amazon se afrontan los riesgos, se hablan - Expresión facial ira junto con un gesto ilustrativo de palma hacia arriba de transparencia para manifestar lo molesto que le resultan las críticas de los que no arriesgan ni innovan.	V6_20 V6_11 V6_15
V6_INF3	Expresividad expansiva. Acompaña a la expresión de ideas gestos ilustrativos de: - Brazos abiertos para "después de discutir una idea" (se entiende que ampliamente); “llegar a anchas zonas, áreas rurales…” - Palmas de las manos hacia arriba "cuando alguien no está de acuerdo conmigo yo utilizo una frase que me resulta útil" relacionado con la transparencia. - Movimientos a la altura de la cara o por encima	V6_6, V6_17, V6_30 V6_15, V6_29, V6_34 V6_7, V6_12, V6_13, V6_16, V6_21, V6_22, V6_25, V6_27, V6_32, V6_33
V6_INF4	Proyecta autoridad inmediata con gestos de palmas hacia abajo o con manos en garra para ilustrar control: "porque lo cierto es cuando estas en una posición como esta que nadie conoce la respuesta…" "puedes ver por delante de…"	V6_9, V6_17, V6_22, V6_23, V6_24, V6_25
V6_INF5	Confiere importancia a lo específico al reiterar el gesto con todos los dedos juntos: "lo que quiero decir es …" al igual que reta al observador al que se dirige de forma directa con el dedo "yo te aseguro" (gesto que realiza antes de la verbalización incluso) "… en desacuerdo todo el tiempo"	V6_10, V6_11, V6_12, V6_14
V6_INF6	Elevación de la barbilla como gesto de superación ante situaciones adversas: “we should be feeling our failures”, "mercenaries are just trying to make money" “our business is going to be in many ways an experiment”	V6_6, V6_26, V6_32

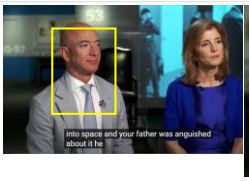
RESUMEN V6 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V6_6, V6_8, V6_29, V6_30, V6_31, V6_32
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V6_2, V6_3, V6_28
10	EF	10	Apretar labios	1	V6_26
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V6_20
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V6_18
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V6_19
30	EF	30	Sonrisa triste	1	V6_28
32	EF	32	Sorpresa	1	V6_30, V6_31
34	EF	34	Ira	1	V6_11, V6_15
37	EF	37	Asco	1	V6_2
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V6_2, V6_6, V6_9, V6_13, V6_15
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V6_10, V6_11, V6_14, V6_33
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V6_12, V6_16
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V6_17, V6_34
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V6_7
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V6_4, V6_30
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	2	V6_5, V6_6, V6_13
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V6_2, V6_21
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	2	V6_15, V6_29, V6_34
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	V6_9, V6_17, V6_22, V6_23, V6_24, V6_25
55	G	14	Palma de la mano en vertical	1	V6_33
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V6_7, V6_27, V6_32
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente	1	V6_16
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V6_10, V6_11, V6_12, V6_14
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	2	V6_1, V6_10, V6_13, V6_24
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	1	V6_1
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	1	V6_24, V6_30
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	V6_12, V6_19
125	P	41	Cabeza girada	1	V6_28
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V6_6, V6_11
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V6_13, V6_29
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V6_11, V6_28
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V6_6, V6_26, V6_28, V6_32
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V6_3, V6_4, V6_5, V6_7, V6_17, V6_18, V6_19, V6_25, V6_26, V6_28, V6_33
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V6_30
135	O	4	Mirada fija	1	V6_8, V6_29
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V6_5, V6_6, V6_12, V6_18, V6_19, V6_25, V6_26, V6_33
141	O	10	Miradas laterales	2	V6_3, V6_7, V6_12, V6_25
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V6_3, V6_19, V6_28
144	O	13	Ojos cerrados	1	V6_2
164	M	2	Movimientos de cabeza de negación	1	V6_10, V6_31
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	1	V6_6
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	1	V6_21
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	V6_6, V6_7, V6_16, V6_24, V6_25, V6_27
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	2	V6_6, V6_17, V6_30
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V6_4, V6_5, V6_9, V6_17, V6_23, V6_24, V6_30
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V6_7, V6_12, V6_13, V6_16, V6_21, V6_22, V6_25, V6_27, V6_32, V6_33
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V6_1 y resto
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	V6_1 y resto
182	A	7	Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario	2	V6_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V6_1 y resto
				74	**34 fotogramas - 151 datos**

4.3.7. Resultados Jeff Bezos Video 7

Jeff Bezos es entrevistado junto a Caroline Kennedy en CBS Evening News por la periodista Norah O'Donnell en el 50 aniversario del Apolo 11 a la luna y la propuesta de Jeff Bezos sobre el turismo espacial. Los invitados conversan sobre el momento del Apolo XI como hito histórico; importancia de invertir en el planeta actual; la aventura de Bezos de iniciar el proyecto del turismo espacial y el retraso de los gobiernos en innovar e invertir en acciones de futuro. Los interlocutores están sentados en sillas altas en posición frontal a la periodista, sin público.

DETALLE VIDEO 7 (V7) Jeff Bezos

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_1	P A	P12+P13 A1+A2+A7+A10		P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) A2 Estilo formal: Traje de chaqueta incluida corbata A8 Uso gris claro A10 Uso del blanco
V7_2	EF P M	EF18 P12 M1		EF18 Sonrisa asertiva P12 Postura sentada con posición recta y estable M1 Movimientos de aprobación con cabeza
			Escucha: "into space and your father (President Kennedy) was anguished about it"	
V7_3	P	P46		P46 Elevación de la barbilla
			Verbal: (sobre Kennedy) "well it had been a symbol of the impossibility"	
V7_4	EF P EF O	EF14+EF15+EF16 P12+P13 EF1 O2		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) EF1 Elevación de cejas O2 Mirada de sorpresa
			Verbal: "There were a lot of people at NASA that day gulping"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_5	EF	EF32+EF35 emoción impostada		EF32 Sorpresa EF35 Miedo
			Verbal: (about the man to the moon) "Said what???"	
V7_6	EF	EF1+EF18		EF1 Elevación de cejas EF18 Sonrisa asertiva
			Verbal: back to the moon we´re doing this with about 2000 // ---instead of the 400.000 were required in the 1960s ….	
V7_7	EF	EF27		EF27 Sonrisa impostada (alegría fingida)
	O	O9		O9 Parpadeos
			Verbal: "in fact those tools have been made by NASA over the decades "	
V7_8	EF	EF22		EF22 Sonrisa gozosa modestia
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Escucha: "said your teacher I´ll get you a ticket"	
V7_9	EF	EF14+EF15+EF16		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
	P	P45		P45 Cabeza hacia atrás
			Verbal: "yeah, and I sill owe her that ticket	
V7_10	EF	EF35 miedo impostado		EF35 Miedo
			Verbal: "what is coming":.."	
V7_11	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P46		P46 Elevación de la barbilla
	O	O3		O3 Mirada firme / franca
V7_12	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P44		P44 Cabeza hacia adelante
	O	O4		O4 Mirada fija
			Verbal: "well for sure the thing that started" || "and then you start those things"	
V7_13	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas
	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinadaderecha
	O	O4		O4 Mirada fija
V7_14	EF	EF1		O1 Mirada desenfocada
	O	O1		
			Verbal: "that's **the kind of thing** that will evolve over the decades" || "**reusability** is the key to everything here"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_15	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas O4 Mirada fija P43 Cabeza hacia abajo P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	P	P43		
	O	O4		
V7_16	EF	EF1+EF6		
	P	P40R		
			Verbal: "we've become big as a population" || "how small and fragile it is"	
V7_17	EF	EF34+EF35		EF34 Ira EF35 Miedo O4 Mirada fija
	O	O4		
			Verbal: "and pollution generating industries"	
V7_18	EF	EF10		EF10 Apretar labios P46 Elevación de la barbilla O8 Mirada neutra al frente EF1 Elevación de cejas P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha O10R Mirada lateral hacia la derecha
	P	P46		
	O	O8		
V7_19	EF	EF1		
	P	P40R		
	O	O10R		
			Verbal: "the administration wants to do which is 2024 we absolutely…" >> "need the support of the government to do that"	
V7_20	EF	EF1+EF20+EF32		EF1 Elevación de cejas EF20 Sonrisa burlona EF32 Sorpresa O2 Mirada de sorpresa EF6 Elevación comisura labios
	P	P44		
	O	O2		
		sorpresa impostada		
V7_21	EF	EF1+EF6+EF32		
	O	O2		
			Verbal: (sobre el planeta Tierra) "this is the good one" || "it existed it was called the post office"	
V7_22	EF	EF1+EF17		EF1 Elevación de cejas EF17 Sonrisa afiliativa P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha P43 Cabeza hacia abajo O4 Mirada fija
	P	P40R+P43		
	O	O4		
			Verbal: "**I think it's important** I think it's important for this planet"	
V7_23	EF	EF34		EF34 Ira O3 Mirada firme
	O	O3		
			Verbal: (sobre la inversión en el espacio) "or even billions of dollars"	
V7_24	G	G1+G19		G1 Ilustrador ideográfico G19 Puños cerrados P44 Cabeza hacia adelante
	P	P44		
			Verbal: "what I want to do is reduce that price"	
V7_25	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa M1 Movimientos de cabeza de aprobación P41 Cabeza girada
	M	M1		
	O	O9		
	P	P41		
V7_26	EF	EF17		
	M	M1		
	O	O9		
			Escucha: Jeff says it, then I am then I am beginning to be able to imagine ||Escucha: Caroline is it time for a woman to set foot on the moon?	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_27	P	P46		P46 Elevación de la barbilla
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			Verbal: "not to degree but I think that's probably a bit overdone"	
V7_28	G	G3+G24		G3 Ilustraor apuntadores o deícticos
	P	P1		G24 Uso del pulgar para enumerar
	M	M11		P1 Postura de acercamiento
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "building reusable vehicles"	
V7_29	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne
	O	O3+O12		EF33 Alegría
				O3 Mirada firme / franca
				O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "it's so expensive if you build this giant vehicle to aerospace hardware perfection use it one time"	
V7_30	G	G5+G13R		G5 Ilustradores espaciales
	P	P12+P13		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo
				P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
			Verbal: "above the Karman line which is 100 kilometers 62 miles up"	
V7_31	P	P40R+P46		P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha
	O	O3		P46 Elevación de la barbilla
				O3 Mirada firme
			Verbal: "they want to float weightless and zero-gravity"	

COD. INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V7_INF1	Presenta actitudes teatralizadas para llamar la atención: - Mirada baja como expresión simulada de culpa, seguida de cabeza atrás y carcajada (cuando la entrevistadora le recuerda que le dijo a su profesora que le daría un billete para viajar al espacio y sabe que aún no lo ha hecho). Reconoce que es una deuda que aún tiene. - Sobreactúa las emociones impostándolas: miedo con elevación de los ojos y estiramiento horizontal de los labios: "¡ya viene! (el billete amenaza con llegar) o sorpresa "este es el planeta bueno (refiriéndose a la Tierra)" o "¡ya existía, se llama servicio postal" - Cierre completo de ojos para indicar desaprobación, añadir pausa y dramatismo: "no estoy en desacuerdo, pero…"	V7_15, V7_22 V7_5, V7_10, V7_17 V7_8, V7_27

V7_INF2	Introduce el sentido del humor y la risa (carcajada) generando un efecto contagio (“El día en que se aprobó el llevar al hombre a la luna, el equipo de la NASA estaría trabajando saliva”)	V7_4, V7_9
V7_INF3	Sentimiento de orgullo que expresa mediante una sonrisa modesta “desde Blue Origin lo haremos con 2.000 personas, en lugar de 400.000” (que son las que necesitó Kennedy para la primera llegada a la luna)	V7_8
V7_INF4	Busca la aprobación de su interlocutor a través de una mirada directa a la entrevistadora y bajada de barbilla: "coincidirás conmigo en”, "hemos llegado a ser grandes…", "cómo de pequeño y frágil es el planeta" "porque es importante". Igualmente introduce asentimientos de cabeza para mostrar su conformidad con lo expuesto y generar conexión.	V7_15, V7_16, V7_22 V7_2, V7_25, V7_26, V7_28
V7_INF5	Muestra su desaprobación con expresiones propias de enfado: - ira cuando habla sobre el medio ambiente y las industrias que impactan en la polución. - ira y resignación ante la necesidad de contar con el gobierno para poder avanzar en proyectos en el espacio. Una idea que sabe necesaria pero que ahora mismo le lastra en sus ideas: "si quieres hacer algo en el espacio, podría incluso gastar billones de dólares" - evade la mirada, en un movimiento instintivo, para luego volver a continuar con la conversación (“need the support of the goverment to do that”)	V7_17 V7_23 V7_19
V7_INF6	Con la finalidad de enfatizar una frase o idea o bien introduciendo un nuevo tema sobre el que quiere llamar la atención utiliza la elevación de cejas: ("te aseguro que el tema es…" "y entonces empiezas…" “the kind of thing”; “reusability is the key”)	V7_11, V7_12, V7_13, V7_14
V7_INF7	Mantiene una actitud amable y cercana durante la escucha con una sonrisa afiliativa o asertiva y mirada directa a la entrevistadora.	V7_2, V7_6 V7_22, V7_25 V7_26
V7_INF8	El uso de gestos está más limitado al tratarse de una intervención en TV donde se potencia el primer plano. No obstante, se observa:	V7_28 V7_24

	- El uso del pulgar para destacar, aunque en realidad da intensidad al primer elemento: "building reusable vehicles" - El uso de los puños para manifestar su determinación “what I want to do is reduce that Price”	
V7_INF9	La entrevista le genera expectación y cierto nivel de nerviosismo que manifiesta mediante parpadeos continuos	V7_7, V7_25, V7_26

RESUMEN V7 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V7_4, V7_6, V7_11, V7_12, V7_13, V7_14, V7_15, V7_16, V7_19, V7_20, V7_21, V7_22
10	EF	10	Apretar labios	1	V7_18
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V7_4, V7_9, V7_29
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V7_4, V7_9
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V7_4, V7_9
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	2	V7_22, V7_25, V7_26
18	EF	18	Sonrisa asertiva	1	V7_2, V7_6
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V7_20
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V7_8
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	1	V7_7
32	EF	32	Sorpresa	2	V7_5, V7_20, V7_21
33	EF	33	Alegría	1	V7_29
34	EF	34	Ira	1	V7_17, V7_23
35	EF	35	Miedo	2	V7_5, V7_10, V7_17
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V7_24
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V7_28
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V7_30
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V7_30
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V7_24
65	G	24	Uso del pulgar para numerar	1	V7_28
84	G	44	Mano agarrando silla (brazo o respaldo)	1	V7_28
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V7_1, V7_2, V7_4, V7_30
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V7_1, V7_4, V7_30
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V7_13, V7_16, V7_19, V7_22, V7_31
125	P	41	Cabeza girada	1	V7_21
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V7_15, V7_22
128	P	44	Cabeza hacia adelante	2	V7_12, V7_20, V7_24
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V7_9
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V7_3, V7_11, V7_18, V7_27, V7_31
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V7_14
133	O	2	Mirada de sorpresa	2	V7_4, V7_20, V7_21
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V7_11, V7_29, V7_23, V7_31
135	O	4	Mirada fija	2	V7_12, V7_13, V7_15, V7_22, V7_17
139	O	8	Mirada neutra al frente	1	V7_18,
140	O	9	Parpadeo	2	V7_7, V7_25, V7_26
141	O	10	Miradas laterales	1	V7_19
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V7_29
144	O	13	Ojos cerrados	1	V7_8, V7_27
163	M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	2	V7_2, V7_25, V7_26, V7_28
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	1	V7_28
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V7_1 y resto
177	A	2	Estilo formal: Traje de chaqueta incluida corbata	2	V7_1 y resto
182	A	7	Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario	2	V7_1 y resto
185	A	10	Uso del blanco	2	V7_1 y resto
				63	**31 fotogramas - 95 datos**

4.3.8. Resultados Jeff Bezos Video 8

En su visita a la India en 2020, Jeff Bezos es entrevistado por Amit Agarwal quien dirige las operaciones de Amazon en el país durante el evento organizado por la compañía en nueva Delhi para pequeñas y medianas empresas en el país. Bezos habló de su infancia, su opinión sobre el fracaso, el cambio climático y la inversión prevista de Amazon en India.

DETALLE VIDEO 8 (V8) Jeff Bezos

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_1	H	H3+H12		H3 Apretón de manos en vertical H12 Toque brazo del contrario
	A	A1+A4+A7+A8		A4 Estilo informal 2: Chaleco + camisa + pantalón A7 Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario A8 Uso azul
			saludo de bienvenida (1)	
V8_2	H	H8		H8 Abrazo
			saludo de bienvenida (2)	
V8_3	P	P23		P23 Cambios visibles de postura estando sentado
V8_4	P	P16+P23		P16 Cruce tobillo-tobillo
			Verbal: "It´s great to be here" || "yeah, I was I was living and working in New York…	
V8_5	P	P12+P16+P34		P12 Postura sentada con posición recta y estable P16 Cruce tobillo-tobillo P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
			Verbal: "they don´t just pick up the phone and call for help and so …"	
V8_6	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne
	G	G1+G11		G1 Ilustrador ideográfico G11 Ambas palmas de las manos abiertas hacia afuera
			Verbal: "It´s an amazing place, yesterday I already had a chance…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_7	P	P40R		P40R Cabeza ladeada/inclinada
	O	O1+O7		O1 Mirada desenfocada
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal:"spent all my summers of my grandfather´s ranch from about age 4 to 16…"	
V8_8	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos
	P	P12+P16		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	M	M10+M11		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P16 Cruce tobillo-tobillo
				M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "we built our own barns... "	
V8_9	G	G4+G20		G4 Ilustradores pictográficos
	M	M12		G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "he would make his own needles... "	
V8_10	G	G4+G20		G4 Ilustradores pictográficos
	M	M11		G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
V8_11	G	G4+G20L		G20L Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
	M	M11		P34R Brazo derecho descansando sobre silla/sillón
	P	P34R+P37L		P37L Codo izquierdo apoyado en la silla/sillón
			Verbal: "the world wide web was growing very quickly **was tiny** but …" || (about climate change) "and **one of the things** that large companies like Amazon can do	
V8_12	EF	EF1+EF2+EF37		EF1 Elevación de cejas
	O	O13		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido
		pausa dramática		EF37 Asco
				O13 Ojos cerrados
			Verbal: "to solve books online and I went to my boss…" ||	
V8_13	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica)
	G	G6+G12		G6 Ilustrador rítmico
				G12 Palma de la mano abierta hacia arriba
			Verbal: (advice his boss) "...and I thought about that …that made a certain amount of sense to me"	
V8_14	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada
	G	G6+G9		G6 Ilustrador rítmico
				G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo
			Verbal: (his boss advice before leaving Wall Street) "think about it for two days before…"	
V8_15	EF	EF10		EF10 Apretar labios
	G	G1+G13R		G1 Ilustrador ideográfico
	P	P36		G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha)
	M	M10+M12		P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
				M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
				M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
			Verbal: "I wanted not to have regrets **I pictured myself** …"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_16	EF	EF2+EF15+EF31+EF34		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF15 Caída de mandíbula EF31 Tristeza EF34 Ira O13 Ojos cerrados
	O	O13		
			Verbal: "you know 80 years old and thinking"	
V8_17	G	G3+G15R		G3 Ilustradores apuntadores G15R Mano derecha dirigida hacia sí mismo (Yo) P36L Brazo izquierdo separado del cuerpo P37R Codo derecho apoyado en la silla/sillón
	P	P36L+P37R		
V8_18	G	G3+G15R		G15R Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso
	P	P36L+P37R		
	M	M3		
			Verbal: "and thinking back **on my life**…" || "who could be **my tutor** people"	
V8_19	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P4 Postura expansiva P36 Brazo/brazos separados del cuerpo P46 Elevación de la barbilla M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P4+P36+P46		
	M	M10+M11		
			Verbal: "and walk you away from my annual bonus and all those things" ||	
V8_20	EF	EF2+EF14		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF14 Caída de mandíbula G3 Ilustrador apuntador G18 Palma de la mano cerrada con el dedo índice apuntando hacia el frente P34R Brazo derecho descansando sobre silla/sillón P36L Brazo/brazos separados del cuerpo
	G	G3+G18		
	P	P34R+P36L		
			Verbal: (about leaving his work in Wall Street) "that not even to remember it"	
V8_21	EF	EF20		EF20 Sonrisa burlona G9 Ambas palmas de las manos abiertas hacia abajo P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
	G	G9		
	P	P34		
			Verbal: "I would be an extremely happy software programmer somewhere"	
V8_22	G	G3+G18R		G3 Ilustrador apuntador G18R Palma de la mano derecha cerrada con el dedo índice apuntando hacia el frente P12 Postura con posicion recta P16 Cruce tobillo-tobillo M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso
	P	P12+P16		
	M	M3		
			Verbal: "make sure you're hiring people not only that you can teach …"	
V8_23	G	G15R		G15R Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P36		
	M	M10+M12		
			Verbal: "and that has been the secret to the scaling…"	
V8_24	P	P23		P23 Cambios visibles de postura estando sentado
			Escucha: "how should we deal **with failure** when we see it?"	
V8_25	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P43 Cabeza hacia abajo
	G	G7		
	P	P35+P43		
			Verbal: "**Amazon is the best** place in the world to fail"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_26	EF	EF2+EF30		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF30 Sonrisa triste P34 Brazos descansando sobre silla/sillón O1 Mirada desenfocada O10L Mirada lateral hacia la izquierda
	P	P34		
	O	O1+O10L		
			Verbal: "nobody likes to fail"	
V8_27	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido G24R Simbolizar cantidades (enumerar) i.e. uso del pulgar (mano derecha) P36L Brazo/brazos separados del cuerpo P40R Cabeza ladeada/inclinada derecha O12 Ojos entrecerrados M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso
	G	G24R		
	P	P36L+P40R		
	O	O12		
	M	M3		
			Verbal: "it's important and good it's embarrassing" || (enrolled in space importance) "well, and have a company called Blue Origin …"	
V8_28	G	G24		G24 Simbolizar cantidades (enumerar) i.e. uso del pulgar P36L Brazo/brazos separados del cuerpo P37R Codo derecho apoyado en la silla/sillón
	P	P36L+P37R		
			Verbal: (enrolled in space importance) "well, and have a company called Blue Origin …"	
V8_29	G	G16R		G16R Palma de la mano derecha cerrada con el dedo índice apuntando hacia arriba P36L Brazo/brazos separados del cuerpo P37R Codo derecho apoyado en la silla/sillón M3 Movimientos de la cabeza para acompañar el discurso M4 Giros de cabeza en función del interlocutor
	P	P36L+P37R		
	M	M3+M4		
			Verbal: "here´s the great thing though one success one…"	
V8_30	G	G3+G13R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha) P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M4 Giros de cabeza en función del interlocutor M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
	P	P36		
	M	M4+M10		
			Verbal: "can pay **for dozens** of failures"	
V8_31	G	G12R		G12R Palma de la mano derecha abierta hacia arriba P45 Cabeza hacia atrás (AU58) P46 Elevación de la barbilla (AU17)
	P	P45+P46		
			Verbal: "and that is why...you should fail"	
V8_32	EF	EF1+EF2+EF10+EF37		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF10 Apretar labios EF37 Asco P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
	P	P43		
	O	O7+O12		
V8_33	EF	EF1+EF2+EF10+EF37		
	P	P43		
	O	O7+O12		
			high school…"	
V8_34	EF	EF1+EF2+EF5+EF10 +EF37		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF8 Acentuación del pliegue nasolabial EF10 Apretar labios EF37 Asco P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
	P	P43		
	O	O7+O12		
			Verbal: (climate change) "produce those things I think over the long run…"	
V8_35	EF	EF1+EF2+EF10+EF37		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF10 Apretar labios EF37 Asco G5 Ilustradores espaciales G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P44 Cabeza hacia adelante O13 Ojos cerrados
	G	G5+G7		
	P	P44		
	O	O13		
			Verbal: "well, this is something that´s going to take **collective action**"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_36	EF	EF1+EF2+EF10+EF37		EF1 Elevación de cejas EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF10 Apretar labios EF37 Asco G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P43 Cabeza hacia abajo O13 Ojos cerrados
	G	G3+G20R		
	P	P43		
	O	O13		
			Verbal: "if we´re going to make progress **on that problem**"	
V8_37	EF	EF27		EF27 Sonrisa impostada (alegría fingida) G2 Ilustrador batuta G13R Palma de la mano abierta hacia abajo (derecha)
	G	G2+G13R		
			Verbal: "we've sent robotic probes to every planet in the solar system"	
V8_38	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G17 Palma de la mano cerrada con el dedo índice apuntando hacia abajo P44 Cabeza hacia adelante M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia
	G	G3+G17		
	P	P44		
	M	M8		
V8_39	G	G3+G17		
			Verbal: (about Earth planet) "**this is** the good one" || "that kind of dynamism cannot exist in space **today**"	
V8_40	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	P	P36		
	M	M9		
			Verbal: "and to do that we need **a dynamic** entrepreneurial"	
V8_41	G	G5		G5 Ilustradores espaciales P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P36		
	M	M10+M12		
			Verbal: "starts in the hundreds of millions of dollars and goes up from there…"	
V8_42	G	G3+G15R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G15R Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	P	P36		
			Verbal: "that's the job of large and **as I see it**"	
V8_43	P	P34+P40R		P34 Brazos descansando sobre silla/sillón P40R Cabeza ladeada/inclinada (AU56) derecha
			Verbal: (climate change) "and dangerous way those people are not being reasonable **this is** a big problem"	
V8_44	G	G5+G7		G5 Ilustradores espaciales G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P36 Brazo/brazos separados del cuerpo
	P	P36		
			Verbal: (climate pledge) "it has a multiplier effect when a big…"	
V8_45	G	G8		G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P1 Postura de acercamiento P36 Brazo/brazos separados del cuerpo P44 Cabeza hacia adelante O4 Mirada fija
	P	P1+P36+P44		
	O	O4		
	M	M3		
			Verbal: (I have an exciting announcement to make) and as all it said	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_46	G	G20R		G20R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M8+M11		
V8_47	G	G20R		
	M	M8+M11		
			Verbal: (Amazon´s size) "we´re going to use our global footprint to export outside" || "export 10 billion US dollars of making India goods by year"	
V8_48	G	G5+G8		G5 Ilustradores espaciales G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P36 Brazo/brazos separados del cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
	P	P36		
	M	M10		
			Verbal: "then, marketplace has was a huge success"	
V8_49	EF	EF14+EF15+EF16 +EF33		EF14 Caída de mandíbula EF15 Carcajada EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P12 Postura sentada con posición recta y estable P16 Cruce tobillo-tobillo P34 Brazos descansando sobre silla/sillón
	P	P12+P16+P34		
			pausa	

COD. INF.	CONDUCTA NO VERBAL OBSERVADA	FOTOGRAMA
V8_INF1	Gestiona la háptica especialmente cuando se trata de una iniciativa suya: Apretón de manos: Bezos atrae hacia sí al entrevistador al tiempo que añade un ligero toque en la parte superior del brazo puede aumentar la actitud de colaboración, el consentimiento y la comunicación. Abrazo: Bezos reacciona aceptando el abrazo que le ofrece el presentador si bien, no llega a ser completo al no tocar la espalda con la palma de la mano (solo el hombro), ni llevar apoyo de la cabeza.	V8_1 V8_2
V8_INF2	Enfatiza frases a través de la intensificación de las expresiones faciales y amplificación de gestos, pero tiende a la teatralización: - Mantiene el ceño fruncido y ojos cerrados generando pausas dramáticas. - Visión de sí mismo como un líder que acepta el error y asume riesgos al tiempo con un sonrisa triste (simulada) y cambio de postura “nadie quiere fallar”	V8_12, V8_32, V8_33, V8_34, V8_35, V8_36 V8_26

V8_INF3	Da muestras de orgullo: Sonrisa amortiguada con la que controla la intensidad de su alegría para no mostrarse demasiado satisfecho ante los demás (ejem. "Amazon es el mejor sitio en el mundo para fallar")	V8_14, V8_25, V8_36
V8_INF4	Actitud de agrado hacia el auditorio al hacer referencia a la India como "un lugar increíble" dirigiendo su postura corporal hacia todo el auditorio y abriendo los brazos para hacerlo lo más visible posible. Utiliza el humor para conectar con el entrevistador incluida la risa (carcajada).	V8_6 V8_49
V8_INF5	Adopta una posición cómoda con los pies cruzados a la altura de los tobillos, aunque al hablar de los fallos se recoloca en el asiento, puede inferir que "no está tan cómodo con el fallo como quiere hacer pensar" o que "todo fallo implica corregir"	V8_5, V8_8, V8_22, V8_49
V8_INF6	Le gusta contar historias y anécdotas para las que utiliza su dimensión comunicativa corporal. Emplea numerosos gestos ilustradores con las manos para escenificar espacios o describir objetos	V8_9, V8_10, V8_11,V8_35, V8_41,V8_44, V8_48
V8_INF7	Muestra entusiasmo y una actitud vitalista añadiendo movimiento a sus gestos, como el gesto de la palma abierta o ambas manos en círculos ascendentes para indicar se suceden cosas, hay avance y progreso: "ese el secreto para escalar", "y para conseguir eso necesitamos un entramado empresarial dinámico…"	V8_45,V8_48, V8_13,V8_14, V8_40
V8_INF8	Añade concreción para resultar más convincente haciendo uso del pulgar e índice unidos en un gesto para indicar tamaño: "era algo pequeño", "una de las cosas que Amazon puede hacer"	V8_9, V8_10 V8_11,V8_36 V8_46, V8_47
V8_INF9	Muestra confianza en sí mismo y traslada su forma de pensar personal con gestos dirigidos hacia sí mismo: "pensando en mi vida atrás en un momento de reflexión"; "he contratado a gente que podrían ser mis tutores" "así es como yo lo veo"	V8_17,V8_18 V8_23,V8_42
V8_INF10	Amplifica los mensajes utilizando el brazo o brazos abiertos: (ejem. "El mercado cuenta con una gran oportunidad de éxito". " combate a docenas y docenas de errores")	V8_8, V8_15, V8_19,V8_23, V8_30, V8_41, V8_48

	Con movimientos de manos a la altura de la cara o por encima.	V8_9, V8_15, V8_23, V8_41
V8_INF11	Puntualiza palabras concretas con golpes con los dedos en el brazo del sillón dando importancia al factor urgencia: "peligro", "gran problema" del mismo modo que también hace uso del pulgar para priorizar asuntos: "el fallo es importante y bueno porque es embarazoso" "es una pasión desde niño (justificar el porqué de Blue Origin).	V8_38, V8_39 V8_27, V8_28
V8_INF12	Confiere importancia a la planificación y al control mediante el gesto de las palmas hacia abajo: "me dijo de pensar en ello durante 2 días", "hemos enviado sondas a cada planeta del sistema solar"	V8_14,V8_21 V8_15, V8_30, V8_37

RESUMEN V8 Jeff Bezos (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V8_12, V8_32, V8_33, V8_34, V8_35, V8_36
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V8_12, V8_16, V8_19, V8_20, V8_26, V8_27, V8_32, V8_33, V8_34, V8_35, V8_36
10	EF	10	Apretar labios	2	V8_15, V8_32, V8_33, V8_34, V8_35, V8_36
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V8_16, V8_20, V8_49
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)	1	V8_49
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V8_6, V8_13, V8_49
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	2	V8_14, V8_25, V8_38
20	EF	20	Sonrisa burlona	1	V8_19, V8_21
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	1	V8_37
30	EF	30	Sonrisa triste	1	V8_26
31	EF	31	Tristeza	1	V8_16,
33	EF	33	Alegría	1	V8_49
34	EF	34	Ira	1	V8_16
37	EF	37	Asco	2	V8_12, V8_32, V8_33, V8_34, V8_35, V8_36
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V8_6, V8_8, V8_15
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V8_37
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	2	V8_17, V8_18, V8_20, V8_22, V8_30, V8_36, V8_38, V8_39, V8_42
45	G	4	Ilustradores pictográficos	2	V8_9, V8_10, V8_11
46	G	5	Ilustradores espaciales	2	V8_35, V8_41, V8_44, V8_48
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V8_13, V8_14, V8_40
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V8_8, V8_25, V8_35, V8_40, V8_44
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V8_45, V8_48
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V8_14, V8_21
52	G	11	Palmas abiertas dirigidas hacia afuera	1	V8_6
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V8_13, V8_31
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	V8_15, V8_30, V8_37
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V8_17, V8_18, V8_23, V8_42
58	G	17	Palma cerrada con dedo índice apuntando abajo	1	V8_38, V8_39
59	G	18	Palma cerrada con dedo índice apuntando al frente	1	V8_20, V8_22
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V8_9, V8_10, V8_11, V8_36, V8_46, V8_47
65	G	24	Uso del pulgar para numerar	1	V8_27, V8_28

85	P	1	Postura de acercamiento	1	V8_45
88	P	4	Postura expansiva	1	V8_19
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V8_5, V8_8, V8_22, V8_49
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	2	V8_5, V8_8, V8_22, V8_49
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	2	V8_3, V8_4, V8_24
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	2	V8_5, V8_11, V8_20, V8_21, V8_26, V8_43, V8_49
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	1	V8_25
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	2	V8_15, V8_17, V8_18, V8_19, V8_20, V8_23, V8_27, V8_28, V8_29, V8_30, V8_40, V8_41, V8_42, V8_44, V8_45, V8_45, V8_48
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	2	V8_11, V8_17, V8_18, V8_28, V8_29
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V8_7, V8_27, V8_43
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V8_25, V8_32, V8_33, V8_34, V8_36
128	P	44	Cabeza hacia adelante	2	V8_35, V8_38, V8_45
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V8_31
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V8_19, V8_31
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V8_7, V8_26
135	O	4	Mirada fija	1	V8_45
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V8_7, V8_32, V8_33, V8_34
141	O	10	Miradas laterales	1	V8_26
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V8_27, V8_32, V8_33, V8_34
144	O	13	Ojos cerrados	2	V8_12, V8_16, V8_35, V8_36
148	H	3	Apretón de manos en vertical	1	V8_1
153	H	8	Abrazo	1	V8_2
157	H	12	Toque brazo del contrario	1	V8_1
165	M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	2	V8_18, V8_22, V8_27, V8_29, V8_45
166	M	4	Giros de cabeza en función del interlocutor	1	V8_29, V8_30
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V8_38, V8_46, V8_47
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V8_40
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	2	V8_8, V8_15, V8_19, V8_23, V8_30, V8_41, V8_48
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V8_8, V8_10, V8_11, V8_19, V8_46, V8_47
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V8_9, V8_15, V8_23, V8_41
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V8_1 y resto
179	A	4	Estilo informal 2: Blazer + camisa + pantalón	2	V8_1 y resto
182	A	7	Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario	2	V8_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V8_1 y resto
				102	**49 fotogramas - 207 datos**

4.3.9. Análisis Jeff Bezos: Patrón Basal No Verbal

En Jeff Bezos la selección de las conductas observables con mayor puntuación (superior o igual a 6) y un nivel de presencia mínima del 50% de los videos, incluyen como parte de su patrón basal no verbal 50 ítems: EF:10; G:10; P:11; O:8; M:5 y A:6

MAESTRO PRIORIZADO en Jeff Bezos

				2016	2016	2018	2018	2018	2019	2019	2020		
Ref.	Canal	Ítem	Indicadores observados	TR1_V1	TR2_V2	TR3_V3	TR4_V4	TR5_V5	TR6_V6	TR7_V7	TR8_V8	Total	
1	EF	1	Elevación de cejas	2	2	2	1	2	2	2	2	**15**	*
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	2	2		2	2		2	**11**	**
10	EF	10	Apretar labios	2	1	1		1	1	1	2	**9**	**
14	EF	14	Caída de mandíbula	1		2		2		2	2	**9**	
15	EF	15	Carcajada (sonrisa con risa)		1	1		2		1	1	**6**	**
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)		1	2		2		1	2	**8**	*
19	EF	19	Sonrisa amortiguada			2	1	1	1		2	**7**	**
20	EF	20	Sonrisa burlona	1		1	1	1	1	1	1	**7**	**
33	EF	33	Alegría		1	1	1	1		1	1	**6**	
37	EF	37	Asco	1	1			1	1		2	**6**	**
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	1	1		2	2	1	2	**10**	*
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	1	2		2	1	1	2	**10**	*
45	G	4	Ilustradores pictográficos		1	2		2			2	**7**	
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	1				1	1	2	**6**	
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	1			2	1		2	**7**	*
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1		1		2	1		2	**7**	*
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	1	1		1	2		1	**7**	**
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	2	1		1	2	1	2	**11**	**
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo		1	2		2	2		2	**9**	*
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero		2	1		1	2		2	**8**	*
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	1	2		2		2	2	**11**	*
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo		1	2		2	2		2	**9**	**
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	2	2	1			1		2	**8**	**
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo		2	1		1	1		2	**7**	
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	2	2	2	1	1	2	2	**14**	*
125	P	41	Cabeza girada	2	1			2	1	1		**7**	*
126	P	42	Cabeza hacia arriba	2	1	2		1	1			**7**	**
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	2	2		1	1	1	2	**10**	*
128	P	44	Cabeza hacia adelante	2			1	1		2	2	**8**	**
129	P	45	Cabeza hacia atrás	2	1	1		1	1	1	1	**8**	**
130	P	46	Elevación de la barbilla		2	2	2		2	2	1	**11**	*
132	O	1	Mirada desenfocada		2	2		1	2	1	1	**9**	
133	O	2	Mirada de sorpresa	1			1	1	1	2		**6**	**
134	O	3	Mirada firme /franca	1	1	1	1	1		2		**7**	*
135	O	4	Mirada fija	1	1		2	2	1	2	1	**10**	
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	2			1	2		2	**9**	*
141	O	10	Miradas laterales	2	1			1	2	1	1	**8**	
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	2	2	2	2	2	1	2	**14**	*
144	O	13	Ojos cerrados	1	1	2		2	1	1	2	**10**	**
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2		2		1	1		2	**8**	
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	2	2			1	2		1	**8**	
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar		1	1		1	2		2	**7**	**
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho	2	2	2		2	2	1	2	**13**	*
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima		1			1	2		2	**6**	
176	A	1	Aspecto cuidado	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
178	A	3	Estilo informal 1: Chaqueta + camisa + pantalón	2	2	2			2			**8**	
182	A	7	Elementos cromáticos vitalistas en el vestuario						2	2	2	**6**	**
183	A	8	Uso azul, gris	2	2	2			2		2	**10**	*
184	A	9	Uso del negro	2	2		2	2				**8**	*
185	A	10	Uso del blanco		2	2	2	2		2		**10**	**
Jeff Bezos Total patrón comunicativo basal				**54**	**61**	**60**	**21**	**65**	**61**	**41**	**76**	**439**	

(*) Indicador no verbal que forma parte del Patrón Común con los otros 3 líderes
(**) Indicador no verbal singular en Jeff Bezos comparativamente con los otros 3 líderes

PATRÓN BASAL JEFF BEZOS basado en MAESTRO

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
EF	▪ Muestra una elevada expresividad facial a lo largo del discurso, congruente y enfática con el mensaje verbal. ▪ Resulta singular en Bezos un gesto que incluye los siguientes indicadores síncronos: ojos cerrados, cejas bajas, pliegue nasolabial y labios apretados con tensión como una expresión contraída de asco o dolor con la finalidad de añadir más dramatismo a lo que está contando, normalmente situaciones de esfuerzo o desagrado que actúan como ilustrador o regulador de pausa. ▪ La sonrisa forma parte de su identidad personal. La sonrisa abierta es propia de personas con inteligencia práctica, resolutivas y creativas. Ya se trate de una sonrisa amplia o sincera pero también a veces burlona o incluso asertiva. Bezos hace uso también de la risa (carcajada) para crear un ambiente más distendido mostrando explícitamente alegría y recurriendo al humor como respuesta, aunque en ocasiones puede resultar histriónica. ▪ Tiende a la generación de emociones impostadas especialmente la sorpresa y el miedo a través de la expresión facial para evidenciarlas o exagerarlas. ▪ Otra característica en Bezos es el uso de las cejas como elemento complementario de la mirada acentuando las sensaciones transmitidas por ésta. Las convierte en un elemento estratégico de su comunicación para potenciar una frase o palabra trasladando con ello su propia incredulidad (¿te lo puedes creer?). De este modo trata de generar cierta complicidad tanto con el entrevistador como con la audiencia.
G	▪ Interesado en hacerse entender. Frecuente utilización de gestos ilustradores (ideográficos, pictográficos rítmicos, espaciales) que le ayudan también a acentuar partes a las que quiere imprimir una fuerza especial. No se observa el uso del emblemas ni son parte de su patrón basal el uso de adaptadores. ▪ Transmite firmeza y seguridad. Autoconfianza en lo gestual haciendo uso de un amplio repertorio de gestos en los que confirma autoridad, control y precisión destacando especialmente el de la palma de la mano abierta (en ocasiones ambas), la mano dirigida hacia sí mismo o el dedo pulgar e índice unidos como un puntero.

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
P	▪ Adopta una postura cómoda, relajada y abierta con su interlocutor destacando la posición de piernas con pies cruzados por los tobillos, brazos descansando sobre la silla/sillón cuando se trata de tiempos de escucha. ▪ Con la posición de la cabeza también marca el mensaje, enfatizando ciertas partes del discurso. En ocasiones la eleva un poco más empujando la barbilla hacia adelante lo que puede ser interpretado en términos de cierta superioridad. Si bien la mantiene ladeada durante la escucha proyectando interés por mantener el diálogo. ▪ En presencia de público realiza giros de cabeza para lanzar mensajes, normalmente en búsqueda de autoafirmación o como reto o desafío a la audiencia.
M	▪ Tiene una expresividad expansiva. Realiza movimientos amplios que implican estirar brazos manteniéndolos a la altura del pecho y solo ocasionalmente los eleva por encima de la cara. ▪ Sus movimientos son completos, tienen ritmo y resultan contundentes cuando el mensaje verbal así lo requiere.
O	▪ La mirada es uno de los canales a través del que Bezos transmite su poder al tiempo que es una forma de transmitir su agrado al acompañarlo de una sonrisa. ▪ Tendencia hacia la mirada fija si bien no excesivamente intensa por lo que se trata más bien de una mirada sostenida con un significado de atención e inteligencia. ▪ También suele adoptar una mirada de ojos entrecerrados más propia de la seducción que del desdén. Este indicador puede verse condicionado al hecho de que no muestra simetría en la apertura de ojos ya que uno de ellos se encuentra en posición neutra más cerrado que el otro. ▪ Las miradas laterales, así como la bajada de ojos que también son observables en Bezos podrían ser un indicador de posible falsedad, que en un contexto de análisis de credibilidad tendrían que ser analizados ya que podrían responder a una mayor carga cognitiva y reflexiva.
PR	▪ Mantiene una proximidad adecuada con cada situación

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
H	▪ No se encuentra dentro de su patrón basal este canal ya que no se han observado situaciones en número suficiente para hacer una valoración. No obstante, por las inferencias identificadas en los materiales audiovisuales V3 y V8 el apretón de manos es el tipo entre iguales.
A	▪ Es consciente de que su imagen es un valor comunicativo permanente, cuida especialmente su aspecto físico y aunque apuesta por la sobriedad en el vestuario, introduce algunos elementos que resultan originales entiendo el contexto en el que se encuentra. ▪ La chaqueta resultar ser su prenda más versátil. ▪ Apuesta por el negro cuando quiere causar un mayor impacto.
V	▪ Uso mayoritario del “yo” frente al “nosotros” ▪ Uso preferente de “pensar, creer” frente a “sentir” ▪ Tiene a la reiteración de palabras: “and, and…”, “very, very…” … ▪ Introduce algunas de sus intervenciones con la palabra “well, I…”) ▪ Hace uso de calificativos de amplificación: “great (job, team, partner, experience…)”; “big (company, fan, deal, industry…)”; “important (thing, to do, for this planet, for me)”

En global, Jeff Bezos, a través de su comunicación no verbal presenta, en entornos de entrevista, una personalidad más extrovertida, abierta y cómoda. Cuida mucho la comunicación y su imagen personal en las apariciones en público. Muestra seguridad personal, firmeza de carácter y tendencia al control y la planificación. Se siente confortable con el cambio, las dificultades y los nuevos retos.

4.4. RESULTADOS Y ANÁLISIS MARK ZUCKERBERG

4.4.1. Resultados Mark Zuckerberg Video 1

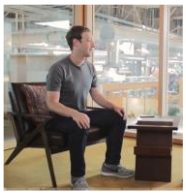
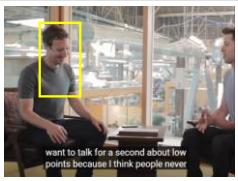
En 2016 Mark Zuckerberg fue entrevistado por el bloguero y programador Sam Altman para Y Combinator[253]. Zuckerberg habló entre otras cuestiones, sobre los inicio de Facebook, su crecimiento, motivaciones, lecciones aprendidas y talento.

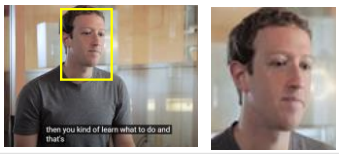
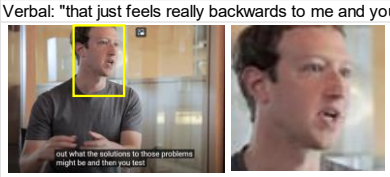
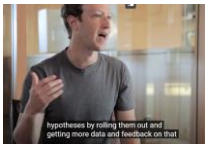
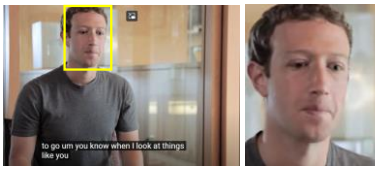
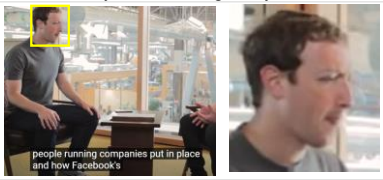
DETALLE VIDEO 1 (V1) Mark Zuckerberg

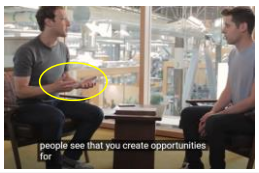
Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_1	P O	P12+P13+P38 O3		P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas sentado P38 Manos apoyadas sobre piernas - altura rodillas O3 Mirada firme
V1_2	EF P O	EF22 P12+P13+P38+P40R+P43 O7		EF22 Sonrisa tipo gozosa modestia P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas sentado P38 Manos apoyadas sobre piernas - altura rodillas P40R Cabeza inclinada hacia la derecha P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo
			Escucha: "you've built one of the most influential companies in the history of the world, so we are especially excited"	
V1_3	EF O	EF9 O3		EF9 Labios en forma de embudo O3 Mirada firme
			Verbal: "just out there able to be indexed by you know search engines"	
V1_4	EF O	EF16 O3+O14		EF16 Sonrisa Duchenne O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
			Verbal: "yeah, you know we just showed up every day and…"	
V1_5	P O	P40R+P43 O7		P40R Cabeza inclinada hacia la derecha P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo
			Verbal: "and I think part of what gets you through that…"	
V1_6	EF P O	EF2 P40R+P43 O7		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido P40R Cabeza inclinada hacia la derecha P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo
			Verbal: "I feel like at that point I hadn't been very good about communicating…"	

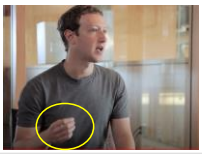
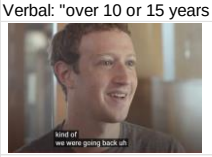
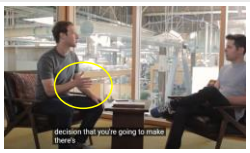
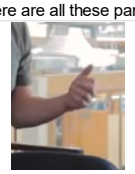
253 Y Combinator es una aceleradora de startups estadounidense. En 2017 fue nombrada por la revista Fortune como "un criadero de gigantes tecnológicos emergentes".

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_7	EF	EF1		EF1 Elevación de cejas P40L Cabeza ladeada/inclinada O2 Mirada sorpresa O14 Ojos brillantes
	P	P40L		
	O	O2+O14		
			Verbal: "there have been much harder decisions that we've had to make"	
V1_8	P	P40L+P42		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda P42 Cabeza hacia arriba
	O	O6		
			Verbal: "to succeed far beyond that and that was the first point…"	
V1_9	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
	P	P40L		
	O	O3+O14		
			Verbal: "can end up being much harder than this…"	
V1_10	EF	EF31+EF9+EF34		EF31 Tristeza EF34 Ira EF9 Labios en forma de embudo P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda P46 Elevación de la barbilla O4 Mirada feroz
	P	P40L+P46		
	O	O4		
			Verbal: "be a successful thing and we decide to go for it but it was really stressful…"	
V1_11	EF	EF6+EF10		EF6 Tragar saliva EF10 Apretar labios P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda O7 Mirada hacia abajo P46 Elevación de la barbilla
	P	P40L+P46		
	O	O7		
			Verbal: "sign up which inmediately started growing the community…"	
V1_12	G	G1+G7+G8		G1 Ilustrador ideográfico G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago M7 Movimientos tranquilos O3 Mirada firme
	P	P35		
	M	M11+M7		
	O	O3		
			Verbal: "you know one of the most used product in the world"	
V1_13	G	G3+G7+G8		G3 Ilustradores apuntadores G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M10+M11		
			Verbal: "billion dollars after a couple years was I was like a home run right …"	
V1_14	G	G6+G15R		G6 Illustrador rítmico G15R Palma de la mano en vertical P35R Brazo/brazos próximos al cuerpo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior M7 Movimientos tranquilos O3 Mirada firme
	P	P35R		
	M	M12+M7		
	O	O3		
			Verbal: "…and then we launch the ability…"	
V1_15	G	G7		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M7+M11		
			Verbal: "feature they could have read out on how that version.."	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_16	G	G2+G21R *		G2 Ilustradores batuta G21R Dedo pulgar e índice unidos como un puntero M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	P	P35		
	M	M7+M11		
		* incompleto		
			Verbal: "to do the same I think the key is building.."	
V1_17	G	G5		G5 Ilustradores espaciales P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M7+M11		
			Verbal:"have anything like news feed that showed you updates…"	
V1_18	G	G6		G6 Ilustradores rítmicos P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos
	P	P35		
	M	M7+M10		
			Verbal: "and moving quickly towards that that just helps you get ahead "	
V1_19	G	G2+G14L		G2 Ilustrador batuta G14L Palma de la mano izquierda en vertical P35L Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho
	P	P35L		
	M	M7+M11		
			Verbal: "at the end of that, Dustin and I just **decided** you know we think…"	
V1_20	G1	G1+G8		P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas sentado P38R Mano derecha apoyada sobre pierna derecha P35 Brazos próximos al cuerpo G1 Ilustrador ideográfico G8L Palma de la mano izquierda abierta hacia arriba
	P	P12+P13+P38R+P35		
			Verbal: "expressions emotions processing yet when I looked out at the internet…"	
V1_21	A	A1+A5+A8+A9		A1 Aspecto cuidado y aseo personal A5 Estilo casual: camiseta + pantalón A8 Uso gris (camiseta) A9 Uso negro (pantalón)
		Uniforme		
V1_22	EF	EF22		EF22 Sonrisa gozosa modestia P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas sentado P38 Manos apoyadas sobre piernas - altura rodillas P40R Cabeza inclinada hacia la derecha P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo
	P	P12+P13+P38+P40R +P43		
	O	O7		
			Escucha: "want to talk for a second about low points because I think people never know how bad they really are…"	
V1_23	P	P40L+P42		O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda P42 Cabeza hacia arriba
	O	O6		
			Verbal: "I think that that´s umm I get that but you know that I think that the fact…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_24	EF	EF6+EF10		EF6 Tragar saliva EF10 Apretar labios O7 Mirada hacia abajo P46 Elevación de la barbilla
	P	P40L+P46		
	O	O7		
			Verbal: "then you kind of learn what to do and that´s…"	
V1_25	EF	EF1+ EF30		EF1 Elevación de cejas EF30 Sonrisa triste O14 Ojos brillantes
	O	O14		
			Verbal: "two more schools we we open to high school and open…"	
V1_26	EF	EF1+ EF32		EF1 Elevación de cejas O14 Ojos brillantes EF32 Sorpresa
	O	O14		
			Verbal: "that's that's an important philosophy so ... "	
V1_27	EF	EF17		EF17 Sonrisa afiliativa O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
	O	O3+O14		
			Verbal: "sold um you know we were I was I got really lucky because …"	
V1_28	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne EF33 Alegría O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
	O	O14		
			Verbal: "that just feels really backwards to me and you…"	
V1_29	EF	EF34		EF34 Ira G3 Ilustradores apuntadores o deícticos P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo O4 Mirada feroz
	G	G3		
	P	P35		
	O	O4		
			Verbal: "what the solutions to those problems might be and then you test…"	
V1_30	G	G6+G15		G6 Ilustradores rítmicos G15 Mano dirigida hacia sí mismo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	P	P35		
	M	M9		
			Verbal: "and getting more data and feedback on that…"	
V1_31	EF	EF6+EF11		EF6 Tragar saliva EF11 Succión de labios hacia dentro P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda O7 Mirada hacia abajo
	P	P40L		
	O	O7		
			Verbal: "when you look at things like you…"	
V1_32	EF	EF7+EF10+EF11		EF7 Mostrar lengua EF11 Succión de labios hacia dentro O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) P38 Manos apoyadas sobre muslos / rodillas
	P	P12+P13+P38		
	O	O7		
			Escucha: "people running companies put in place and how Facebook´s…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_33	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	O	O3		O3 Mirada firme
V1_34	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "there´s no magic (pausa) …" || "I´ve been even just looking at your (pausa)…"	
V1_35	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "we have about 12 different product groups of the company"	
V1_36	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne
	O	O3+O14		EF33 Alegría O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
			Verbal: "… or else I would have a hard time reconciling to myself.."	
V1_37	EF	EF32+EF33		EF32 Sorpresa EF33 Alegría
	P	P46		P46 Elevación de la barbilla
	O	O14		O14 Ojos brillantes
			Verbal: "...and hit a lot of his background was in you know production development to Genentech before…"	
V1_38	G	G1+G8		G1 Ilustradores ideográficos G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba
	P	P12+P13+P35		P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	M	M7+M11		M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "..people see that you create opportunities for people…"	
V1_39	EF	EF10		EF10 Apretar labios
	O	O1+O12		O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: ".. We want to see in the world (pausa gestual) and we´re…"	
V1_40	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	M	M9		M9 Movimientos dinámicos con naturalidad
	P	P35		P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	O	O3		O3 Mirada firme
			Verbal: "...they really involve coming together ..."	
V1_41	G	G6+G14		G6 Ilustradores rítmicos G14 Palma de la mano en vertical
	M	M8		M8 Movimientos firmes
	P	P35		P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	O	O7		O3 Mirada firme O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "I think connecting everyone is is really a key"	
V1_42	G	G2+G24		G2 Ilustradores batuta G24 Uso del pulgar
	P	P35		P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "which is going to be great…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V1_43	EF	EF1+EF30		EF1 Elevación de cejas EF30 Sonrisa triste O14 Ojos brillantes
	O	O14		
			Verbal: "these are things they´re going to save lifes…"	
V1_44	G	G5+G13		G5 Ilustradores espaciales G13 Palma de la bajo hacia abajo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P35		
	M	M12		
			Verbal: "everyone will be the best doctor in the world"	
V1_45	G	G3+G20		G3 Ilustradores apuntadores G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M11		
			Verbal: "over 10 or 15 years there´s a new major computing platform"	
V1_46	EF	EF33		EF33 Alegría O14 Ojos brillantes
	O	O14		
			Verbal: "we kind of we were going back… speaking of Peter..."	
V1_47	G	G6+G14R		G6 Ilustradores rítmicos G14 Palma de la mano en vertical P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P38 Palma de la mano sobre rodilla M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P12+P13+P35+P38		
	M	M11		
			Verbal: "if for any given decision that you´re going to make there´s…."	
V1_48	G	G1+G15		G1 Ilustradores ideográficos G15 Mano dirigida hacia si mismo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	P	P35		
	M	M12		
			Verbal: "psychology is that there are all these parts of the brain…"	
V1_49	G	G12L		G12 Simbolizar cantidades/lista (enumerar) uso del pulgar P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P38 Palma de la mano sobre rodilla M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35+P38		
	M	M11		
			Verbal: "you could find news, movies, music…"	
V1_50	EF	EF16		G1 Ilustradores ideográficos P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P38 Palma de la mano sobre rodilla M12 Movimientos brazos a la altura de la cara o superior
	G	G1		
	P	P35+P38		
	M	M12		
			"..would just spend hours **clicking** through the…"	
V1_51	G	G33		G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos) P33 Manos entre las piernas
	P	P33		
		adaptador		
			"..but…"	

COD. INF.	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V1_INF1	Sincronismo postural. Zuckerberg y entrevistador tratan de establecer confianza adoptando la técnica de la postura del espejo. En esta ocasión se manifiesta mediante posición recta y estable, piernas separadas con las rodillas ligeramente abiertas y manos apoyadas sobre las rodillas o bien manos cogidas entre las piernas.	V1_1, V1_2 V1_51
V1_INF2	Nivel de expresividad facial leve/moderada. Trata destacar palabras o frases de su mensaje mediante una ligera elevación de cejas: “han sido decisiones duras”; “es una filosofía importante”; “fueron a salvar vidas”; “es algo de éxito”. Sin embargo, sí es destacable un mayor brillo en los ojos, indicio de contención de una emoción.	V1_7, V1_26 V1_43,V1_25 V1_4, V1_9, V1_46,V1_27, V1_28,V1_36, V1_37
V1_INF3	Control y espontaneidad del discurso. Hace uso de gestos ilustrativos mayoritariamente con una sola mano (derecha indicativo de control del discurso; izquierdo indicativo de mayor espontaneidad) mientras que la contraria tiende a estar siempre en contacto con la rodilla como una forma de autoprotección.	V1_20,V1_44, V1_45,V1_47, V1_49,V1_50
V1_INF4	Carga cognitiva creativa. Aparta la mirada del entrevistador hacia lo alto y a la derecha en diferentes ocasiones que implican “Yo creo” “Yo pienso” por lo que le suponen procesar una información. (por ejemplo, cuando trata de recordar situaciones del pasado relativas al momento en el que Yahoo le hizo una oferta para compra Facebook o al hablar de Peter Thiel, uno de los primeros inversores de la red social). Se trata de movimientos hacia visuales creados más que recordados. No necesariamente son indicio de engaño.	V1_8, V1_23
V1_INF5	Evita presumir. Ante el cumplido “has creado una de las empresas con mayor influencia del mundo” adopta una posición de cabeza y mirada baja, pero lo acompaña de una sonrisa del tipo gozosa modestia: trata de ser humilde al tiempo que se siente orgulloso de ello.	V1_2, V1_22
V1_INF6	Autocontrol. Con la finalidad de relajarse o descargar tensión emocional, a la hora de introducir nuevos conceptos, dar explicaciones o finalizar una respuesta, Zuckerberg realiza una pausa, aprieta/succiona los labios y traga saliva.	V1_11, V1_24, V1_31, V1_32, V1_33, V1_34. V1_35
V1_INF7	Autoconfirmación. Viste con su uniforme habitual de camiseta de manga corta en gris y vaquero (en negro)	V1_1 y siguientes

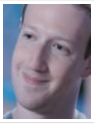
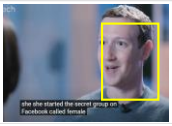
RESUMEN V1 Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

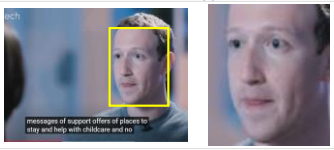
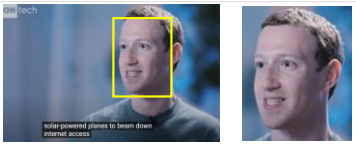
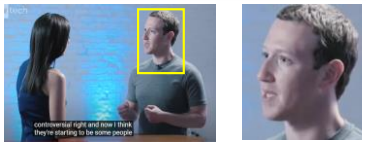
Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	2	V1_7; V1_25, V1_26; V1_43
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V1_6
6	EF	6	Tragar saliva	2	V1_11; V1_24; V1_31
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V1_32
9	EF	9	Labios en forma de embudo	2	V1_3; V1_10
10	EF	10	Apretar labios	2	V1_11; V1_39; V1_24; V1_32
11	EF	11	Succión de labios	2	V1_33; V1_34; V1_35; V1_31; V1_32
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V1_4; V1_50, V1_36; V1_28
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V1_27
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V1_9
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V1_2; V1_22
30	EF	30	Sonrisa triste	1	V1_25, V1_43
31	EF	31	Tristeza	1	V1_10,
32	EF	32	Sorpresa	1	V1_26
33	EF	33	Alegría	2	V1_36; V1_37; V1_46; V1_28
34	EF	34	Ira	1	V1_10; V1_29,
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V1_20;V1_38; V1_48; V1_50
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V1_16; V1_19; V1_42;
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V1_29; V1_45;
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V1_17; V1_14
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V1_14; V1_18; V1_30; V1_40; V1_41; V1_47
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V1_12, V1_13, V1_15; V1_40
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	2	V1_12, V1_13, V1_20; V1_38
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V1_49
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V1_44
55	G	14	Palma de la mano en vertical	2	V1_19; V1_41; V1_47
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V1_14; V1_30; V1_48;
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V1_45
62	G	21	Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse	1	V1_16
65	G	24	Uso del pulgar para numerarar	1	V1_42
74	G	33	Manos cogidas (sin cruce de dedos)	1	V1_51
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V1_1, V1_2, V1_20
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V1_1, V1_2, V1_20
117	P	33	Brazos/ manos entre las piernas	1	V1_51
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V1_12 a V1_20; V1_29; V1_30; V1_40; V1_41; V1_42; V1_44; V1_45; V1_48; V1_49; V1_50
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V1_1, V1_2, V1_20; V1_49; V1_50
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V1_2; V1_5, V1_6 ; V1_7 a V1_11; V1_31; V1_23; V1_24
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V1_8; V1_23
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V1_2, V1_5, V1_6
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V1_10, V1_11; V1_24; V1_37
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V1_7,
134	O	3	Mirada firme	2	V1_1, V1_3, V1_4, V1_9; V1_12, V1_14, V1_33; V1_40, V1_36
135	O	4	Mirada feroz	1	V1_10, V1_29
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	1	V1_8; V1_23
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V1_2, V1_5, V1_6, V1_11; V1_41; V1_22; V1_24; V1_31; V1_32; V1_34; V1_35; V1_41
139	O	8	Mirada neutra al frente	2	V1_25; V1_26; V1_27; V1_28
145	O	14	Ojos brillantes	2	V1_4, V1_7, V1_9; V1_43; V1_26; V1_27; V1_28, V1_36, V1_37, V1_46
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	V1_12, VI_14 a V1_19; V1_38
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	1	V1_41
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V1_40
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V1_13, V1_18
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V1_12, V1_13, V1_15 a V1_17, V1_19; V1_45; V1_47; V1_49; V1_38
174	M	12	Movimientos manos a la altura de la cara o por encima	2	V1_14; V1_44; V1_48; V1_50
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V1_1 a V1_50
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V1_1 a V1_50
183	A	8	Uso azul, gris	2	V1_1 a V1_50
184	A	9	Uso del negro	2	V1_1 a V1_50
				89	**51 fotogramas - 217 datos**

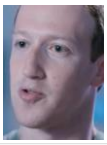
4.4.2. Resultados Mark Zuckerberg Video 2

La periodista Laurie Segall de CNNTech entrevista a Mark Zuckerberg sobre la nueva declaración de misión de la compañía centrada en la construcción de comunidades, divisiones políticas, democracia y acceso a Internet en todo el mundo. Los interlocutores permanecieron de pie separados por una mesa alta.

DETALLE VIDEO 2 (V2) Mark Zuckerberg)

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_1	G	G34		G34 Manos cogidas sin cruce de dedos (por los dedos)
	P	P10+P13		P10 Postura de pie con posición recta y estable
				P13 Piernas separadas (de pie/sentado)
V2_2	EF	EF10+EF19		EF10 Apretar labios
	P	P40L		EF19 Sonrisa amortiguada
	O	O3		P40L Cabeza ladeada/inclinada
				O3 Mirada firme
			Verbal: "our new mission is to bring the world closer together and…"	
V2_3	EF	EF22		EF27 Sonrisa del tipo gozosa modestia
	P	P40L		P40L Cabeza ladeada/inclinada - marcada
	O	O12		O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: "you've always had such an interesting utopian view of things"	
V2_4	EF	EF15+EF34		EF15 Caida de mandíbula
	P	P40L		EF34 Ira
	O	O4		P40L Cabeza ladeada/inclinada
				O4 Mirada feroz
			Verbal: "need to do is empower people all around the world to bulid communities things"	
V2_5	EF	EF9		EF9 Labios en forma de embudo
	P	P46		P46 Elevación de la barbilla
	O	O3		O4 Mirada firme
			Verbal: "that´s the kind of thing that this can lead to, so that´s what we want"	
V2_6	EF	EF27		EF27 Sonrisa alegría fingida
	O	O14		O14 Ojos brillantes
			Verbal: "she she started the secret group on Facebook called female"	
V2_7	EF	EF6+EF10		EF6 Tragar saliva
	P	P46		EF10 Apretar labios
	O	O13		P46 Elevación de la barbilla
				O13 Ojos cerrados
			Verbal: "issues in their marriege or their job or health or anything…"	
V2_8	EF	EF11U+EF14+EF34		EF11 Succión de labios hacia dentro
	P	P40L+P43		EF14 Caida de mandíbula
	O	O7+O12		EF34 Ira
				P40L Cabeza ladeada/inclinada - leve
				P43 Cabeza hacia abajo
				O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
				O12 Ojos entrecerrados
			Escucha: "you needed to change Facebook´s core mission…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_9	EF	EF17+EF34		>>Gesto en dos pasos (posterior a V2_8) EF7 Mostrar la lengua EF34 Ira P40L Cabeza ladeada/inclinada - leve P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme >> Indicio de engaño
	P	P40L+P46		
	O	O3		
			Escucha: *"…an event that happened or was there just a moment…"*	
V2_10	EF	EF7+EF35		EF7 Mostrar la lengua EF35 Miedo O1 Mirada desenfocada >> Indicio de engaño + preocupación por ser pillado
	O	O1		
			Verbal: "support offers of places to stay and help with childcare"	
V2_11	EF	EF14+EF32		EF14 Caída de mandíbula EF32 Sorpresa P45 Cabeza hacia atrás O2 Mirada de sorpresa
	P	P45		
	O	O2		
			(en referencia a Peter Thiel) Verbal: "…like a TV show together, we both like the Chicago Cubs"	
V2_12	EF	EF13+EF23		EF13 Sacar mandíbula EF23 Sonrisa gozosa ira (alegría + ira) O3 Mirada firme
	O	O3		
			Verbal: "solar- powered planes to beam down internet access"	
V2_13	G	G2+G19		G2 Ilustrador batuta G19 Puños cerrados M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	M	M7+M11		
	P	P35		
			Verbal: "these folks who today don´t have the tools…"	
V2_14	EF	EF31+EF34		EF34 Ira EF31 Tristeza G2 Ilustradores batuta G19 Puños cerrados M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	G	G2+G19		
	M	M7+M11		
	P	P35		
			Verbal: "controversial right and now I think they´re starting to be some people who question…"	
V2_15	EF	EF13+EF31+EF34+EF36		EF13 Sacar mandíbula EF31 Tristeza EF34 Ira EF36 Desprecio P40L Cabeza ladeada/inclinada P42 Cabeza hacia arriba P46 Elevación de la barbilla O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
	P	P40L+P42+P46		
	O	O1+O12		
			Verbal: "connecting the world is not enough by itself…"	
V2_16	EF	EF30		EF30 Sonrisa triste G1 Ilustrador ideográfico M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	G	G1 incompleto		
	M	M7+M11		
	P	P35		
			Verbal: "proactive work to help bring people closer together"	
V2_17	EF	EF30		EF30 Sonrisa triste P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P42 Cabeza hacia arriba O3 Mirada firme
	P	P40L+P42		
	O	O3		
			(tras cierre de frase expositoria de Zuckerberg, silencio + sonrisa como gesto regulador de pausa)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V2_18	EF	EF10+EF19		EF10 Apretar labios EF19 Sonrisa amortiguada P10 Postura de pie firme y estable P27 Brazos relajados a lo largo del cuerpo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O4 Mirada firme
	P	P10+P27+P40		
	O	O3		
			Escucha: "You´ve spent a good amount of time travelling around the country sitting at the dinner table with folks in Ohio	
V2_19	EF	EF1+EF13+EF34+EF35		EF1 Elevación de cejas EF13 Sacar mandíbula EF34 Ira EF35 Miedo O2 Mirada sorpresa
	O	O2		
		>> incongruencia verbal		
			Verbal: "right a lot of people like like the same sports teams…"	
V2_20	EF	EF38		EF38 Orgullo P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme
	P	P46		
	O	O3		
			Verbal: "this feeling that people genuinely do care about helping and and caring for…"	
V2_21	A	A1, A6, A8, A9		A1 Aspecto cuidado y aseo personal A6 Estilo casual: camiseta + pantalón A8 Uso gris (camiseta) A9 Uso negro (pantalón)
		Uniforme		
V2_22	G	G6+G10		G6 Ilustradores rítmicos G10 Palmas de las manos aiertas dirigidas hacia uno mismo P35 Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos
	P	P35		
	M	M7		
			Verbal: "Groups that actually bring people together"	
V2_23	G	G2+G20		G2 Ilustrador batuta G20 Dedo pulgar e indice unidos como un punturo P35 Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos
	P	P35		
	M	M7		
			Verbal: "perspectives too so we´re going to keep on doing everything"	

COD. INF.	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V2_INF1	Incomodidad. Le resulta especialmente difícil gestionar los momentos de escucha. En ocasiones muestra una sonrisa amortiguada con la intención de resultar amable (conducta intencional); en otras responde con una reacción fisiológica siendo la más habitual la succión de labios o el sacar la lengua (conducta automática).	V2_8, V2_2, V2_9, V2_10
V2_INF2	Conducta intencional. Ante el cumplido de la entrevistadora sobre su “interesante utópico punto de vista de las cosas” responde con una sonrisa del tipo gozosa modestia manteniendo una mirada con ojos entrecerrados.	V2_3

V2_INF3	Enfado controlado. Sobre el eje central de la entrevista: hablar de la nueva misión de Facebook, Zuckerberg escucha las cuestiones y argumenta tratando de ser contundente. Ello le lleva a mostrar una mayor agresividad en el rostro (expresión facial de ira y una mirada fija) no compartida con sus movimientos gestuales que resultan especialmente tranquilos y controlados, con brazos próximos al cuerpo, aun cuando se trata del gesto de puños que utiliza en varias ocasiones.	V2_4
V2_INF4	Presenta algunas dificultades para gestionar sus emociones especialmente a nivel facial lo que puede ser debido a una continua lucha interna por mantener un control de su conducta. ▪ Muestra frustración (mezcla de tristeza, ira y desprecio) al exponer que “conectar el mundo ya no es suficiente por sí mismo” misión que hasta ahora tenía Facebook; ▪ Manifiesta tensión al ser preguntado por la política de igualdad en Facebook con el cierre del canal visual. ▪ Muestra miedo, ira o sorpresa al dar respuesta a cuestiones sencillas sobre la vida cotidiana de manera sobreactuada, algo que genera confusión de interpretación con lo verbalizado por su falta de naturalidad aun cuando su motivación pueda ser el destacarlo.	V2_15,V2_19 V2_7 V2_11, V2_14, V2_19
V2_INF5	A nivel gestual, se ha presentado una limitación a la observación al no mantener un encuadre general que incluya las manos. El equipo de TV ha prestado especial énfasis a la expresión facial con primeros planos.	
V2_INF6	Autoconfirmación de identidad. Imagen habitual de pantalón vaquero y camiseta de manga corta gris.	V2_1 y resto
V2_INF7	En lo verbal hace uso de palabras que implican responsabilidad y compromiso: nuestra misión, empoderar a la gente, construir comunidades, ofrecer y ayudar, conectar el mundo, trabajo proactivo, cuidar de otros, mantenernos en este propósito.	

RESUMEN V2 Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V2_19
6	EF	6	Tragar saliva	1	V2_5; V2_7
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V2_9, V2_10
9	EF	9	Labios en forma de embudo	1	V2_5
10	EF	10	Apretar labios	2	V2_2, V2_7, V2_18
11	EF	11	Succión de labios	1	V2_8
13	EF	13	Sacar mandíbula	2	V2_11, V2_15, V2_19,
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V2_4, V2_8,
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V2_2; V2_18
23	EF	23	Sonrisa gozosa ira (alegría e ira)	1	V2_12
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	1	V2_3, V2_6
30	EF	30	Sonrisa triste	2	V2_16, V2_17
31	EF	31	Tristeza	2	V2_14, V2_15
32	EF	32	Sorpresa	1	V2_11
34	EF	34	Ira	2	V2_4, V2_8, V2_9, V2_14, V2_15, V2_19
35	EF	35	Miedo	1	V2_10, V2_19
36	EF	36	Desprecio	1	V2_15
38	EF	38	Orgullo	1	V2_20
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V2_16
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V2_13, V2_14, V2_23
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V2_22
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V2_22
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V2_13, V2_14
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V2_23
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	1	V2_1
94	P	10	Postura de pie firme y estable	2	V2_1 y resto
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V2_1 y resto
111	P	27	Brazos relajados a lo largo del cuerpo	1	V2_18
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V2_13, V2_14, V2_16,V2_22, V2_23
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V2_2, V2_3, V2_4, V2_8, V2_9, V2_15, V2_17; V2_18
126	P	42	Cabeza hacia arriba	1	V2_17; V2_15
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V2_8
129	P	45	Cabeza hacia atrás	1	V2_11
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V2_5, V2_7, V2_9, V2_15, V2_20
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V2_10
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V2_11, V2_19,
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V2_2, V2_4, V2_9, V2_12, V2_15, V2_17; V2_18, V2_20
135	O	4	Mirada feroz	1	V2_5,
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V2_8
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V2_8, V2_15
144	O	13	Ojos cerrados	1	V2_7
145	O	14	Ojos brillantes	1	V2_6
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	V2_13, V2_14, V2_16,V2_22, V2_23
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V2_13, V2_14, V2_16
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V2_1 y resto
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V2_21 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V2_21 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V2_21 y resto
				66	**23 fotogramas - 102 datos**

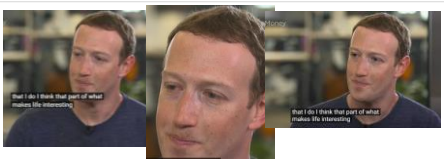
4.4.3. Resultados Mark Zuckerberg Video 3

En 2018 Laurie Segall de CNN, tiene nuevamente la oportunidad de entrevistar a Mark Zuckerberg. El motivo, el escándalo de la Cambridge Analítica[254] con el que se destapó una brecha en la seguridad de los datos y privacidad de los usuarios de Facebook en EE. UU. Este es un extracto de dicha entrevista y corresponde al momento puntual en el que Zuckerberg habló de convertir Facebook en algo "por lo que sus hijas se sintieran orgullosas de él". Ambos interlocutores se encuentran sentados de forma frontal en un mismo sofá con una distancia personal de proximidad cercana, no muy habitual. El sitio fue elegido por Zuckerberg tras cambiar el primer emplazamiento porque, según le dijo a la periodista: "el anterior, no era lo suficientemente frío".

DETALLE VIDEO 3 (V3) Mark Zuckerberg

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_1	P	P21		P21 Postura sentada con el cuerpo echado hacia adelante
V3_2	EF P O	EF17 P21+P40L O3+O14		EF17 Sonrisa afiliativa - escucha P21 Postura sentada con el cuerpo echado hacia adelante P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
			Escucha: your commitment to their future and what a kinder Facebook looks like	
V3_3	EF P O	EF17 P21+P40L O3+O14		EF17 Sonrisa afiliativa P21 Postura sentada con el cuerpo echado hacia adelante P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
			Verbal: well, I think…	

254 Escándalo de Cambridge Analytica: recibe el nombre por la consultora británica que adquirió de forma indebida información de 50 millones de usuarios de la red social Facebook en Estados Unidos. Datos privados que fueron luego utilizados para influir en los votantes de las elecciones de EE. UU. de 2016 donde Donald Trump resultó electo presidente. Facebook perdió US$37.000 millones en un día. https://www.nytimes.com/es/2018/03/20/espanol/cambridge-analytica-facebook.html

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V3_4	EF P O	EF30 P21+P40L O1+O12		EF30 Sonrisa triste P21 Postura sentada con el cuerpo echado hacia adelante P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "Positive impact across the world that I can and now you know I really"	
V3_5	EF P O	EF30 P21+P40L O3+O14		EF30 Sonrisa triste P21 Postura sentada con el cuerpo echado hacia adelante P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
			Verbal: …"girls are gonna grow up and be proud of me for and…"	
V3_6	EF P O	EF10+EF30+EF31 P21+P40L O3+O14		EF10 Apretar labios - leve EF30 Sonrisa triste EF31 Tristeza P21 Postura sentada con el cuerpo echado hacia adelante P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
			Verbal: "that day and I go home and just ask will my girls be proud of what I did today as…"	
V3_7	EF P O	EF6+EF11 P40L O1+O12		EF6 Tragar saliva EF11 Succión de labios hacia dentro P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: " that I do I think that part of what makes life interesting"	
V3_8	EF P O	EF30 P40L O1		EF30 Sonrisa triste P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O1 Mirada desenfocada
			Verbal: "that you get to face and I am so grateful that…"	
V3_9	EF P O	EF27 P40L O3		EF27 Sonrisa impostada P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme
V3_10	EF P O	EF30 P40L O3+O14		EF30 Sonrisa triste P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
			Verbal: "kind of my guiding philosophy at this point is …"	
V3_11	A P	A1+A6+A8+A9 P12+P38		A1 Aspecto cuidado A6 Estilo casual: camiseta (manga larga + pantalón A8 Uso azul >> camiseta A9 Uso negro >> pantalón P12 Postura sentada firme y estable P38 Manos apoyadas sobre rodillas

COD. INF	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V3_INF1	Contención de las emociones. Zuckerberg presenta cierta dificultad para controlar la intensidad de las emociones en esta intervención. Destaca en este momento de la entrevista, el reiterado uso de una sonrisa del tipo triste con la mirada directa a su interlocutor y los ojos brillantes. Se infiere de ello que Zuckerberg tiene contenida la emoción de la alegría, no visible en toda su expresividad, al verbalizar su deseo de ser un referente para sus hijas, su verdadera motivación en un momento en el que está siendo cuestionado en su liderazgo. Ello le genera una microexpresión entorno a los músculos de la cara que hacen reaccionar su glándulas lacrimógenas.	V3_2, V3_5, V3_6 V3_8, V3_10
V3_INF2	Mantiene una postura hacia la periodista con el cuerpo ligeramente echado hacia adelante con la intención de resultar cercano y empático, prueba de ello es también el mantener en todo momento la cabeza en posición inclinada.	V3_1, V3_3, V3_6
V3_INF4	Con la finalidad de descargar tensión emocional, recurre a la unión apretada de labios y el tragar saliva	V3_7
V3_INF5	En lo verbal hace un uso preferente de palabras y frases positivas: “estar orgullosas”; “impacto positivo”, “vida interesante”, “estoy muy agradecido”	V3_4, V3_5, V3_6, V3_8

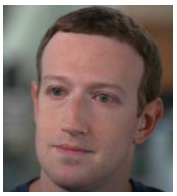
RESUMEN V3 Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
6	EF	6	Tragar saliva	1	V3_7
10	EF	10	Apretar labios	1	V3_6
11	EF	11	Succión de labios	1	V3_7
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V3_2, V3_3
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	1	V3_9
30	EF	30	Sonrisa triste	2	V3_4, V3_5, V3_6; V3_8, V3_10
31	EF	31	Tristeza	1	V3_6;
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	1	V3_11
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	2	V3_1 a V3_6
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	1	V3_11
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V3_2 a V3_10
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V3_4; V3_8
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V3_2, V3_3, V3_5, V3_6; V3_9; V3_10
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V3_4, V3_7
145	O	14	Ojos brillantes	2	V3_2, V3_3, V3_5, V3_6; V3_10
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V3_11 y resto
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V3_11 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V3_11 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V3_11 y resto
				28	**11 fotogramas - 50 datos**

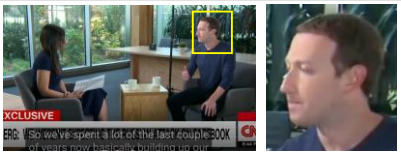
4.4.4. Resultados Mark Zuckerberg Video 4

En noviembre 2018 Mark Zuckerberg realiza una nueva entrevista para CNN con Laurie Segall tras un año de titulares negativos sobre intromisión electoral y fallos de privacidad. Zuckerberg habló, entre otros, de los ataques rusos a la plataforma, su opinión sobre las críticas recibidas sobre seguridad y su intención de que Sheryll Sandberg continuase en Facebook como directora de operaciones. Los interlocutores se posicionan casi en un cara a cara, con una distancia social algo superior a la de proximidad. El encuentro tuvo lugar en las oficinas de Facebook en Palo Alto.

DETALLE VIDEO 4 (V4) Mark Zuckerberg

Fotograma	**Canal**	**Item Ficha REDA**	**Imagen / Verbalización**	**Descriptivo Ficha REDA** (visibles)
V4_1	EF	EF18		EF18 Sonrisa asertiva P4 Postura expansiva -- apertura de rodillas hacia los laterales P12 Postura de sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas sentado P38 Manos apoyadas sobre piernas - altura rodillas P40L Cabeza ladeada/inclinada izquierda O3 Mirada firme A7 Estilo casual: jersey manga larga + pantalón A8 Uso azul, gris (azul) >> camiseta A9 Uso negro >> pantalones
	P	P4+P12+P13+P38+ P40L		
	A	A7+A8+A9		
	O	O3		
			Escucha: "I want to start with some of the revelations that came frome the New York Times piece"	
V4_2	EF	EF2+EF10+EF31		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF10 Apretar labios EF31 Tristeza P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme
	P	P40L		
	O	O3		
			Verbal: "Sure"	
V4_3	EF	EF11U+EF14+EF34		EF11U Succión de labios hacia dentro EF14 Caida de mandíbula EF34 Ira P40R Cabeza ladeada/inclinada P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
	P	P40R+P43		
	O	O7+O12		
			Verbal: "but we weren´t on top of these coordinated information operations" (About Russia´s role in spreading propaganda on the platform)	
V4_4	EF	EF31+EF34+EF37		EF31 Tristeza EF34 Ira EF37 Asco P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O1 Mirada firme
	P	P40L		
	O	O3		
			Pausa tras verbal: "I just think that that´s not right	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V4_5	EF	EF10 + EF34		EF10 Apretar labios EF34 Ira P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O1 Mirada desenfocada O12 Ojos entrecerrados
	P	P40L		
	O	O1+O12		
			Escucha: "every mention of Russia was taken out, he was encouraged not to put Russia in that transparency paper"	
V4_6	EF	EF10+EF34		EF10 Apretar labios EF34 Ira P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O4 Mirada feroz
	P	P40L		
	O	O4		
			Escucha: "...of the report that a lot of folks had real questions about"	
V4_7	EF	EF31+EF34		EF31 Tristeza EF34 Ira P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P46 Elevación de la barbilla O1 Mirada firme
	P	P40L+P46		
	O	O3		
			Verbal: "**I am responsible for evertyhing that happens here**"	
V4_8	EF	EF6+EF10		EF6 Tragar saliva EF10 Apretar labios P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda P46 Elevación de la barbilla O13 Ojos cerrados
	P	P40L+P46		
	O	O13		
V4_9	EF	EF14+EF34		EF14 Caída de mandíbula EF34 Ira O3 Mirada firme P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda
	P	P40L		
	O	O3		
			Verbal: "It was about how we act"	
V4_10	EF	EF11U+EF14+EF34		>>Gesto en dos pasos (precedente a V2_11) EF11U Succión del labio superior hacia dentro EF14 Caida de mandíbula EF34 Ira P40L Cabeza ladeada/inclinada - leve P43 Cabeza hacia abajo O3 Mirada firme
	P	P40L+P43		
	O	O3		
			(antes de dar respuesta)	
V4_11	EF	EF7+EF34		>>Gesto en dos pasos (posterior a V2_10) EF7 Mostrar la lengua EF34 Ira P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda - leve P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme
	P	P40L+P46		
	O	O3		
		>> Indicio de engaño		
			Escucha: "and there is not an easy solution…" (antes de dar respuesta)	
V4_12	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
	P	P40L		
	O	O3+O14		
			Verbal: "That´s not the plan"	
V4_13	EF	EF27		EF27 Sonrisa impostada O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
	O	O3+O14		
			Verbal: "I mean, **I´m not going to be doing this forever**…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V4_14	G	G15R		G15R Palma de la mano derecha en vertical
	P	P35R		P35R Brazo derecho próximo al cuerpo
	M	M7+M11		M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
V4_15	G	G1+G15R		G1 Ilustrador ideográfico
	O	O3		G15R Mano derecha hacia sí mismo (Yo)
	M	M7+M11		O3 Mirada firme
	P	P38L		P38L Mano izquierda apoyada sobre rodilla
				M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "and before our company puts a stamp"	
V4_16	EF	EF10		EF10 Apretar labios
	G	G1+G15R		G1 Ilustrador ideográfico
	M	M7+M11		G15R Mano derecha hacia sí mismo (Yo)
	P	P38L		P38L Mano izquierda apoyada sobre rodilla
				M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "so, we´ve spent a lot of the last couple of years…"	
V4_17	P	P12+P13+P38		P12 Postura sentada con posición recta y estable
				P13 Piernas separadas (sentado)
				P38 Manos apoyadas sobre muslos / rodillas
			Escucha >> respiración profunda "Does that strike you as stooping low?	
V4_18	G	G4+G7		G4 Ilustrador pictográfico (tamaño)
	P	P13+P35		G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical)
	M	M7+M11		P13 Piernas separadas (sentado)
				P35 Brazos próximos al cuerpo
				M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "a lot of the criticism around **the biggest issues** has been fair"	
V4_19	G	G37		G37 Recolocarse las mangas
	P	P13+P35		P13 Piernas separadas (sentado)
				P35 Brazos próximos al cuerpo
			(escucha)	
V4_20	G	G2+G20		G2 Ilustradores batuta
	P	P35+P38L		G20 Dedo pulgar e índice mano derecha unidos como un puntero
	M	M7+M11		P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	O	O3		P38L Mano izquierda apoyada sobre rodilla
				M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
				O3 Mirada firme
			Verbal: "we also have a specific pint in our policies where newsworthy..."	
V4_21	G	G1+G15L		G1 Ilustrador ideográfico
	P	P38R		G15L Mano izquierda hacia sí mismo (representación del Yo)
	M	M7+M11		P38R Mano derecha apoyada sobre rodilla
				M7 Movimientos tranquilos
				M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "and she´s been an important partner for me for ten years…" (about	
V4_22	EF	EF6+EF10		EF6 Tragar saliva
	O	O13		EF10 Apretar labios
				O13 Ojos cerrados
			(microexpresión antes de dar respuesta)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V4_23	EF	EF6+EF10		EF6 Tragar saliva EF10 Apretar labios O12 Ojos entrecerrados
	O	O12		
			(microexpresión antes de dar respuesta)	
V4_24	EF	EF31		EF31 Tristeza
			Verbal: "No, Look…."	
V4_25	EF	EF11U+EF14+EF34		EF11U Succión del labio superior hacia dentro EF14 Caida de mandíbula EF34 Ira P43 Cabeza hacia abajo O13 Ojos cerrados
	P	P43		
	O	O13		
			Microexpresión tras verbal: "also the internet more broadly was not something that we were expecting"	
V4_26	EF	EF24+EF34		EF24 Sonrisa encubridora de ira EF34 Ira P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme
	P	P40L		
	O	O3		
			Escucha: "Look at what´s happened in the last year"	
V4_27	EF	EF31+EF34		EF31 Tristeza EF34 Ira O3 Mirada firme
	O	O3		
			Verbal: "with the right support from governments and…"	
V4_28	EF	EF1+EF31		EF1 Elevación de cejas EF31 Tristeza O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
	O	O3+O14		
			Verbal: "Yeah, look…"	
V4_29	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O3 Mirada firme O14 Ojos brillantes
	P	P40L		
	O	O3+O14		

COD. INF.	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V4_INF1	Agresividad controlada a través de: - La mirada fija: “I´m responsable for everything that happens here” - La expresión facial de ira : “it was about how we act” - La sonrisa amortiguada/impostada: “ese no es el plan” “no voy a estar haciendo esto para siempre”	 V4_7 V4_9 V4_12, V4_13

	- El ceño fruncido como muestra de desaprobación y retirada de la mirada (bajar los ojos) de forma algo brusca en ciertos momentos de escucha (interviewer: “look, at what happen last year”)	V4_26
V4_INF2	Dificultad en la expresión emocional manifestando frustración como respuesta (tristeza unida a la ira) “I just think that´s not right”	V4_4, V4_7, V4_27
V4_INF3	Comportamiento de contención antes de dar respuesta y de evasión una vez ha respondido que se manifiesta mediante succión de labios, tragar saliva o el cierre completo o casi de los ojos. Se intensifica su respuesta fisiológica habitual de apretar labios/succionar labios como mecanismo de autocontrol para gestionar las pausas.	V4_16 V4_3, V4_10 V4_23 V4_25 V4_2, V4_5, V4_6, V4_8, V4_16, V4_22, V4_23,
V4_INF4	Intencionalidad por mantener su seguridad e imagen de poder a través de la elevación de la barbilla y el sostenimiento de la mirada firme.	V4_7, V4_8, V4_10, V4_11
V4_INF5	Nerviosismo. Viste una camiseta de manga larga lo que le hace repetir el gesto adaptador de subirse las mangas como signo de aplacar tensión interna.	V4_19
V4_INF6	Seguridad a través de la postura, manteniendo el cuerpo en posición recta y estable con piernas separadas, posición que complementa con la ubicación de las manos sobre las rodillas.	V4_1,V4_15, V4_16,V4_17, V4_20, V4_22
V4_INF7	Realiza movimientos tranquilos con gestos ilustradores a la altura del pecho/estómago. Corporalmente se muestra equilibrado, no transmite tensión ni negatividad.	V4_16, V4_15, V4_21
V4_INF8	Aporta precisión mediante el gesto batuta del dedo pulgar e índice de mano derecha unidos como un puntero haciendo uso de este de forma moderada.	V4_20
V4_INF9	Presenta en su dimensión corporal una actitud más tolerante con algunos gestos en representación del “Yo” en coherencia con su discurso verbal (“nuestra compañía”; “hemos invertido” “ha sido importante para mí”)	V4_14, V4_16, V4_21
V4_INF10	Expresiones verbales reiteradas, look”, "I just think that that´s not right”	V4_24, V4_26, V4_28

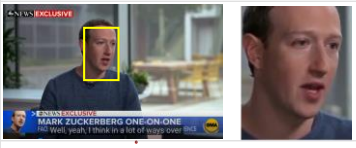
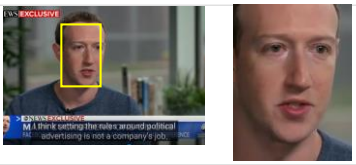
RESUMEN V4 Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

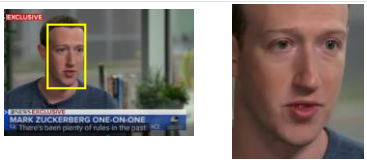
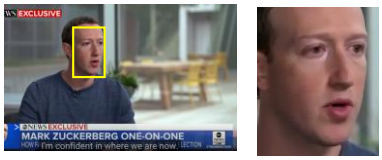
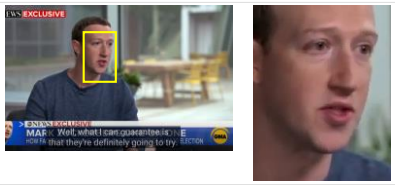
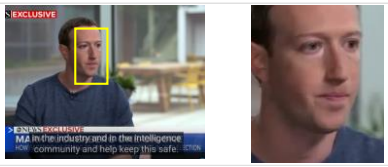
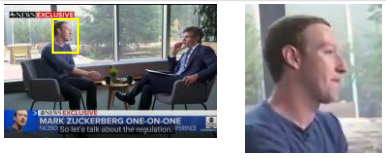
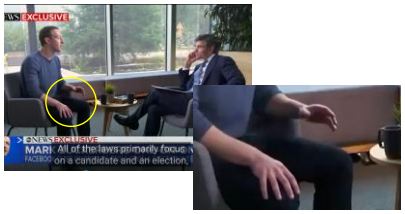
Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V4_28
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V4_2
6	EF	6	Tragar saliva	2	V4_8; V4_22; V4_23
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V4_11
10	EF	10	Apretar labios	2	V4_2, V4_5, V4_6, V4_8, V4_16, V4_22, V4_23
11	EF	11	Succión de labios	2	V4_3, V4_10, V4_25
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V4_3, V4_9, V4_10, V4_25
18	EF	18	Sonrisa asertiva	1	V4_1
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V4_12, V4_29
24	EF	24	Sonrisa encubridora de ira	1	V1_26
27	EF	27	Sonrisa impostada (alegría fingida)	1	V4_13
31	EF	31	Tristeza	2	V4_2, V4_4, V4_7, V4_24, V4_27, V4_28
34	EF	34	Ira	2	V4_3 a V4_7, V4_9 a V4_11, V4_25, V4_26, V4_27
37	EF	37	Asco	1	V4_4
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V4_16; V4_15; V4_21
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V4_20
45	G	4	Ilustradores pictográficos	1	V4_18
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V4_18
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V4_14, V4_16, V4_21
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V4_20
78	G	37	Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…	1	V4_19
88	P	4	Postura expansiva	1	V4_1
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V4_1, V4_17
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V4_17 a V4_19
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V4_14, V4_18 a V4_20
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V4_1, V4_15, V4_16, V4_17, V4_20, V4_22
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V4_1 a V4_12, V4_26, V4_29
127	P	43	Cabeza hacia abajo	1	V4_3, V4_25
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V4_7, V4_8, V4_10, V4_11
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V4_5
134	O	3	Mirada firme	2	V4_1, V4_2, V4_4, V4_7, V4_9, V4_10, V4_11, V4_12; V4_13; V4_20, V4_26, V4_27, V4_28, V4_29,
135	O	4	Mirada fija	1	V4_6, V4_9,
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V4_3
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V4_3, V4_5
144	O	13	Ojos cerrados	1	V4_8, V4_25
145	O	14	Ojos brillantes	2	V4_12; V4_13, V4_29
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	V4_14, V4_16, V4_18, V4_20, V4_23
173	M	11	Movimientos manos (altura del pecho/estómago)	2	V4_14, V4_16, V4_18, V4_20, V4_24
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V4_1 y resto
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V4_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V4_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V4_1 y resto
				64	**29 fotogramas - 135 datos**

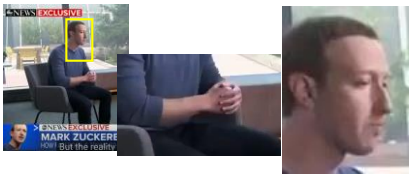
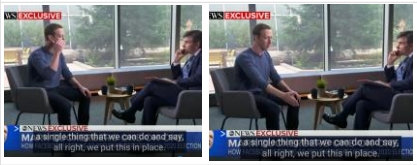
4.4.5. Resultados Mark Zuckerberg Video 5

En abril de 2019 Mark Zuckerberg es entrevistado por el periodista de la cadena ABC News George Stephanopoulos. En este encuentro se abordan cuestiones sobre regulación y el papel de Facebook en la difusión de publicidad durante campañas políticas teniendo en cuenta lo sucedido en 2016 y la proximidad de las elecciones del 2020. La entrevista tiene lugar en un cara a cara en las oficinas de Facebook.

DETALLE VIDEO 5 (V5) Mark Zuckerberg

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_1	P	P24+P27+P41L		P24 Forma de caminar segura y firme P27 Brazos relajados a lo largo del cuerpo P41L Cabeza girada hacia la izquierda
			Narrador: Now with the ABC news exclusive, Georgia sat down with Facebook founder and CEO	
V5_2	EF	EF31		EF31 Tristeza P43 Cabeza hacia abajo O1 Mirada desenfocada
	P	P43		
	O	O1		
			Verbal: "Well, yeah, I think in a lot of ways over…"	
V5_3	EF	EF31		EF31 Tristeza P41L Cabeza girada hacia la izquierda O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados
	P	P41L		
	O	O7+O12		
		>> incongruencia verbal		
			Verbal: "**I´m proud o**f the progress that we´ve made"	
V5_4	EF	EF31+EF34		EF31 Tristeza EF34 Ira O1 Mirada desenfocada
	O	O1		
		>> confusión/duda		
			Verbal: "but one of the things that´s unclear is actually what is the definition of a political ad	
V5_5	EF	EF14+EF31+EF34		EF14 Caída de mandíbula EF31 Tristeza EF34 Ira
			Verbal: "I think setting the rules around political advertising **is not a company´s job"**	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V5_6	EF	EF1+EF15+EF31		EF1 Elevación de cejas EF15 Caída de mandíbula EF31 Tristeza P43 Cabeza hacia abajo
	P	P43		
			Verbal: "There´s been **plenty of rules ...**"	
V5_7	EF	EF1+EF15+EF31+EF34		EF1 Elevación de cejas EF15 Caída de mandíbula EF31 Tristeza P43 Cabeza hacia abajo
	P	P43		
			Verbal: "... **in the past**"	
V5_8	EF	EF31		EF31 Tristeza P41L Cabeza girada hacia la izquierda O1 Mirada desenfocada
	P	P41L		
	O	O1		
		>> incongruencia verbal		
			Verbal: "**I´m confident** in where we are now"	
V5_9	EF	EF2+EF15+EF31		EF2 Bajada de cejas EF15 Caída de mandíbula EF31 Tristeza P44 Cabeza hacia adelante
	P	P44		
			Verbal: "Well, what I can guarantee is that they´re **definitely going to try**…"	
V5_10	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro O1 Mirada desenfocada
	O	O1		
			Verbal: "In the industry and in the intelligence community and help keep this safe"	
V5_11	EF	EF7		EF7 Mostrar la lengua P13 Piernas separadas (sentado) P23 Cambios visibles de postura estando sentado P37L Codo izquierdo apoyado en la silla/sillón P38R Mano derecha apoyada sobre rodilla P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda - leve
	P	P13+P23+P37L+P38+P40L		
		>> postura reclinada		
			(escucha) >> "so let´s talk about the regulation"	
V5_12	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G37 Recolocarse las mangas P13 Piernas separadas (sentado) P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda - leve
	G	G37		
	P	P13+P40L		
			(escucha) >> "so let´s talk about the regulation"	
V5_13	G	G1+G13L		G1 illustrador ideográfico G13L Palma de la mano izquierda abierta hacia abajo P12 Postura sentada con posición recta y estable P13 Piernas separadas (sentado) P38R Mano derecha apoyada sobre rodilla P44 Cabeza hacia adelante M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P12+P13+P38R+P44		
	M	M7+M11		
			Verbal: "All of the laws primarily focus on a candidate and an election…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	**Descriptivo Ficha REDA** (visibles)
V5_14	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical P35 Brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M11		
			Verbal: "obviously we were behind where we needed to be on defenses"	
V5_15	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G33 Manos cogidas (sin cruce de dedos) P35 Brazos próximos al cuerpo P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O12 Ojos entrecerrados M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G33		
	P	P35+P43		
	O	O7+O12		
	M	M11		
			Verbal: "But the reality is that there´s not like…"	
V5_16	G	G3+G14R		G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G14R Palma de la mano derecha en vertical P38L Mano izquierda apoyada sobre rodilla M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M10R Movimientos amplios que implican estirar brazos M12R Movimiento brazo derecho a la altura de la cara
	P	P38L		
	M	M8+M10R+M12R		
			Verbal: "a single thing that we can do and say all right, **we put this in place**…"	
V5_17	G	G1+G9		G1 Ilustradores ideográficos G9 Palma de la mano abierta hacia abajo P38L Mano izquierda apoyada sobre rodilla M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M10R Movimientos amplios que implican estirar brazos M11R Movimiento brazo derecho a la altura del estómago
	P	P38L		
	M	M8+M10R+M11R		
			Verbal: "so now they can´t even try to interfere…"	
V5_18	G	G2+G20		G2 Ilustradores batuta G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero P35 Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos nerviosos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M7+M11		
		>> incongruencia verbal		
			Verbal: "in interferring in the election **we´ve implemented a lot of different**…"	
V5_19	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical P35 Brazos próximos al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M11		
			Verbal: "should be a more democratic process around…"	
V5_20	A	A7+A8+A9		A7 Estilo casual: jersey manga larga + pantalón A8 Uso azul, gris >> jersey A9 Uso del negro >> pantalón
V5_21	EF	EF6+EF11		EF6 Tragar saliva EF11 Succión de labios
			Verbal: (pausa) … After 2016,	

COD. INF.	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V5_INF1	Evitar resultar hostil y mantener el nivel de expresividad controlado. Utiliza la elevación de las cejas respecto a su posición normal para remarcar su opinión sobre la regulación: “hay demasiadas reglas” ; “en el pasado”.	V5_6, V5_7
V5_INF2	Frustración, cansancio o cierte estrés respecto a la publicidad política. Se observan, aunque de forma leve, las emociones de tristeza e ira juntas, así como una mirada desenfocada: “no está clara la definición de publicidad política”; “no es el trabajo de una empresa establecer las reglas para la publicidad política”.	V5_4, V5_5
V5_INF3	Incomodidad. Zuckerberg se comunica también con su postura, inclinándose hacia un lado (posición de retirada) en búsqueda de una especie de apoyo ante una nueva pregunta del periodista sobre el regulador. La situación le genera cierto desinterés/ hartazgo por el excesivo cuestionamiento sobre el mismo asunto.	V5_11
V5_INF4	Da síntomas de fatiga. Se observan diferentes momentos de incongruencia verbal con lo no verbal entre la emoción esperada y la emoción demostrada. Por ejemplo, cuando indica: “me siento orgulloso”, “me siento confiado” y sin embargo corporalmente se transmite mediante un gesto sin fuerza, una postura de contracción, una posición de cabeza baja o girada y/o una mirada baja o desenfocada.	V5_3, V5_8
V5_INF5	Descarga ansiedad tanto a nivel facial como corporal. - A nivel facial recurre a la succión y tensión de labios, sacar la lengua y tragar saliva para gestionar las pausas e introducir nuevas respuestas. - También interviene con este mismo fin la conducta automática de frotarse las manos y la de subirse las mangas para rebajar el nivel de calor corporal.	V5_10, V5_11 V5_12, V5_21 V5_12, V5_15
V5_INF6	Algo falto de energía a nivel corporal - Incorpora en su discurso gestos ilustradores en su mayoría con movimientos próximos al cuerpo. - Realiza algunos gestos que implican estirar algo los brazos con tendencia hacia el suelo del tipo apuntadores y de control utilizando principalmente una sola mano	V5_14, V5_15 V5_18, V5_19 V5_13, V5_16 V5_17

V5_INF7	Indicios de incoherencia. El gesto batuta de concreción que sería el del pulgar e índice unidos como un puntero se utiliza en un contexto en el que refiere volumen y diversidad por lo que resulta confuso: “hemos implementado diferentes medidas”	V5_18
V5_INF8	Se refugia en la postura de posición erguida, sin tocar la espalda en el asiento y pies firmes en el suelo como mecanismo de seguridad y autoridad, aunque recurre a mantener una mano sobre la rodilla como gesto de apaciguamiento.	V5_13 y sigs. V5_11,V5_13 V5_16, V5_17
V5_INF9	Las posturas de ambos interlocutores son radicalmente distintas lo que es indicio de desacuerdo.	V5_11, V5_13 V5_15, V5_16
V5_INF10	Confirmación de identidad. A través de su habitual camisa gris, en esta ocasión, de manga larga y el pantalón tejano negro	V5_1 y resto
V5_INF11	Incorpora expresiones de autoconfirmación: “I´m proud” “I`m confident”, “going to try”	V5_3, V5_8, V5_9

RESUMEN V5 Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

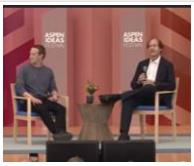
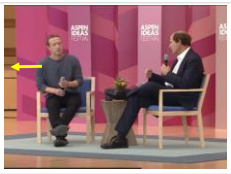
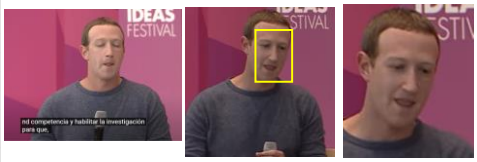
Ref.	Canal	N.º	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V5_6, V5_7
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V5_9
6	EF	6	Tragar saliva	1	V5_21
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V5_11
11	EF	11	Succión de labios	2	V5_10, V5_11, V5_12, V5_21
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V5_5 a V5_7, V5_9
31	EF	31	Tristeza	2	V5_5 a V5_9
34	EF	34	Ira	2	V5_4, V5_5, V5_7
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V5_13; V5_17, V5_19
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V5_16
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V5_14
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V5_14, V5_19
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V5_13, V5_17
55	G	14	Palma de la mano en vertical	1	V5_16
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V5_18
73	G	32	Frotarse las manos	1	V5_15
78	G	37	Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…	1	V5_12

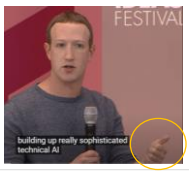
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V5_13 y resto
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V5_11 a V5_13
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V5_11
108	P	24	Forma de caminar segura y firme	1	V5_1
111	P	27	Brazos relajados a lo largo del cuerpo	1	V5_1
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V5_14, V5_15, V5_18; V5_19
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	1	V5_11
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V5_11, V5_13, V5_16, V5_17
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V5_11, V5_12
125	P	41	Cabeza girada	2	V5_1, V5_3, V5_8
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V5_2, V5_6, V5_7, V5_15
128	P	44	Cabeza hacia adelante	1	V5_9, V5_13
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V5_1; V5_4; V5_8;V5_10
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V5_3, V5_15
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V5_3; V5_15
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	V5_13, V5_18
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	2	V5_16, V5_17
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	2	V5_16, V5_17
173	M	11	Movimientos manos (altura del pecho /estómago)	2	V5_13 a V5_15, V5_17, V5_18; V5_19
174	M	12	Movimientos manos (altura de la cara o por encima)	1	V5_16
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V5_20 y resto
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V5_20 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V5_20 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V5_20 y resto
				62	**20 fotogramas - 89 datos**

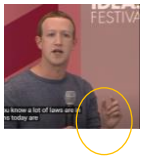
4.4.6. Resultados Mark Zuckerberg Video 6

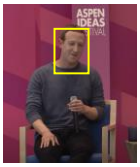
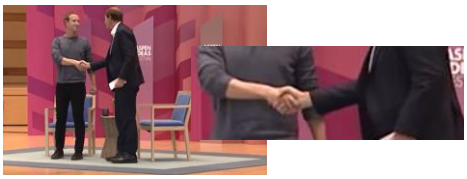
Durante el Aspen Ideas Festival de 2019, Mark Zuckerberg habla con el profesor de Harvard Cass Sunstein sobre algunas de las cuestiones más importantes a las que se enfrenta Internet, incluida la regulación gubernamental, los cambios en la privacidad y la innovación. La entrevista se realizó en el escenario central y con presencia de público; ambos interlocutores mantuvieron la distancia social de proximidad sentados en diagonal separados por una mesita. En la puesta en escena destaca el uso de un micro de mano lo que, en principio implica una menor capacidad gestual con ambas manos y un condicionamiento en los movimientos.

DETALLE VIDEO 6 (V6) Mark Zuckerberg

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_1	P	P16+P38R		P16 Cruce tobillo-tobillo P38R Mano derecha apoyada sobre muslos / rodillas
			(Postura inicio entrevista)	
V6_2	EF	EF2+EF9+EF31+EF34		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF9 Labios en forma de embudo EF31 Tristeza EF34 Ira G14L Palma de la mano izquierda en vertical P46 Elevación de la barbilla
	G	G14L		
	P	P46		
			Verbal: "después de algunos años de dedicar la mayor parte de mi tiempo…"	
V6_3	EF	EF10+EF31		EF10 Apretar labios EF31 Tristeza O12 Ojos entrecerrados
	O	O12		
			Verbal: "el mundo que creo que también serían positivas"	
V6_4	EF	EF10		EF10 Apretar labios P2 Postura de alejamiento P23 Cambios visibles de postura estando sentado
	P	P2+P23		
			(escucha): "El Senador Mc Conell y el Senador Schumer están de acuerdo en los próximos años"	
V6_5	EF	EF14+EF31+EF35		EF14 Caída de mandíbula EF31 Tristeza EF35 Miedo
			Verbal: "el año pasado, hubo un referendum sobre el aborto y durante las…"	
V6_6	EF	EF9+EF13+EF31+EF34		EF9 Labios en forma de embudo EF13 Sacar mandíbula EF34 Ira G25 Mano sobre el pecho O4 Mirada fija
	G	G25		
	O	O4		
			Verbal: "sobre quién está publicitando, pero sabes que no solo…"	
V6_7	EF	EF7		EF7 Mostrar la lengua O13 Ojos cerrados
	O	O13		
				EF7 Mostrar la lengua P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
V6_8	EF	EF7		
	P	P43		
	O	O7		
			Verbal: "y habilitar la investigación para que…"	
V6_9	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G1 Ilustrador rítmico G14 Palma de la mano en vertical
	G	G1+G14		
			Verbal: "involucrarse en política o evitar los anuncios, pero por eso es un gran…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_10	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G1 Ilustrador rítmico G15 Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) EF11 Succión de labios hacia dentro G1 Ilustrador rítmico G14 Palma de la mano en vertical
	G	G1+G15		
			Verbal: "hecho en asociación, pero una de las cosas a las que llegué después"	
V6_11	EF	EF34		EF34 Ira G3 Ilustrador apuntador G15 Mano dirigida hacia sí mismo (Yo) P46 Elevación de la barbilla O1 Mirada desenfocada
	G	G3+G15		
	P	P46		
	O	O1		
			Verbal: "el punto interesante que es que, como empresa privada, no…"	
V6_12	EF	EF35		EF35 Miedo G2 Ilustrador batuta G19L Puño/puños cerrados O1 Mirada desenfocada O10 Mirada lateral
		(susto)		
	G	G2+G19L		
	O	O1+O10		
		>> incongruencia verbal		
			Verbal: "pero eso es un gran problema, por eso, evitaría…"	
V6_13	G	G6+G14		G6 Ilustradores rítmicos G14 Palma de la mano en vertical P35 Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M7+M11		
			Verbal: "los cuatro grandes en los que nos enfocamos en nuestra seguridad electoral…"	
V6_14	G	G2+G14		G6 Ilustradores rítmicos G14 Palma de la mano en vertical P35 Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M7+M11		
			Verbal:"cómo equilibrar cuál es la línea entre la libertad de expresión…"	
V6_15	G	G6+G14		G6 Ilustradores rítmicos G14 Palma de la mano en vertical P35 Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M7+M11		
			Verbal: "prioridad más alta de estos problemas y saben que no existe una fórmula milagrosa única	
V6_16	G	G24		G24 Simbolizar cantidades (enumerar) i.e. uso del pulgar
V6_17	G	G24		
			Verbal: "removing harmful content privacy…" || "building up really sophisticated technical AI"	
V6_18	G	G24		G24 Simbolizar cantidades (enumerar) i.e. uso del pulgar
V6_19	G	G24		
			Verbal: "so is it a I manipulated media…" || "that this should be left to individual choice but…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_20	G	G4+G21		G4 Ilustrador pictográfico G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero G21 Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse
		>>incoherencia verbal		
V6_21	G	G4+G20		
		>>incoherencia verbal		
V6_22	G	G4+G20		
		>>incoherencia verbal		
			Verbal: "seen you know **a lot** of laws are in elections today…" || "**a lot** of messages that are being sent" || "safety and security **is greater** than the whole revenue of our company…"	
V6_23	EF	EF14+EF34		EF14 Caida de mandíbula EF34 Ira G15L Mano izquierda dirigida hacia sí mismo (Yo) P41R Cabeza girada hacia la derecha M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G15L		
	P	P41R		
	M	M11		
			Verbal: "think that people would want us to be censoring that and saying it"…	
V6_24	EF	EF34		G15L Mano izquierda dirigida hacia sí mismo (Yo) EF34 Ira O1 Mirada desenfocada
	G	G15L		
	O	O1		
			Verbal: "haremos lo mejor que podamos y crearemos…"	
V6_25	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G13L Palma de la mano izquierda abierta hacia abajo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P41R Cabeza girada hacia la derecha M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G13L		
	P	P35+P41R		
	M	M11		
			Verbal: "decisions so where I´ve come out is look in the absence of regulation"	
V6_26	EF	EF34		EF11 Succión de labios hacia dentro G13L Palma de la mano izquierda abierta hacia abajo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P41R Cabeza girada hacia la derecha M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G13L		
	M	M11		
	O	O1		
			Verbal:"aquí está pasando algo que deberíamos investigar"	
V6_27	EF	EF9+EF34		EF9 Labios en forma de embudo EF34 Ira G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G14 Palma de la mano en vertical M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	G	G3+G14		
	M	M8+M10+M11		
			Verbal: "government is the one that has the tools to apply pressure to Russia"	
V6_28	EF	EF3+EF14		EF3 Levantar una ceja y bajar otra EF14 Caída de mandíbula G3 Ilustradores apuntadores o deícticos G14 Palma de la mano en vertical M9 Movimientos dinámicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P46 Elevación de la barbilla
	G	G3+G14		
	P	P46		
	M	M9+M11		
			Verbal: "remained and independent company would have focused on texting and it…"	
V6_29	EF	EF24		EF24 Sonrisa encubridora de ira G2 Gesto batuta G19L Puños cerrados
	G	G2+G19L		
			Verbal: "Joined us and and the first thing we did was we plugged in our spam…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V6_30	G	G37		EF7 Mostrar la lengua G37 Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…
V6_31	EF	EF7		
	G	G37		
			(escucha): "something might happen I´m worried that America…"	
V6_32	EF	EF10+EF22		EF10 Apretar labios EF 22 Sonrisa gozosa modestia P38R Mano derecha apoyada sobre muslo P40L Cabeza ladeada/inclinada hacia la izquierda O7 Mirada hacia abajo O12 Ojos entrecerrados
	P	P38R+P40L		
	O	O7+O12		
			(escucha): "more creativity and there´s going to be more inventions so what do you thing":..	
V6_33	P	P2+P10		P2 Postura de alejamiento P10 Postura de pie firme y estable H3 Apretón de manos en vertical A7 Estilo casual: jersey manga larga + pantalón A8 Uso azul, gris >> jersey A9 Uso del negro >> negro
	H	H3		
	A	A1+A7+A8+A9		

COD. INF.	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V6_INF1	Zuckerberg mantiene una postura sentada con piernas ligeramente estiradas y cruce visible de tobillos por lo que se infiere comodidad si bien también en ocasiones le confiere cierta inestabilidad cuando realiza cambios posturales manteniendo dicho cruce.	V6_1 V6_4
V6_INF2	Refleja furia con tensión en la mandíbula al referirse a asuntos sobre los que se cuestiona su gestión (control de la publicidad) y la falta de acción del gobierno ante lo que considera la amenaza rusa.	V6_5, V6_23, V6_28
V6_INF3	Muestra cierto abatimiento al hablar del pasado dirigiendo su mensaje hacia el público con algo de rabia contenida visible en labios apretados que a veces intensifica con ojos entrecerrados.	V6_3, V6_4, V6_6, V6_32
V6_INF4	Empatía e interés por hacerse entender con continuos giros de cabeza en función de si se dirige al entrevistador o al público tratando de mantener la atención de toda la audiencia.	V6_23, V6_25

V6_INF5	Naturalidad, pero no contundencia. Registra movimientos algo más firmes que en otras intervenciones si bien en ocasiones resultan incompletos restándole contundencia al mensaje. Destaca entre ellos: - El uso del pulgar mientras diserta sobre privacidad, medios e IA aseverando en su discurso. - El puño para hacer referencia a la gestión de cuestiones difíciles (problema, spam).	V6_16 - V6_19 V6_12, V6_29
V6_INF6	Muestra confianza y orgullo (representación del yo y elevación de la barbilla) cuando alude al concepto de sí mismo o de Facebook	V6_10, V6_11, V6_23, V6_24
V6_INF7	Dialogante. Presenta algunos ilustradores ideográficos, pero en su mayoría, son ilustradores rítmicos con una sola mano en vertical ya que en la otra debe mantener el micrófono.	V6_2, V6_9, V6_13, V6_14, V6_15, V6_22, V6_28
V6_INF8	Falta de coherencia. Hace uso de los dedos pulgar e índice sin llegar a unirse para referirse a “muchos” y a “mayor” resultando incoherente al ser un gesto más bien que simboliza más bien algo pequeño.	V6_21, V6_22
V6_INF9	Ve al regulador y las investigaciones del gobierno como mecanismos de control a los que refiere con la palma de la mano hacia abajo y a cierta altura.	V6_25, V6_26
V6_INF10	Alta carga cognitiva. Se mantiene en alerta y concentrado por lo que gestiona las pausas y se prepara para dar respuesta con el gesto inconsciente de sacar la lengua. El gesto de subirse las mangas de la camiseta podría interpretarse dentro de esta misma motivación conductual de estar preparado o bien por un mayor nivel de nerviosismo interno y subida de la temperatura corporal	V6_6, V6_7, V6_8, V6_31 V6_30, V6_31
V6_INF11	Actitud tímida ante la escucha de cumplidos “creatividad y más inventos” adoptando una mirada baja que acompaña de una sonrisa del tipo gozosa modestia: trata de ser humilde al tiempo que le agrada.	V6_32
V6_INF12	Tiende a la expresión facial negativa (tristeza / miedo) para trasladar su mensaje no siendo estas emociones realmente sentidas sino más bien un vehículo para generar un vínculo emocional y despertar la empatía por parte de la audiencia.	V6_2, V6_3, V6_5, V6_6, V6_12

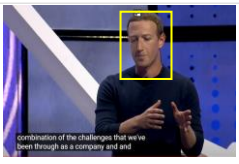
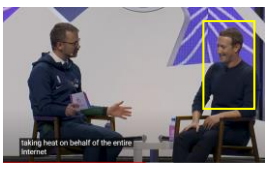
RESUMEN V6 Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	N.º	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V6_2
3	EF	3	Levantar una ceja y bajar otra	2	V6_28
7	EF	7	Mostrar la lengua	2	V6_6, V6_7, V6_8, V6_31
9	EF	9	Labios en forma de embudo	2	V6_2, V6_27
10	EF	10	Apretar labios	2	V6_3, V6_4, V6_6, V6_32
11	EF	11	Succión de labios	2	V6_9, V6_10, V6_25
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V6_5; V6_23; V6_28
22	EF	22	Sonrisa del tipo gozosa modestia	1	V6_32
24	EF	24	Sonrisa encubridora de ira	1	V6_29
31	EF	31	Tristeza	2	V6_2; V6_3; V6_5; V6_6
34	EF	34	Ira	2	V6_2; V6_6; V6_11; V6_23; V6_24; V6_26; V6_27
35	EF	35	Miedo	2	V6_5; V6_12
42	G	1	Ilustradores ideográficos	1	V6_9; V6_10;
43	G	2	Ilustradores batuta	2	V6_14; V6_12; V6_29
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	2	V6_11; V6_27, V6_28
45	G	4	Ilustradores pictográficos	2	V6_20; V6_21; V6_22
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V6_13; V6_15
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	V6_25; V6_26
55	G	14	Palma de la mano en vertical	2	V6_2; V6_9; V6_13; V6_14; V6_15; V6_27; V6_28
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2	V6_10, V6_11; V6_23; V6_24
60	G	19	Puño/puños cerrados	2	V6_12; V6_29
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V6_21; V6_22
62	G	21	Dedo pulgar e índice próximos sin llegar a unirse	1	V6_20
65	G	24	Uso del pulgar para numerarar	2	V6_16 a V6_19
66	G	25	Mano colocada sobre el pecho	1	V6_6
78	G	37	Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…	2	V6_30; V6_31
86	P	2	Postura de alejamiento	2	V6_4; V6_33
94	P	10	Postura de pie firme y estable	1	V6_33
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	2	V6_1
107	P	23	Cambios visibles de postura estando sentado	1	V6_4
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V6_13; V6_14; V6_15; V6_25
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V6_1; V6_32
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	1	V6_32
125	P	41	Cabeza girada	2	V6_23; V6_25
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V6_2; V6_11; V6_28
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V6_11; V6_12; V6_24; V6_26
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	1	V6_32
141	O	10	Miradas laterales	1	V6_12
143	O	12	Ojos entrecerrados	1	V6_32
144	O	13	Ojos cerrados	1	V6_7
148	H	3	Apretón de manos en vertical	1	V6_33
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	V6_13; V6_14; V6_15
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	1	V6_27
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V6_28
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	2	V6_27
173	M	11	Movimientos manos altura del pecho /estómago	2	V6_13; V6_14; V6_15; V6_23; V6_25; V6_26; V6_27; V6_28
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V6_33 y resto
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V6_33 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V6_33 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V6_33 y resto
				83	**33 fotogramas - 116 datos**

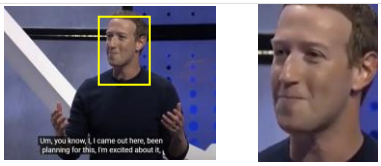
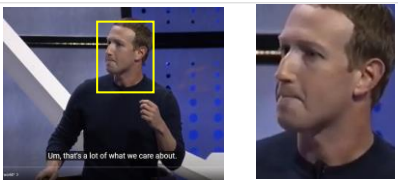
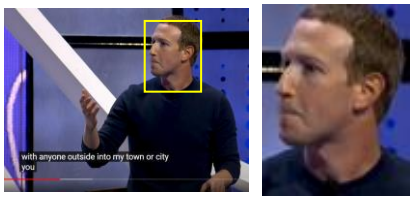
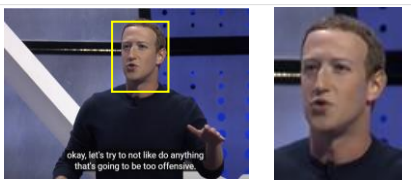
4.4.7. Resultados Mark Zuckerberg Video 7

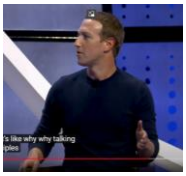
En enero 2020 Mark Zuckerberg participó en el evento Silicon Slpes Tech Summit[255] siendo entrevistado por su director, el periodista, Clint Betts. Zuckerberg respondió, entre otros temas a la importancia de ser comprendido más que gustar, el papel de las redes sociales en la polarización mundial y su visión sobre liderazgo. Ambos interlocutores utilizaron como asiento sillas de madera que fueron colocadas en el escenario en posición en diagonal junto con una mesita de apoyo.

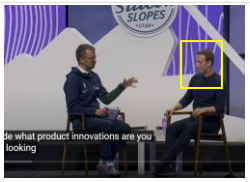
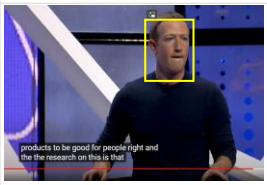
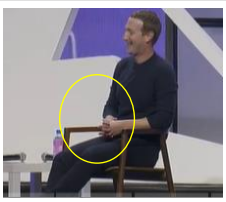
DETALLE VIDEO 7 (V7) Mark Zuckerberg

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_1	P G	P12+P17+P34+P41 G14		P12 Postura sentada con posición recta y estable P17 Cruce pantorrilla-pantorilla P34 Brazo derecho descansando sobre silla P41 Cabeza girada lado izquierdo G14 Palma de la mano en vertical (brazo izquierdo)
V7_2	EF G M P O	EF10 G6+G7 M11 P35 O7	 Verbal: "combination of the challenges that we´ve been through as a company…"	EF10 Apretar labios G6 Ilustradores rítmicos G7 Palmas de las manos frontales M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo O7 Mirada hacia abajo
V7_3	EF O	EF2+EF34 O10L	 Verbal: "having this negative effect then it doesn't really make sense …"	EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF34 Ira O10L Mirada lateral hacia la izquierda
V7_4	EF P O	EF16+EF33 P4+P17+P38R +P34L+P40+P43 O12	 (Escucha): "taking heat on behalf of the entire internet…"	EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P4 Postura expansiva P17 Cruce pantorrilla-pantorrilla P38R Mano derecha apoyada sobre muslo P34L Brazo izquierdo descansando sobre silla/sillón P40 Cabeza ladeada P43 Cabeza hacia abajo O12 Ojos entrecerrados

[255] Silicon Slopes Summit es uno de los eventos empresariales y tecnológicos anuales destacados a nivel global con la participación de ponentes de primer nivel.

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_5	G	G37		G37 Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…
	P	P16		P16 Cruce de tobillos
			(Escucha): "…eagle a great start, recently you shared in a press conference…"	
V7_6	G	G37		G37 Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…
	P	P41+P44		P41 Cabeza girada P44 Cabeza hacia adelante
			Verbal: "other people's challenges it's easy to abstract away …"	
V7_7	EF	EF30		EF30 Sonrisa triste
	G	G3+G10		G3 Ilustradores apuntadores G10 Ambas palmas de las manos abiertas hacia uno mismo
	P	P41L		P41L Cabeza girada
	O	O3		O3 Mirada firme
	M	M7+M11		M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos s a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "**I´m not like communicating is not my best thing"** (obtenido del video ampliado)	
V7_8	EF	EF10+EF19		EF10 Apretar labios
	G	G3+G10		EF19 Sonrisa amortiguada G3 Ilustradores apuntadores
	M	M11		G10 Palmas de las manos abiertas hacia uno mismo
	O	O12		O12 Ojos entrecerrados M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "I´m excited about it" (obtenido del video ampliado)	
V7_9	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	G	G2+G20L+G43		G2 Ilustrador batuta G20L Dedo pulgar e índice mano izquierda como un puntero
	P	P37R		G43 Mano agarrando la silla P37R Codo derecho apoyado en la silla/sillón
	O	O1		O1 Mirada desenfocada
	M	M11		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "uhmm that´s a lot of **what we care about**" (obtenido del video ampliado)	
V7_10	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro
	G	G6+G12		G6 Ilustradores rítmicos G12 Palma de la mano hacia arriba
	P	P34		P34 Brazo descansando sobre la silla
	M	M10+M11		M10 Movimientos amplios que implican estirar brazos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
			Verbal: "with anyone outside into my town of city you…"	
V7_11	G	G6+G14+G43		G6 Ilustradores rítmicos
	M	M11		G14 Palma de la mano izquierda en vertical G43 Mano agarrando la silla
	P	P35		M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
			Verbal: "what we do to make it positive and…" (obtenido del video ampliado)	
V7_12	G	G13L		G13L Palma de la mano izquierda abierta hacia abajo
	P	P35+P46		P35 Brazo izquierdo próximo al cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M11		P46 Elevación de la barbilla O6 Mirada hacia lo alto o hacia arriba
	O	O6+O12		O12 Ojos entrecerrados
			Verbal: "let´s try to not like do anything that´s going to be too offensive" (obtenido del video ampliado)	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_13	EF	EF34		EF34 Ira G2 Ilustradores batuta G19R Puño derecho cerrado P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P41 Cabeza girada M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	G	G2+G19R		
	P	P35+P41		
	M	M7+M11		
	O	O3		
			Verbal: "if you´re not kind of out here standing for things …" (obtenido del video ampliado)	
V7_14	EF	EF30		EF30 Sonrisa triste G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P36 Brazos separados del cuerpo M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O1 Mirada desenfocada O7 Mirada hacia abajo
	G	G6+G7		
	P	P36		
	M	M11		
	o	O1+O7		
			Verbal: "working on content and safety, our our budget on…"	
V7_15	G	G1+G14R		G1 Ilustradores ideográficos G14R Palma de la mano derecha en vertical G14L Palma de la mano izquierda en vertical M8 Movimientos firmes / seguridad / contundencia M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	M	M8+M11		
V7_16	G	G14L		
	M	M8+M11		
			Verbal: "line needs to be held at some point" || "that´s like why why talking about principles"	
V7_17	EF	EF14		EF14 Caída de mandíbula G24L Simbolizar cantidades (enumerar) con el pulgar izquierdo G43 Mano agarrando la silla M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago O3 Mirada firme
	G	G24L+G43		
	M	M11		
	O	O3		
			Verbal: "while it´s increasing in the US um, it is flat and a lot of Europe is down and a lot…"	
V7_18	EF	EF41		EF41 Neutral G1 Ilustradores ideográficos G12 Palma de la mano abierta hacia arriba P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo O1 Mirada desenfocada
	G	G1+G12		
	P	P35		
	O	O1		
			Verbal: "the democratic process and the integrity there around free expresion versus …"	
V7_19	P	P4+P34L		G43 Mano agarrando la silla P4 Postura expansiva P34L Brazo izquierda descansando sobre silla/sillón
	G	G43		
			Verbal: "approach and I think it´s going to piss off a lot of people too"	
V7_20	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada G1 Ilustradores ideográficos G8 Ambas palmas de las manos abiertas hacia arriba P36 Brazos separados del cuerpo
	G	G1+G8		
	P	P36		
			Verbal: "we went public in 2012 and we´re pretty big company that…"	
V7_21	EF	EF31+EF34		EF31 Tristeza EF34 Ira G43 Manos agarrando la silla P34 Brazo descansando sobre silla O1 Mirada desenfocada
	P	P34		
	O	O1		
	G	G43		
			Verbal: "you are giving everyone a voice…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_22	EF	EF11		EF11 Succión de labios hacia dentro G43 Mano agarrando la silla P16 Cruce tobillo-tobillo P34L Brazo izquierdo descansando sobre silla/sillón P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos O13 Ojos cerrados
	P	P16+P34L+P43		
	O	O7+O13		
	G	G43		
			(escucha): "what product innovations are you most looking.."	
V7_23	EF	EF9+EF34		EF9 Labios en forma de embudo EF34 Ira G3 Ilustrador apuntador G20L Dedo pulgar e índice mano izquierda como un puntero P12 Posición sentada recta y estable P37 Codo apoyado en la silla P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada fija
	G	G3+G20L		
	P	P12+P37+P46		
	O	O4		
			Verbal: "look at our private social apps today there´s still pretty much"	
V7_24	G	G1+G10		G1 Ilustradores ideográficos G10 Manos abiertas dirigidas hacia uno mismo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago P40 Cabeza inclinada O1 Mirada desenfocada
	M	M7+M11		
	P	P40		
	O	O1		
			Verbal: "the internet gave us the ability to connect with anyone"	
V7_25	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría P4 Postura expansiva
	P	P4		
			(Escucha - preguntas que le despiertan la sonrisa): "It´s not you should move the Eagle Mountain you could start…"	
V7_26	EF	EF16+EF33		EF16 Sonrisa Duchenne (auténtica) EF33 Alegría G43 Magarrando la silla P34 Brazo descansando sobre la silla P40 Cabeza ladeada P43 Cabeza hacia abajo
	P	P34 +P40+P43		
	G	G43		
			(Escucha): "that I mean that would I just talked about I mean…."	
V7_27	EF	EF11+EF35		EF35 Miedo EF11 Succión de labios hacia dentro G43 Mano agarrando la silla P34 Brazo izquierdo descansando sobre la silla
	P	P34		
	G	G43		
			Verbal: "products to be good for people right and the the research on this is that.."	
V7_28	A	A7+A8+A9		A7 Estilo casual: jersey manga larga + pantalón A8 Uso gris marengo >> jersey A9 Uso del negro >> pantalón G34 Manos entrelazadas por debajo del pecho P16 Cruce tobillo-tobillo
	G	G34		
	P	P16		
V7_29	G	G5+G7		G5 Ilustradores espaciales G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P36 Brazos separados del cuerpo P41 Cabeza girada M4 Giros de cabeza en función del interlocutor (público) M9 Movimientos dinamicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura pecho
	P	P36+P41		
	M	M4+M9+M11		
			Verbal: "now we have access to everyone around the world…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V7_30	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográficos G7 Palmas de las manos frontales P36 Brazos separados del cuerpo M9 Movimientos dinamicos con naturalidad M11 Movimientos brazos a la altura pecho
	P	P36		
	M	M9+M11		
			Verbal: "we'll we're gonna take down the content that's really harmful …"	
V7_31	EF	EF2+EF7		EF2 Bajada de cejas EF7 Mostrar lengua
			Verbal: (pausa)	
V7_32	EF	EF6+EF11		EF6 Tragar saliva EF11 Succión de labios P43 Cabeza hacia abajo O13 Ojos cerrados
	P	P43		
	O	O13		
		>> pausa		
			Verbal: "but no, I mean I think um…. You know…."	
V7_33	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas G1 Ilustradores ideográficos G19 Puños
	G	G1+G19		
			Verbal: it just isn't associated with the same positive aspects	
V7_34	G	G6+G20		G6 Ilustrador rítmico G20 Dedo pulgar e índice unidos como un puntero
			Verbal: "This push towards delivering through technology"	
V7_35	G	G6+G15		G6 Ilustrador rítmico G15 Mano dirigida hacia si mismo
			Verbal: "I think gonna be an incresasingly"	
V7_36	G	G1+G7		G1 Ilustradores ideográfico G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P36 Brazos separados del cuerpo
	P	P36		
			Verbal: "empowering individuals more voice, more connection between people…"	
V7_37	EF	EF2		EF2 Bajada de cejas G1 Ilustrador ideográfico G9 Palmas de las manos hacia abajo
	G	G1+G9		
			Verbal: "interact with people it´s not that that´s bad"	

COD. INF.	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V7_INF1	Transmite comodidad con el contexto de la entrevista: o Elige una postura sentada con posición recta y estable a nivel de tronco con piernas ligeramente estiradas hacia adelante y cruce bien a nivel de pantorrillas (al inicio de la entrevista) o de tobillos (conforme avanza). Infiere cierta relajación con el contexto (entrevista con público) sin que resulte poco formal o incorrecto. o Lleva a cabo movimientos ilustrativos que implican la separación de brazos del cuerpo.	V7_1 V7_5, V7_22, V7_28 V7_14, V7_20, V7_30, V7_36
V7_INF2	Manifiesta que el público es realmente el destinatario de su mensaje: realiza continuos giros de cabeza para acompañar el discurso dirigidos hacia los asistentes.	V7_1,V7_6, V7_7,V7_13, V7_29
V7_INF3	Búsqueda de esa comodidad y posible regulación térmica corporal ya que normalmente lleva manga corta y no es el caso (gesto de subirse las mangas dejando visibles las muñecas desde el comienzo de la entrevista y en tiempos de escucha)	V7_5, V7_6
V7_INF4	Es autocrítico. Indica que su punto fuerte no es la comunicación ante la pregunta: “¿por qué dices que tu mayor reto es conseguir que a Facebook se la comprenda?” Responde con sonrisa triste y mirada orientada hacia el público mientras sus manos se dirigen hacia su persona.	V7_7, V7_14
V7_INF5	Recurre a la ira con especial intensidad en el ceño fruncido para mostrar su enfado al hablar de los años anteriores y el “efecto negativo” “sin sentido” contra Facebook y su persona.	V7_3,V7_31, V7_35, V7_37
V7_INF6	Le gustan los cumplidos, aunque los responde con cierta timidez, se siente complacido. Ante la expresión del periodista “cree que está recibiendo críticas en nombre de todo Internet” adopta una posición de cabeza y mirada baja pero expansiva a nivel de brazos junto a una sonrisa auténtica.	V7_4, V7_26
V7_INF7	Presenta indicios de contención física, aunque no agresiva adoptando una postura corporal con una de las manos sujetando la silla.	V7_9, V7_11, V7_19,V7_22, V7_26,V7_27
V7_INF8	Muestra confianza en el enfoque de Facebook, así como comprometido con lo que considera problemas sociales de	V7_10,V7_18

	peso en los que participar (ejem. uso de ilustradores con gestos de palmas abiertas hacia arriba).	
V7_INF9	Prioriza asuntos como la privacidad, el terrorismo, o la explotación infantil (a los que refiere con el uso del pulgar)	V7_17
V7_INF10	Realiza pausas en las que interviene la cognición - Para mostrar preocupación (bajadas de ceño) - Mostrando tristeza o ira emociones que van acompañadas de otros gestos faciales más adaptadores como sacar la lengua o tragar saliva, así como de evasión como la cabeza baja o la mirada desenfocada	V7_31, V7_33, V7_37 V7_2, V7_8 V7_9, V7_14, V7_18, V7_21
V7_INF11	Responde con una sonrisa auténtica ante anécdotas del entrevistador que suelen estar vinculadas a cumplidos o confirmaciones de su posicionamiento como líder.	V7_4, V7_25, V7_26

RESUMEN 7 Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	N.º	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	V7_3, V7_31, V7_33, V7_37
6	EF	6	Tragar saliva	1	V7_32
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V7_31
9	EF	9	Labios en forma de embudo	1	V7_23
10	EF	10	Apretar labios	2	V7_2, V7_8
11	EF	11	Succión de labios	2	V7_9, V7_10, V7_22, V7_27, V7_32
14	EF	14	Caída de mandíbula	1	V7_17
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2	V7_4, V7_25_V7_26
17	EF	17	Sonrisa afiliativa	1	V7_25
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V7_8
30	EF	30	Sonrisa triste	1	V7_7, V7_14
31	EF	31	Tristeza	1	V7_21
33	EF	33	Alegría	2	V7_4, V7_25_V7_26
34	EF	34	Ira	2	V7_3, V7_13, V7_21, V7_23, V7_25
35	EF	35	Miedo	1	V7_27
41	EF	41	Neutra	1	V7_18
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	V7_9, V7_13, V7_18, V7_24, V7_30, V7_33, V7_36, V7_37
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V7_7, V7_8
46	G	5	Ilustradores espaciales	1	V7_14, V7_29
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	V7_10, V7_11, V7_14, V7_34, V7_35
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2	V7_14, V7_30, V7_36
49	G	8	Palmas de las manos abiertas hacia arriba	1	V7_20
50	G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	1	V7_37
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V7_7, V7_8
53	G	12	Palma de la mano abierta hacia arriba	1	V7_10, V7_18
54	G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	1	V7_12
55	G	14	Palma de la mano en vertical	2	V7_1, V7_11, V7_15, V7_16
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	1	V7_35
60	G	19	Puño/puños cerrados	1	V7_13, V7_33
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	2	V7_9, V7_23, V7_34
65	G	24	Uso del pulgar para numerar	1	V7_17
75	G	34	Manos con dedos cruzados (altura del pecho)	1	V7_28
78	G	37	Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…	2	V7_5, V7_6
84	G	43	Mano agarrando silla (brazo o respaldo)	2	V7_9, V7_11, V7_17, V7_19, V7_22, V7_26, V7_27

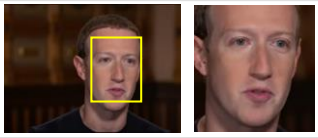
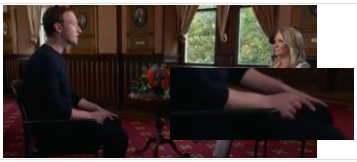
88	P	4	Postura expansiva	2	V7_4, V7_19, V7_25
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V7_1 y resto
100	P	16	Cruce tobillo-tobillo	2	V7_5, V7_22, V7_28
101	P	17	Cruce pantorrilla-pantorilla	1	V7_1, V7_4
118	P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	2	V7_1, V7_4, V7_10, V7_19, V7_22, V7_26, V7_27
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V7_11, V7_12, V7_13, V7_18
120	P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	2	V7_14, V7_20, V7_30, V7_36
121	P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	2	V7_9, V7_19, V7_21, V7_22
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	1	V7_4
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V7_4, V7_24, V7_26,
125	P	41	Cabeza girada	2	V7_1, V7_6, V7_7, V7_13, V7_29
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V7_4, V7_6, V7_22, V7_26, V7_32
130	P	46	Elevación de la barbilla	1	V7_12, V7_23
132	O	1	Mirada desenfocada	2	V7_9, V7_14, V7_18, V7_21
134	O	3	Mirada firme /franca	2	V7_7, V7_13, V7_17
137	O	6	Mirada hacia lo alto o hacia arriba	1	V7_12
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V7_2, V7_14, V7_22
141	O	10	Miradas laterales	1	V7_3
143	O	12	Ojos entrecerrados	2	V7_4, V7_8, V7_12
144	O	13	Ojos cerrados	1	V7_22, V7_32
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	V7_7, V7_13, V7_24
170	M	8	Movimientos brazos contundentes	1	V7_15, V7_16
171	M	9	Movimientos brazos con naturalidad	1	V7_29, V7_30
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1	V7_10
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V7_7, V7_8, V7_9, V7_10, V7_11, V7_12, V7_13, V7_14, V7_15, V7_16, V7_17, V7_24, V7_29, V7_30
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V7_1 y resto
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V7_28 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V7_28 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V7_28 y resto
				96	**37 fotogramas - 179 datos**

4.4.8. Resultados Mark Zuckerberg Video 8

La periodista Dana Perino entrevista a Mark Zuckerberg en el programa de noticias America's Newsroom de FOX donde trataron sobre la libertad de expresión, las preocupaciones sobre la privacidad y el posicionamiento de algunos legisladores de dividir a las grandes tecnológicas para evitar monopolios. La entrevista tuvo lugar en un cara a cara en la que se mantuvo una distancia de proximidad social en torno a los 120cm.

DETALLE VIDEO 8 (V8) Mark Zuckerberg

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_1	G	G37		G37 Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…
	P	40L		P40L Cabeza ladeada hacia la izquierda
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	A	A1+A6+A8+A9		A1 Aspecto cuidado A6 Estilo casual: camiseta (manga larga) + pantalón A8 Uso del azul (camiseta) A9 Uso del negro (pantalón)
			(en tránsito hacia la ubicación donde se realizará la entrevista)	
V8_2	EF	EF2+EF14+EF34		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF14 Caída de mandíbula EF34 Ira
	P	P40L		O3 Mirada firme P40L Cabeza ladeada hacia la izquierda
	O	O3+O7+O10		
		gesto indicio preocupación		
			Verbal: "I **feel** like we discuss our policies…" >> "Siento que discutimos nuestras políticas…"	
V8_3	EF	EF15+EF41		EF15 Caída de mandíbula EF41 Neutral
	O	O3		O3 Mirada firme
			Verbal: "how it is empowered people"	
V8_4	EF	EF41		EF41 Neutral
	P	P43		P43 Cabeza hacia abajo
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
			Verbal: "we always look back and regret it" (sobre libertad de expresión)	
V8_5	EF	EF14+EF34		EF14 Caída de mandíbula EF34 Ira
	P	P46		P46 Elevación de la barbilla
	O	O3		O3 Mirada firme
			Verbal: "I think it´s important now to **stand up** for freedom of expresión"	
V8_6	EF	EF14		EF14 Caída de mandíbula
	P	P41+P43		P41 Cabeza girada P43 Cabeza hacia abajo
	O	O7		O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
		>> incongruencia		
			Verbal: "This is an amazing expansion of voice that I think" >> "Es un crecimiento increíble"	
V8_7	EF	EF10		EF10 Apretar labios
	P	P46		P46 Elevación de la barbilla
	O	O13		O13 Ojos cerrados
			(silencio >> That´s what I wanted to do")	
V8_8	EF	EF1+EF31+EF35		EF1 Elevación de cejas EF31 Tristeza
	O	O2+O14		EF35 Miedo (susto) O2 Mirada sorpresa O13 Ojos brillantes
			Verbal: "Even if it was true what you are saying"	
V8_9	EF	EF2+EF13+EF31+EF34		EF2 Bajada de cejas / ceño fruncido EF13 Sacar mandíbula EF31 Tristeza
	O	O4+O7+O10		EF34 Ira O4 Mirada feroz O7 Mirada baja O10 Mirada lateral
			Verbal: "There´s certainly issues but I think…"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_10	EF	EF11+EF34		EF11 Succión de labios hacia dentro EF34 Ira O3 Mirada firme
	O	O3		
			(microexpresiones al escuchar "google, twitter, youtube…")	
V8_11	EF	EF10		EF10 Apretar labios O4 Mirada firme
	O	O3		
V8_12	EF	EF10		
	O	O3		
V8_13	EF	EF10		
	O	O3		
			(microexpresiones al escuchar:"organize violence" || ""spread misinformation" || "the most scrutinized out")	
V8_14	EF	EF7		EF7 Mostrar la lengua P40 Cabeza inclinada P43 Cabeza hacia abajo O1 Mirada desenfocada O13 Ojos brillantes
	P	P40+P43		
	O	O1+O13		
			(Escucha)	
V8_15	EF	EF28		EF28 Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio) O3 Mirada firme
	O	O3		
			Verbal: "It is hard to weigh in open twitters policies" - Es difícil ponderar las políticas de twitter	
V8_16	EF	EF16		EF16 Sonrisa Duchenne O3 Mirada firme
	O	O3		
			Verbal: "35.000 people at the company who work on security AI in"	
V8_17	EF	EF19		EF19 Sonrisa amortiguada O3 Mirada firme
	O	O3		
			(silencio tras exposición >> cierre con sonrisa amortiguada)	
V8_18	EF	EF14+EF34		EF14 Caída de mandíbula EF34 Ira P46 Elevación de la barbilla O3 Mirada firme
	P	P46		
	O	O3		
			Verbal: "We are doing the same internal control and audits"	
V8_19	G	G3+G17R		G3 Ilustrador apuntador G17R Palma de la mano derecha cerrada con el dedo índice apuntando hacia abajo P6 Posición frente a frente (de pie/sentado) P12 Postura sentada firme y estable P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P38L Manos apoyadas sobre muslos / rodillas
	P	P6+P12+P13+P38L		
			Verbal: "I think it´s an important moment to stand up for voice and free expression…"	
V8_20	G	G10		G10 Palmas de las manos abiertas hacia uno mismo P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo
	P	P35		
			Verbal: "we're in a time of social tension"	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_21	G	G2+G20R		G2 Ilustradores batuta G20R Dedo pulgar e índice mano derecha unidos como un puntero P35 Brazo/brazos próximos al cuerpo P38L Mano izquierda apoyada sobre muslo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35+P38L		
	M	M7+M11		
			Verbal: "There´s specific things" (expresar cantidades)	
V8_22	EF	EF14+EF34		EF14 Caída de mandíbula EF34 Ira P46 Elevación de la barbilla
	P	P46		
			Verbal: "the controversy that this creates not worth …"	
V8_23	G	G6+G7		G6 Ilustradores rítmicos G7 Ambas palmas de las manos frontales (en vertical) P35 Brazos próximos al cuerpo M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos brazos a la altura del pecho/estómago
	P	P35		
	M	M7+M11		
			Verbal: "Broading the definition of…"	
V8_24	EF	EF6		EF6 Tragar saliva P13 Piernas separadas (de pie/sentado) P21 Postura sentada con el cuerpo inclinado hacia adelante P38 Manos apoyadas sobre muslos / rodillas
	P	P13+P21+P38		
			(posición durante la escucha - diferentes momentos)	
V8_25	G	G37		G37 Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…
			(posición durante la escucha - diferentes momentos)	
V8_26	G	G6+G7		G6 Ilustradores ritmicos G7 Palmas de las manos frontales M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos a la altura del estómago
	M	M7+M11		
			Verbal: "I understand why people would ask the question of are my ideas getting a fair shake"	
V8_27	EF	EF10		EF10 Apretar labios O3 Mirada firme
	O	O3		
			Verbal: "Sometimes. these are things that are debated back and forth"	
V8_28	EF	EF14		EF14 Caída de mandíbula P41 Cabeza girada P43 Cabeza hacia abajo O7 Mirada hacia abajo / bajar los ojos
	P	P41+P43		
	O	O7		
			Verbal: "and different racial background and different kinds of views"	
V8_29	G	G6+G14		G6 Ilustradores rítmicos G14 Palma de la mano en vertical P38L Mano izquierda apoyada sobre la rodilla M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos a la altura del estómago
	P	P38L		
	M	M7+M11		
			Verbal: "having more democratic processes, some clearer rules for the internet"	
V8_30	EF	EF7		EF7 Sacar la lengua O1 Mirada desenfocada
	O	O1		
			Pausa	

Fotograma	Canal	Item Ficha REDA	Imagen / Verbalización	Descriptivo Ficha REDA (visibles)
V8_31	EF	EF6		EF6 Tragar saliva
	P	P38		P38 Manos apoyadas sobre las rodillas
			Escucha: "you don't think the company should be broken up?"	
V8_32	G	G6+G7		G6 Ilustradores ritmicos G7 Palmas de las manos frontales
	M	M7+M11		M7 Movimientos tranquilos M11 Movimientos a la altura del estómago
			Verbal: "to facilitate innovation and competition and academic research"	
V8_33	G	G37		G37 Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…
			Verbal: "we're working through some of these big social issues"	
V8_34	EF	EF13+EF31		EF13 Sacar mandíbula EF31 Tristeza
	P	P47		P47 Encogerse de hombros
		>> incongruencia		
			Verbal: " I think this is important	

COD. INF.	CONDUCTA OBSERVADA	FOTOGRAMA
V8_INF1	Tiene dificultades en momentos de la entrevista para mantener la cabeza alta y la mirada directa hacia la periodista en señal de arrepentimiento o desaprobación especialmente en todo lo relativo a la libertad de expresión y al tratamiento crítico hacia Facebook en años anteriores	V8_4, V8_6, V8_14
V8_INF2	Trata de imprimir contundencia en sus exposiciones y muestra ira contenida con labios apretados o en forma de embudo y mirada firme, así como su enfado alineado con expresiones verbales tales como “controversia”, “problema”, “no merece la pena”, “tensión”, “debate”...)	V8_7, V8_11, V8_12, V8_13, V8_27 V8_2, V8_5, V8_9, V8_10, V8_18, V8_22
V8_INF3	Presenta incomodidad y cierta carencia de recursos para sobrellevar la entrevista intensificando gestos faciales de succión de labios, o tragar saliva especialmente en momentos de escucha.	V8_10, V8_31
V8_INF4	Excesiva carga cognitiva que hace que el número de gestos ilustradores sea menor, con un movimiento de brazos próximos al cuerpo y en ocasiones poco definidos.	V8_20, V8_21, V8_23

V8_INF5	Tendencia a colocar las manos apoyadas sobre muslos o rodillas como forma de autocontrol y búsqueda de confort.	V8_19, V8_21, V8_24, V8_28, V8_31
V8_INF6	Viste con camiseta de manga larga (azul oscuro) lo que hace que tienda a subirse las mangas. Puede responder a la necesidad de regulación de una subida de la temperatura corporal como resultado del nerviosismo contenido	V8_1, V8_25, V8_33

RESUMEN 8. Mark Zuckerberg (Asignación de recurrencias a datos)

Ref.	Canal	item	Indicador observado	Recurrencia 0-1-2	Fotogramas que contienen el indicador
1	EF	1	Elevación de cejas	1	V8_8
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1	V8_2, V8_9
6	EF	6	Tragar saliva	1	V8_31
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	V8_14, V8_30
10	EF	10	Apretar labios	2	V8_7, V8_11, V8_12, V8_13, V8_27
11	EF	11	Succión de labios	1	V8_10
13	EF	13	Sacar mandíbula	1	V8_9, V8_34
14	EF	14	Caída de mandíbula	2	V8_2, V8_3, V8_5, V8_6, V8_18, V8_22
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	1	V8_16
19	EF	19	Sonrisa amortiguada	1	V8_17
28	EF	28	Sonrisa despreciativa (alegría y desprecio)	1	V8_15
31	EF	31	Tristeza	2	V8_8, V8_9, V8_34
33	EF	33	Alegría	1	V8_16
34	EF	34	Ira	2	V8_2, V8_5, V8_9, V8_10, V8_18, V8_22
35	EF	35	Miedo	1	V8_8
41	EF	41	Neutra	1	V8_3, V8_4
43	G	2	Ilustradores batuta	1	V8_21
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1	V8_19
47	G	6	Ilustradores rítmicos	1	V8_23, V8_26, V8_28, V8_32,
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	1	V8_23, V8_26, V8_32,
51	G	10	Palmas abiertas dirigidas hacia uno mismo	1	V8_20
55	G	14	Palma de la mano en vertical	1	V8_28
58	G	17	Palma cerrada con dedo índice apuntando abajo	1	V8_19
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	V8_21
78	G	37	Recolocarse mangas, puños, chaqueta, camisa…	2	V8_1, V8_25, V8_33
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2	V8_19 y resto
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	V8_19, V8_24
105	P	21	Postura sentada cuerpo inclinado hacia adelante	1	V8_24
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	V8_20, V8_21, V8_23
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2	V8_19, V8_21, V8_24, V8_28, V8_31
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	V8_1, V8_2, V8_14
125	P	41	Cabeza girada	1	V8_6
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	V8_4, V8_6, V8_14
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	V8_5, V8_7, V8_18, V8_22
131	P	47	Encogimiento de hombros	1	V8_34
132	O	1	Mirada desenfocada	1	V8_9, V8_14,
133	O	2	Mirada de sorpresa	1	V8_8,
134	O	3	Mirada firme	2	V8_2, V8_3, V8_10, V8_11, V8_12, V8_13, V8_27, V8_15, V8_16, V8_17, V8_26
135	O	4	Mirada fija	1	V8_8
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	V8_1, V8_4, V8_6, V8_9
141	O	10	Miradas laterales	1	V8_9
144	O	13	Ojos cerrados	1	V8_7, V8_14
145	O	14	Ojos brillantes	1	V8_8
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	V8_21, V8_23, V8_26, V8_28, V8_31
173	M	11	Movimientos manos a la altura del pecho /estómago	2	V8_21, V8_23, V8_26, V8_28, V8_32
176	A	1	Aspecto cuidado	2	V8_1 y resto
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	V8_1 y resto
183	A	8	Uso azul, gris	2	V8_1 y resto
184	A	9	Uso del negro	2	V8_1 y resto
				69	**34 fotogramas - 120 datos**

4.4.9. Análisis Mark Zuckerberg: Patrón Basal No Verbal

En Mark Zuckerberg los indicadores observables con mayor puntuación (superior o igual a 6) y un nivel de presencia mínima del 50% de los videos, incluidos como parte de su patrón basal no verbal son **41** con el siguiente reparto: EF: 12; G: 9; P: 8; O: 5; M: 3 y A: 4

MAESTRO PRIORIZADO en Mark Zuckerberg

				2016	2017	2018	2018	2019	2019	2020	2020		
Ref.	Canal	Ítem	Indicadores observados	TR1_V1	TR2_V2	TR3_V3	TR4_V4	TR5_V5	TR6_V6	TR7_V7	TR8_V8	Total	
1	EF	1	Elevación de cejas	2	1		1	1			1	**6**	*
2	EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	1			1	1	1	2	1	**7**	
6	EF	6	Tragar saliva	2	1	1	2	1		1	1	**9**	**
7	EF	7	Mostrar la lengua	1	1		1	1	2	1	1	**8**	**
9	EF	9	Labios en forma de embudo	2	1				2	1		**6**	
10	EF	10	Apretar labios	2	2	1	2		2	2	2	**13**	**
11	EF	11	Succión de labios	2	1	1	2	2	2	2	1	**13**	**
14	EF	14	Caída de mandíbula		1		2	2	2	1	2	**10**	
16	EF	16	Sonrisa duchenne (auténtica)	2		1				2	1	**6**	*
30	EF	30	Sonrisa triste	1	2	2				1		**6**	
31	EF	31	Tristeza	1	2	1	2	2	2	1	2	**13**	**
34	EF	34	Ira	1	2		2	2	2	2	2	**13**	**
42	G	1	Ilustradores ideográficos	2	1		2	2	1	2		**10**	*
43	G	2	Ilustradores batuta	2	2		1	1	2		1	**9**	*
44	G	3	Ilustradores apuntadores o deícticos	1				1	2	1	1	**6**	
47	G	6	Ilustradores rítmicos	2	1			1	1	2	1	**8**	*
48	G	7	Palmas de las manos frontales entre sí	2			1	1		2	1	**7**	*
55	G	14	Palma de la mano en vertical	2				1	2	2	1	**8**	
56	G	15	Mano dirigida hacia sí mismo	2			2		2	1		**7**	*
61	G	20	Dedo pulgar e índice unidos como un puntero	1	1		1	1	2	2	1	**9**	*
78	G	37	Recolocarse mangas				1	1	2	2	2	**8**	**
96	P	12	Postura sentada con posición recta y estable	2		1	2	2		2	2	**11**	*
97	P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	2		2	2			2	**10**	
119	P	35	Brazo/brazos próximos al cuerpo	2	2		2	2	2	2	2	**14**	
122	P	38	Manos apoyadas sobre muslos / rodillas	2		1	2	2	2	1	2	**12**	**
124	P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	2	2	2	2	1	2	2	**15**	*
125	P	41	Cabeza girada					2	2	2	1	**7**	*
127	P	43	Cabeza hacia abajo	2	1		1	2		2	2	**10**	*
130	P	46	Elevación de la barbilla	2	2		2		2	1	2	**11**	*
132	O	1	Mirada desenfocada		1	1	1	2	2	2	1	**10**	
134	O	3	Mirada firme	2	2	2	2			2	2	**12**	*
138	O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	1		1	1	1	2	2	**10**	*
143	O	12	Ojos entrecerrados		1	1	1	1	1	2		**7**	*
145	O	14	Ojos brillantes	2	1	2	2				1	**8**	**
169	M	7	Movimientos brazos/manos lentos	2	2		2	2	2	2	2	**14**	**
172	M	10	Movimientos amplios que implican estirar brazos	1				2	2	1		**6**	
173	M	11	Movimientos manos altura del pecho/estómago	2	2		2	2	2	2	2	**14**	*
176	A	1	Aspecto cuidado	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
181	A	6	Estilo casual: camiseta + pantalón	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	**
183	A	8	Uso azul, gris	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
184	A	9	Uso del negro	2	2	2	2	2	2	2	2	**16**	*
Total Mark Zuckerberg Patrón Comunicativo Basal				**64**	**46**	**25**	**55**	**53**	**56**	**63**	**55**	**417**	

(*) Indicador no verbal que forma parte del Patrón Común con los otros 3 líderes
(**) Indicador no verbal singular en Mark Zuckerberg comparativamente con los otros 3 líderes

PATRÓN BASAL MARK ZUCKERBERG basado en MAESTRO

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
EF	Canal a través del cual muestra mayoritariamente su frustración y decepción. ▪ Realiza un movimiento facial a modo de gesto regulador o pausa que implica apretar labios, la succión de estos y/o tragar saliva, así como el acto reflejo, de concentración que le lleva a sacar la lengua. ▪ Aunque el uso de las cejas forma parte de su patrón comunicativo, el nivel de expresividad es menor cuando se trata de enfatizar en positivo que en negativo donde deja visible el ceño fruncido, también visible en ira, expresión facial dominante (aunque manifiesta de forma moderada). ▪ Tanto la tristeza como la sonrisa triste están igualmente presentes indicando un estado de ánimo de cierto abatimiento incluso mostrando ciertas incoherencias verbales. ▪ La sonrisa auténtica está presente ante cumplidos por parte del entrevistador
G	▪ Hace uso de gestos ilustradores de tipo ideográfico para acompañar sus ideas expuestas si bien sus movimientos se caracterizan por ser poco contundentes, mayoritariamente próximos al cuerpo y en ocasiones sin llegar a completar el gesto aun cuando el contenido verbal lo requiere. ▪ A nivel de expresividad gestual con las dos manos destaca el uso en posición vertical en ocasiones con las palmas ligeramente giradas hacia arriba para acompañar su discurso de forma rítmica. ▪ Emplea frecuentemente una sola mano en vertical, dirigida hacia si mismo o con los dedos como un puntero para enfatizar (con este último gesto presenta cierta incoherencia verbal).
P	Canal a través del cual refuerza su seguridad personal transmite empatía ▪ Su postura habitual es cómoda, relajada y abierta con su interlocutor. En las entrevistas sentadas es de posición recta y estable, con piernas separadas con los pies en el suelo apuntando las rodillas ligeramente hacia el exterior quedando los pies en puntas hacia afuera. ▪ Apoyar una mano o ambas sobre sus muslos o rodillas con la palma abierta es también una de sus posiciones base aportándose así cierto confort especialmente en los momentos de escucha.

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
P	Utiliza en muchas ocasiones, solo una de las manos para acompañar su discurso mientras la otra, generalmente la izquierda se mantiene en contacto con su muslo o rodilla. ▪ Hace uso de la cabeza inclinada como posición base mayoritariamente, como escucha activa (si bien en momentos de mayor tensión esta recupera su posición recta). ▪ Muestra empatía en los entornos con público donde es habitual ver que realiza giros de cabeza para dirigirse a ellos en su discurso y establecer una mayor conexión. Sin embargo, con periodistas de medios, muestra tendencia hacia una posición de la cabeza hacia abajo trasladando inseguridad con su mensaje verbal. ▪ Realiza el gesto corporal de elevación de la barbilla como mecanismo para reforzar su autoridad y ganar confianza.
O	▪ Frecuente uso tanto de una mirada firme más apaciguadora en señal de apertura como una mirada de más intensidad, fija cuando acumula tensión. ▪ También presenta una mirada desenfocada restando expresividad al rostro y generando al observador sensación de desconexión con el entorno. ▪ En situaciones de mayor carga emocional, sus ojos presentan un brillo mayor. ▪ Pierde contacto visual con una mirada hacia abajo o presenta ojos entrecerrados cuando experimenta una mayor carga cognitiva en sus respuestas.
PR	▪ Es respetuoso en términos de distancias. ▪ En la mayoría de las entrevistas opta por la posición frontal lo que invita a la interacción.
H	▪ No se presenta información suficiente para valorar esta dimensión verbal como parte de un patrón basal.
A	Este canal es parte de su identidad personal ▪ Cuando la indumentaria es de manga larga, frecuentemente recurre al gesto de subirse las mangas a la altura del codo como adaptador lo que se asocia a necesidad de acomodarse.

CANAL	DESCRIPTIVO PATRÓN BASAL
A	▪ Conocida es su elección voluntaria por vestir tipo “uniforme” con el uso del gris o el azul para las camisetas y el negro para el pantalón con independencia de si la entrevista tiene lugar para una cadena televisión como si es para un evento con presencia del público. Su imagen es de un aspecto cuidado y saludable.
V	▪ Uso de la muletilla “look” ▪ Uso mayoritario del “yo” frente al “nosotros” ▪ No hace un uso recurrente en referencia a “Facebook”. ▪ Tendencia a utilizar el verbo “pensar” frente a “sentir” ▪ Preferencia por el sustantivo “gente” como parte de su discurso ▪ Uso frecuente de la conjunción “pero” como nexo para enlazar oraciones

En global, Mark Zuckerberg manifiesta un lenguaje corporal propio de una personalidad introvertida que infiere incomodidad en contextos de entrevistas con medios. Atendiendo al periodo temporal analizado, es posible también que el momento vital en el que se encuentra, siendo cuestionado reiteradamente por su gestión de la privacidad y la protección de datos, actúe como un condicionante sostenido de su reacción no verbal. A través de su expresión facial muestra cierta dificultad en la expresividad natural de las emociones a nivel facial, con tendencia al autocontrol, buscando a través del canal postural y el oculésico ganar confianza y seguridad. Sus movimientos gestuales son diversos no repetitivos, tranquilos, aunque a veces incompletos por lo que, si bien traslada el mensaje y mantiene la conexión comunicativa con su interlocutor con un alto nivel de empatía, no siempre lo hace con la contundencia que resultaría esperada.

CAPÍTULO 5. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS Y CONCLUSIONES

5.1. CONFIRMACIÓN DE HIPÓTESIS

Las hipótesis planteadas abordan cuestiones relativas a la necesaria singularidad del patrón no verbal acorde con la personalidad del líder entendiendo razonable la existencia de un subconjunto de indicadores no verbales comunes, previsiblemente afines al atributo confianza, pero estos no condicionarán su autenticidad.

5.1.1. Hipótesis 1

5.1.1.1. Singularidad del patrón basal no verbal

Los indicadores que conforman el patrón basal no verbal de cada líder no coinciden ni en número ni en descripción, tampoco son coincidentes en su reparto por canal dependiendo todos estos factores del líder en cuestión.

Sundar Pichai incluye 45 indicadores del total de 185 de la Ficha REDA, Tim Cook 44, Jeff Bezos 50 y Mark Zuckerberg 41. El desglose por canal se recoge en la Tabla 24.

Tabla 24. N.º Indicadores Patrón No Verbal Individual

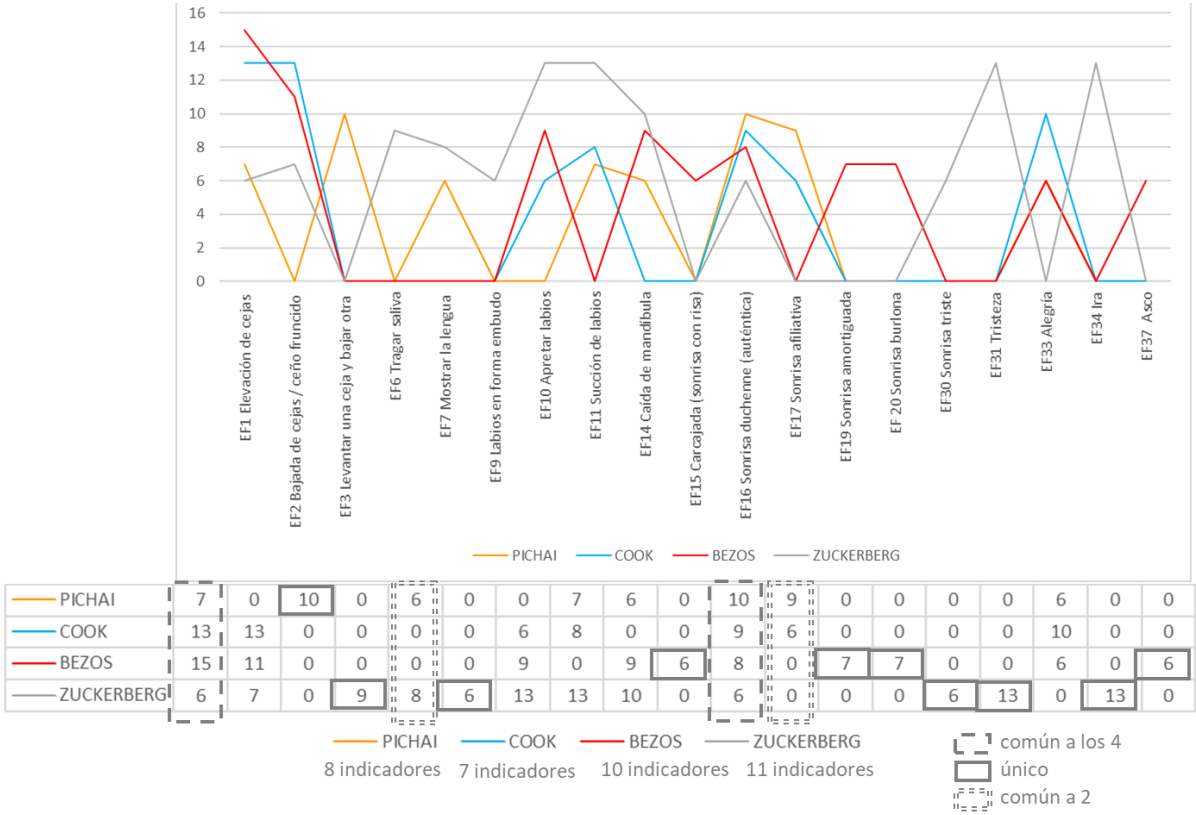
MARCO TEÓRICO		
REF.	CANAL	N.º Indicadores FICHA REDA
EF	Expresión Facial	41
G	Gestos	43
P	Posturas	47
O	Oculesia	14
H	Háptica	17
A	Apariencia	10
M	Movimientos	13
Total		**185**

RESULTADOS DEL ANÁLISIS: Nº indicadores incluidos en el Patrón Individual				
Canal \ Sujeto	SUNDAR PICHAI	TIM COOK	JEFF BEZOS	MARK ZUCKERBERG
Expresión Facial	**8** de 41	**7** de 41	**10** de 41	**11** de 41
Gestos	**10** de 43	**9** de 43	**10** de 43	**9** de 43
Posturas	**9** de 47	**11** de 47	**11** de 47	**8** de 47
Oculesia	**9** de 14	**6** de 14	**8** de 14	**6** de 14
Háptica	0 de 17	0 de 17	0 de 17	0 de 17
Apariencia	**5** de 10	**5** de 10	**6** de 10	**4** de 10
Movimientos	**4** de 13	**6** de 13	**5** de 13	**3** de 13
Total Patrón Individual	**45** de 185	**44** de 185	**50** de 185	**41** de 185

A modo de ejemplo, tomando como referencia el canal Expresión Facial la lectura de la Tabla 24 sería la siguiente: De los 41 indicadores incluidos en Ficha REDA para este canal, Sundar Pichai incorpora en su patrón basal no verbal 8 indicadores, Tim Cook 7, Jeff Bezos 10 y Mark Zuckerberg 11.

Ilustrando de forma gráfica los datos del canal Expresión Facial de cada líder (Gráfica 1) se observa cómo los contornos son muy distintos ya que hay indicadores de expresión facial presentes en tan solo uno de los sujetos (ejemplo: EF6 Tragar Saliva en Mark Zuckerberg), otros son coincidentes en varios líderes, pero su puntuación total es distinta ya que su nivel de recurrencia es diferente (ejemplo: Sonrisa Afiliativa en Pichai con 9 puntos y en Tim Cook con 6 puntos) y otros, los menos, son coincidentes en los cuatro líderes (EF1 Elevación de cejas y EF16 Sonrisa sincera) si bien con diferente recurrencia.

Gráfica 1. Identificadores en patrón comunicativo basal no verbal: Expresión Facial (desglose por líder)



Para el resto de los canales la lectura en Tabla 24 seguiría esta misma lógica.

5.1.1.2. Relación entre patrón basal no verbal y personalidad

Considerando los indicadores no verbales diferenciales, que forman parte del patrón basal de cada líder, es posible inferir rasgos de su personalidad.

Sundar Pichai: Patrón basal no verbal y personalidad

El patrón comunicativo no verbal de Sundar Pichai se corresponde con el de una personalidad reflexiva y tranquila, emocionalmente estable. Hace especialmente uso de la sonrisa afiliativa y recurre al movimiento de las cejas como recurso para enfatizar con movimientos gestuales que denotan tomar la perspectiva del otro.

Tabla 25. Indicadores no verbales diferenciales en Sundar Pichai

EF	levantar una sola ceja	evita ser agresivo pero quiere ser contundente
EF	mostar la lengua	carga cognitiva, gesto con el que alivia cierta tensión
EF	sonrisa afiliativa	cercanía, amabilidad, actitud sociable y cordial potenciando el resultar agradable
O	mirada firme	
EF	sonrisa duchenne	optimismo
G	ambas palmas hacia uno mismo	implicación y responsabilidad
G	dedo pulgar e índice como puntero	importancia a la concreción
M	movimientos cabeza aprobacion	actitud dialogante: respecto durante la escucha
P	Cabeza ladeada/inclinada	actitud empática y de interés durante la escucha
G	manos con dedos cruzados	respeto en la escucha, autoadaptador que le aporta comodidad
P	manos entre piernas	
O	mirada hacia arriba	actitud reflexiva (hacia lo visual)
P	cabeza hacia arriba	

Tim Cook: Patrón basal no verbal y personalidad

Su patrón comunicativo no verbal se asocia a una personalidad algo tímida pero dialogante, de trato amable pero contundente y de gran firmeza de carácter. Presenta rasgos propios de una persona implicada con sus principios y valores haciendo un eminente uso de la postura corporal como factor potenciador de un mensaje dirigido hacia el usuario y de respeto y cercanía hacia la figura del entrevistador.

Tabla 26. Indicadores no verbales diferenciales en Tim Cook

EF	sonrisa afiliativa	cercanía
EF	succión de labios	a través de este gesto libera cierta tensión especialmente en los momentos de escucha
EF	alegría	recurre también a la risa y cuenta con sentido del humor ante determinadas anécdotas
EF	bajada de cejas	actitud de preocupación ante asuntos concretos (i.e. libertades y derechos, intervención gubernamental)
O	ojos entrecerrados	
EF	elevación de cejas	como elemento clave de intensificación de la palabra dada transmitiendo fuerza y contundencia.
G	gesto namaste	intención de mantener un nivel de sinceridad y credibilidad
G	palmas manos hacia arriba	
G	ambas palmas hacia uno mismo	implicación y responsabilidad
M	brazos contundentes	firmeza de carácter
M	brazos separados cuerpo	capacidad dialogante, postura activa y dirección hacia el interlocutor
P	posturas acercamiento	
P	postura con cuerpo adelantado	
P	manos entre piernas	respeto / interés durante la escucha
P	cabeza ladeada/inclinada	
P	cabeza baja	actitud reflexiva y de concentración antes de dar respuesta (actuando como un enfatizador y regulador de la conversación)
O	mirada hacia abajo	
O	mirada firme	autocontrol, interés y aporte de credibilidad

Jeff Bezos: Patrón basal no verbal y personalidad

Su patrón comunicativo no verbal incluye conductas que determinan una personalidad abierta, con un alto nivel de expresividad. Presenta rasgos dominantes visibles en gestos, postura y mirada. Su singularidad reside en la risa como recurso para expresarse y muestra un cierto grado de sobreactuación especialmente a nivel facial.

Tabla 27. Indicadores no verbales diferenciales en Jeff Bezos

A	uso de elementos cromaticos	cuida toda la comunicación, incluida su imagen
A	uso del blanco	
EF	apretar labios	gesto facial al que recurre para generar cierta pausa dramática con tensión facial y ocular simulando una expresión entre asco y dolor
EF	asco	
O	ojos cerrados	
EF	sonrisa amortiguada	la sonrisa es parte de su identidad personal
EF	sonrisa burlona	
EF	carcajada (sonrisa con risa)	
G	ilustradores espaciales	es un contador de anécdotas e historias por lo que cuenta con un amplio rango de ilustradores y movimientos del cuerpo especialmente la cabeza que acompañan su discurso.
G	ilustradores pictográficos	
P	cabeza hacia adelante	
P	cabeza hacia arriba	
P	cabeza hacia atrás	
G	palma mano abierta hacia abajo	asociado a rasgos de su personalidad más dominante
G	palmas manos hacia abajo	
M	brazos contundentes	asociado a un estilo comunicativo abierto y con carácter
P	brazos separados cuerpo	
P	cruce tobillo-tobillo	muestra seguridad en si mismo durante las entrevistas que le llevan a presentar una posición de mayor comodidad y relajación
P	brazos descansado sobre sillon	

Mark Zuckerberg: Patrón basal no verbal y personalidad

Su patrón comunicativo no verbal presenta características genuinas más afines a una personalidad tímida e introvertida, registrando en cambio una alta carga cognitiva e intento de control de su conducta especialmente al responder o escuchar cuestiones relativas a su gestión.

Tabla 28. Indicadores no verbales diferenciales en Mark Zuckerberg

A	camiseta y pantalón	conocido es su elección de vestir siempre uniformado lo cual ya forma parte de su identidad personal
EF	apretar labios	gesto facial al que recurre cuando ejerce una gran carga cognitiva normalmente durante la escucha o justo antes de responder para aliviar cierta tensión
EF	mostrar lengua	
EF	tragar saliva	
EF	tristeza + sonrisa triste	muestra estas dos emociones a veces incluso de forma unidas por la frustración. Motivadas por el contexto de crítica a su gestión en el que se marcan las entrevistas de ese periodo temporal
EF	ira + labios forma embudo	
G	palma mano en vertical	uso de una sola mano para acompañar su discurso mientras mantiene la otra en contacto con el cuerpo normalmente posada sobre el muslo, postura que emplea como un gesto autoadaptador.
P	manos sobe muslos/rodillas	
G	recolocarse mangas, puños…	en caso de usar camiseta de manga larga, tiene tendencia a subirse las mangas como un gesto autoadaptador.
M	movimientos lentos	motivado por una alta carga cognitiva y un mayor control gestual tienden a ser lentos y a veces poco definidos
O	ojos brillantes	el brillo en los ojos le sucede cuando las emociones le dominan

5.1.1.3. Alta presencia del patrón comunicativo no verbal individual en contextos similares

El conjunto de indicadores del patrón no verbal individual del líder tiene un peso significativo dentro del total de su comunicación no verbal que se cuantifica dentro de la horquilla del 70% al 80%.

Según muestra en la Tabla 29 la puntuación total promedio de los ocho vídeos analizados en cada líder, el peso porcentual en Sundar Pichai y Tim Cook es del 72%; en Mark

Zuckerberg del 75% y en Jeff Bezos del 76% , todas puntuaciones que se encuentran dentro del rango teórico formulado en la hipótesis de esta investigación.

Tabla 29. % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total por líder (basado en promedios)

HIPÓTESIS 70% - 80%	SUNDAR PICHAI	TIM COOK	JEFF BEZOS	MARK ZUCKERBERG
puntuación patrón basal no verbal	401	430	439	417
puntuación total	555	599	578	559
% peso patrón basal no verbal /s total	72%	72%	76%	75%

Por diferencia, existe un porcentaje de su conducta fuera del patrón comunicativo basal no verbal, que en esta investigación se cuantifica entre el 24% - 28% que podría responder a la carga cognitiva, emocional o motivacional de cada entrevista, así como del modelo relacional con el entrevistador.

Continuando con este análisis y considerando la referencia individual por video, en lugar del promedio de los 8 videos, sí se observa cómo en algunos casos el peso del patrón basal no verbal se encuentra fuera del rango 70% - 80%.

Sin el objetivo de pasar a realizar un estudio estadístico de significatividad de la media a partir de los datos obtenidos sino de analizar si este rango puede ser tomado como un escalado estándar válido para cualquier individuo, se ha fijado en ± 3pp la diferencia admisible con respecto al límite inferior (67%) y superior (83%). Trasladándolo a cada uno de los líderes:

Sundar Pichai: Peso patrón basal no verbal sobre total por video

Tabla 30. Sundar Pichai % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total

	2016	2016	2017	2019	2019	2020	2021	2021	
Sundar Pichai	**VIDEO 1**	**VIDEO 2**	**VIDEO 3**	**VIDEO 4**	**VIDEO 5**	**VIDEO 6**	**VIDEO 7**	**VIDEO 8**	**Total**
puntuación patrón basal no verbal individual	73	41	44	32	61	55	36	59	**401**
puntuación total indicadores observados	99	53	66	43	87	79	48	80	**555**
% peso patrón basal comunicativo /s total	74%	77%	67%	74%	70%	70%	75%	74%	**72%**

△

En Sundar Pichai solo en 1 de los 8 videos (V3) no se alcanza el límite inferior del 70% al obtener una puntuación del 67% siendo la diferencia de 3pp. Se corresponde con la entrevista realizada en el evento Google Nigeria en Lagos en el que se abordaron cuestiones relativas a sus orígenes e infancia, el programa de capacitación de Google y el apoyo a los desarrollos de software por parte de la compañía en Nigeria para los próximos 5 años. En esta ocasión Sundar presentó indicadores no verbales a través de los gestos y una postura de una mayor cercanía, comodidad y empatía, pero también de determinación con el objetivo.

Canal	Ítem	Conducta observada no incluido en su patrón basal individual	VIDEO 3	Significado en contexto
G	9	Palmas de las manos abiertas hacia abajo	2	Control
G	19	Puño/puños cerrados	2	Determinación
P	1	Postura de acercamiento	2	Cercanía
P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	2	Comodidad
M	3	Movimientos de la cabeza acompañando discurso	2	Empatía/Cercania
A	10	Uso del blanco	2	Claridad

Tim Cook: Peso patrón basal no verbal sobre total por video

Tabla 31. Tim Cook: % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total

	2016	2018	2018	2018	2019	2019	2021	2021	
Tim Cook	**VIDEO 1**	**VIDEO 2**	**VIDEO 3**	**VIDEO 4**	**VIDEO 5**	**VIDEO 6**	**VIDEO 7**	**VIDEO 8**	**Total**
puntuación patrón basal no verbal individual	47	55	65	52	63	63	56	29	**430**
puntuación total indicadores observados	61	73	91	74	91	90	74	45	**599**
% peso patrón basal comunicativo /s total	77%	75%	71%	70%	69%	70%	76%	64%	**72%**
					△			△	

En Tim Cook en 2 de los 8 videos (V5 y V8) el límite es inferior al pautado (70%) pero solo en V8 la diferencia es superior a 3pp (64%) siendo mínima V5 (1pp).

El vídeo 8 se corresponde con la única entrevista realizada por Tim Cook a pie de calle a la entrada de una de las tiendas de Apple, rodeado de fans y con un mayor grado de informalidad incluida la indumentaria elegida. En este encuentro Tim Cook no presentó indicadores propios de una entrevista en posición sentada, hizo un menor uso de gestos ilustradores y potenció otros como el cruce de brazos y el de manos en los bolsillos especialmente en los momentos de escucha.

Canal	Ítem	Conducta observada no incluido en su patrón basal individual	VIDEO 8	Significado en contexto
G	33	Manos cogidas (sin cruce de dedos)	2	Comodidad
G	36	Manos en ojiva	1	Seguridad
P	10	Postura de pie firme y estable	2	Confianza
P	30	Manos en los bolsillos	2	Comodidad

Jeff Bezos: Peso patrón basal no verbal sobre total por video

Se encuentran fuera de rango 3 de los 8 vídeos (V2, V6 y V7) si bien, solo en dos de ellos, la diferencia difiere en más de 3pp: V2 (86%) por superar en 6pp el límite superior y V7 (65%) por no alcanzar el límite inferior en 5 pp.

Tabla 32. Jeff Bezos: % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total

Jeff Bezos	**VIDEO 1**	**VIDEO 2**	**VIDEO 3**	**VIDEO 4**	**VIDEO 5**	**VIDEO 6**	**VIDEO 7**	**VIDEO 8**	**Total**
puntuación patrón basal comunicativo	54	61	60	21	65	61	41	76	**439**
puntuación total conductas observables	69	71	78	29	92	74	63	102	**578**
% peso patrón basal comunicativo /s total	78%	86%	77%	72%	71%	82%	65%	75%	**76%**
		△				△	△		

El vídeo 2 se corresponde con la entrevista realizada en Aspen donde Bezos se ajustó en mayor medida a su patrón basal por la fuerte presencia de algunos de los indicadores no verbales: gestos de precisión, de control, seguridad pero también de desaprobación o desconexión especialmente a nivel visual.

Canal	Ítem	Conducta observada incluido en su patrón basal individual potenciada en este video	VIDEO 2	Significado en contexto
EF	2	Bajada de cejas / ceño fruncido	2	Desaprobación/Dramatismo
G	13	Palma de la mano abierta hacia abajo	2	Control
G	20	Dedo pulgar+índice unidos como un puntero	2	Concreción
P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	2	Comodidad
P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	2	Seguridad
P	43	Cabeza hacia abajo	2	Desaprobación
P	46	Elevación de la barbilla	2	Seguridad
O	1	Mirada desenfocada	2	Desconexión
O	7	Mirada hacia abajo / bajar los ojos	2	Evasión

El vídeo 7 equivale a la entrevista para TV en homenaje a la llegada del hombre a la luna donde Bezos habló de este momento histórico y de su visión para Blue Origin. Bezos presentó indicadores no verbales fuera de su patrón basal comunicativa con una alta

recurrencia: mantuvo una menor gestualidad en manos y brazos, limitó especialmente el uso de ilustradores de control y precisión, mostró mayores indicadores de socialización (sonrisa afiliativa, movimientos de cabeza de asentimiento), adoptó una postura sin piernas cruzadas y una imagen especialmente cuidada en señal de respeto. Dejó indicios de un mayor nivel de excitación con un parpadeo continuo y la sobreactuación de emociones como la sorpresa y el miedo en brotes de humor.

Canal	Ítem	Conducta observada no incluida en su patrón basal individual	VIDEO 7	Significado en contexto
EF	17	Sonrisa afiliativa	2	Socialización
EF	32	Sorpresa	2	Teatralización
EF	35	Miedo	2	Teatralización
P	13	Piernas separadas (de pie/sentado)	2	Respeto
O	9	Parpadeo	2	Excitación
M	1	Movimientos de cabeza de aprobación	2	Socialización
A	2	Estilo formal: Traje de chaqueta incluida corbata	2	Respeto

Mark Zuckerberg: Peso patrón basal no verbal sobre total por video

En 5 de los 8 vídeos Zuckerberg se encuentra fuera del rango. En 3 se supera el límite superior (V3, V4 y V5), los dos primeros en más de 3pp (86%) y en otros 2 vídeos no se alcanza el límite inferior: V6 con 68% (menos de 3pp) y V7 con el 66% (con - 4pp).

Tabla 33. Mark Zuckerberg: % Peso patrón comunicativo basal no verbal sobre total

	2016	2017	2018	2018	2019	2019	2020	2020	
Mark Zuckerberg	**VIDEO 1**	**VIDEO 2**	**VIDEO 3**	**VIDEO 4**	**VIDEO 5**	**VIDEO 6**	**VIDEO 7**	**VIDEO 8**	**Total**
puntuación patrón basal comunicativo	64	46	25	55	53	56	63	55	**417**
puntuación total conductas observables	89	66	29	64	63	82	96	69	**558**
% peso patrón basal comunicativo /s total	**72%**	**70%**	**86%**	**86%**	**84%**	**68%**	**66%**	**80%**	**75%**
			▲	▲	▲	△	▲		

V3 y V4, donde la diferencia supone mayor presencia del patrón base no verbal base, corresponden a las entrevistas con la periodista Laurie Segall en una etapa en la que Zuckerberg estaba fuertemente cuestionado por la falta de seguridad en la privacidad de los datos y su negativa vinculación con el resultado de las elecciones presidenciales.

En V3 Zuckerberg registra uno de sus momentos de mayor tensión emocional al reconocer que su motivación personal es trascender para sus hijas lo que potenció sus ojos vidriosos, una sonrisa triste y la cabeza ladeada.

Canal	Ítem	Conducta observada incluido en su patrón basal individual potenciada en este video	VIDEO 3	Significado en contexto
EF	30	Sonrisa triste	2	Emoción negativa sin querer ocultar desdicha
P	40	Cabeza ladeada/inclinada	2	Cercanía efectiva
O	3	Mirada firme	2	Autocontrol
O	14	Ojos brillantes	2	Alta carga emocional

En V4 se constata la mayor recurrencia con la que realiza gestos en los que manifiesta su nerviosismo e incomodidad: tragar saliva, apretar y succionar labios, así como una mayor presencia de emociones negativas tristeza e ira trasladando, a nivel facial, cierta frustración y agresividad.

Canal	Ítem	Conducta observada incluido en su patrón basal individual potenciada en este video	VIDEO 4	Significado en contexto
EF	6	Tragar saliva	2	Nerviosismo. Adaptación
EF	10	Apretar labios	2	Nerviosismo. Adaptación
EF	11	Succión de labios	2	Nerviosismo. Adaptación
EF	14	Caída de mandíbula	2	Agresividad
EF	31	Tristeza	2	Necesidad de ser comprendido - Frustración
EF	34	Ira	2	

En V5, la diferencia con la referencia es de 4pp, destacando el comportamiento no verbal de Zuckerberg asociado al cansancio y estrés.

Canal	Ítem	Conducta observada incluido en su patrón basal individual potenciada en este video	VIDEO 5	Significado en contexto
EF	11	Succión de labios	2	Nerviosismo. Adaptación
EF	14	Caída de mandíbula	2	Agresividad
EF	31	Tristeza	2	Necesidad de ser comprendido - Frustración
EF	34	Ira	2	
P	43	Cabeza hacia abajo	2	Cansancio - desconexión
O	1	Mirada desenfocada	2	Cansancio - desconexión

En V6 y V7 el contexto de la entrevista es distinto, se produce con la asistencia de público y Zuckerberg ha sido invitado para hablar sobre sus comienzos y visión de futuro algo con lo que parece sentirse más cómodo. Esto le requiere menor esfuerzo cognitivo, menor autocontrol y una mayor naturalidad emocional ajustándose en menor medida a su patrón basal mostrando conductas más serenas y de mayor seguridad.

Canal	Ítem	Conducta observada no incluido en su patrón basal individual	VIDEO 7	Significado en contexto
EF	33	Alegría	2	Serenidad, felicidad
P	4	Postura expansiva	2	Comodidad, seguridad
P	16	Cruce tobillo-tobillo	2	Comodidad, seguridad
P	34	Brazos descansando sobre silla/sillón	2	Comodidad, seguridad
P	36	Brazo/brazos separados del cuerpo	2	Comodidad, seguridad
P	37	Codos apoyados en la silla/sillón	2	Comodidad, seguridad

5.1.2. Hipótesis 2

5.1.2.1. Existencia de un patrón no verbal común

Aunque los sujetos comparten un número de indicadores no verbales su nivel de presencia sigue dejando un margen a la individualidad y diferenciación de su patrón individual. Los líderes analizados no responden a un modelo de comportamiento no verbal estandarizado.

Según se recoge en la Tabla 34, los cuatro sujetos analizados comparten un total de 19 indicadores no verbales cuyo reparto por canal se resume a continuación (resaltados en color amarillo).

Tabla 34. N.º Indicadores Patrón Individual y Patrón Común

RESULTADOS DEL ANÁLISIS: Nº indicadores incluidos en el Patrón Individual					Nº indicadores en común a los 4 sujetos
Canal \ Sujeto	SUNDAR PICHAI	TIM COOK	JEFF BEZOS	MARK ZUCKERBERG	
Expresión Facial	**8** de 41	**7** de 41	**10** de 41	**11** de 41	**2** de 41
Gestos	**10** de 43	**9** de 43	**10** de 43	**9** de 43	**5** de 43
Posturas	**9** de 47	**11** de 47	**11** de 47	**8** de 47	**5** de 47
Oculesia	**9** de 14	**6** de 14	**8** de 14	**6** de 14	**3** de 14
Háptica	0 de 17	0 de 17	0 de 17	0 de 17	**0** de 17
Apariencia	**5** de 10	**5** de 10	**6** de 10	**4** de 10	**3** de 10
Movimientos	**4** de 13	**6** de 13	**5** de 13	**3** de 13	**1** de 13
Total Patrón Individual	**45** de 185	**44** de 185	**50** de 185	**41** de 185	**19** de 185
% Peso por líder Patrón Comun sobre Patrón Individual	**42%** 19 sobre 45	**43%** 19 sobre 44	**38%** 19 sobre 50	**46%** 19 sobre 41	**Total Patrón Común**

En Jeff Bezos, con 50 indicadores no verbales en su patrón basal, los 19 comunes representan solo el 38%, en Sundar Pichai este porcentaje es del 42%, en Tim Cook del 43% y en Mark Zuckerberg del 46%. En todos los casos, el porcentaje entre el 38% y el 46% es inferior al teorizado en la hipótesis en el 60%.

Por lo que respecta a cada uno de los canales los indicadores comunes se desglosan del siguiente modo:

- A nivel facial (2 de 41): la elevación de cejas para enfatizar y el uso de la sonrisa para trasladar un estado de ánimo positivo o en respuesta a un cumplido por parte del entrevistador.

- A nivel gestual (5 de 43) y de movimiento (1 de 13): predomina el uso de ilustradores para expresar ideas, acentuar palabras o frases y marcar el ritmo del discurso siendo los gestos más compartidos el de ambas manos frontales, el de representación del "yo" y el gesto de dedos en pinza para añadir concreción. Los movimientos de brazos se realizan a la altura del pecho.

- A nivel postural (5 de 47): existe coincidencia en el mantenimiento de la postura base sentada erguida y estable y se da especial significado a la posición de la cabeza ladeada, en momentos de escucha activa, girada dependiendo de dónde se encuentre el interlocutor y baja en momentos de reflexión o en tiempos de pausa lo que supone el arrastre de una mirada baja. Es también común a los cuatro transmitir seguridad con una barbilla ligeramente elevada.

- A nivel de oculesia (3 de 14) además de la mirada baja, presentan en común la mirada firme junto con el entrecierre de ojos, éste último más bien como gesto de evaluación que de tensión o desconfianza.

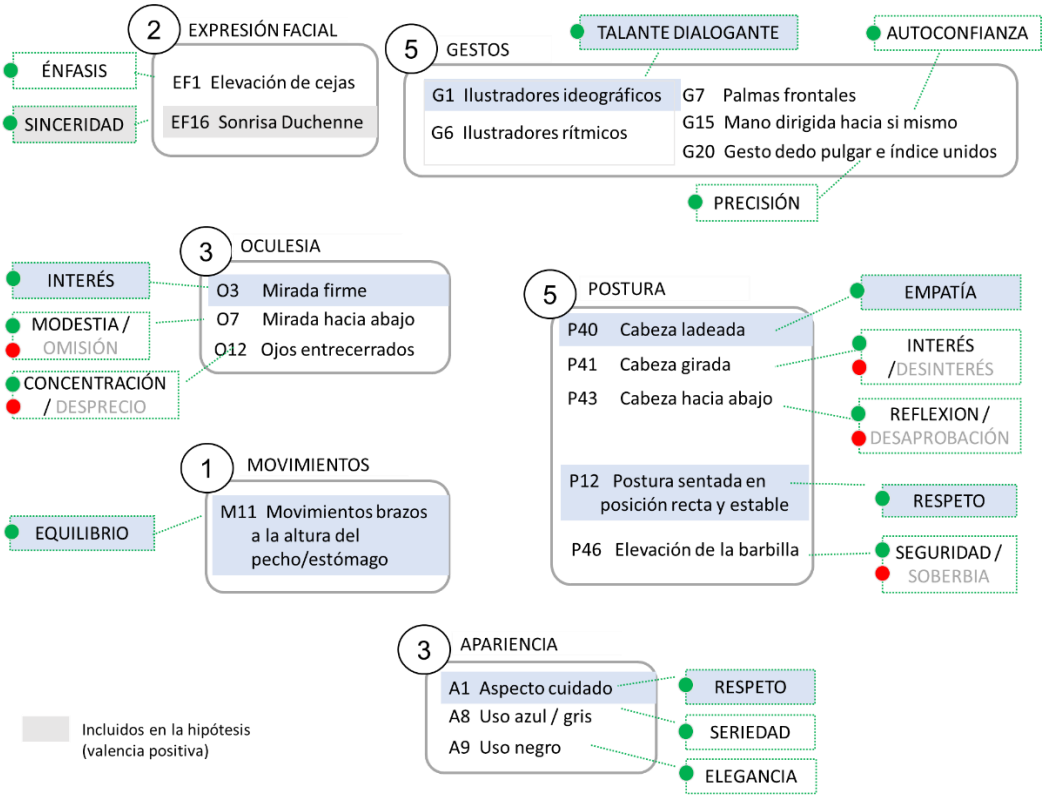
- En apariencia (3 de 10), salvando el tratamiento uniformado de Zuckerberg todos hacen uso de los colores oscuros fundamentalmente el azul y ocasionalmente el negro, mostrando un aspecto e imagen aseada.

5.1.3. Hipótesis 3

5.1.3.1. Atributos positivos potenciadores de confianza dentro del patrón no verbal común

Los indicadores compartidos corresponderán a atributos mayoritariamente positivos orientados a potenciar el factor confianza hacia el líder. Para una mayor comprensión, de este patrón común, en la Figura 11 se recogen estos 19 indicadores clasificados por canal. Atendiendo a su interpretación de valencia positiva o negativa se les ha marcado con un punto verde o un punto rojo respectivamente comprobando cómo el número de indicadores comunes con valencia positiva es superior.

Figura 11. Indicadores incluidos en el patrón comunicativo no verbal común (Jeff Bezos, Sundar Pichai, Tim Cook, Mark Zuckerberg)



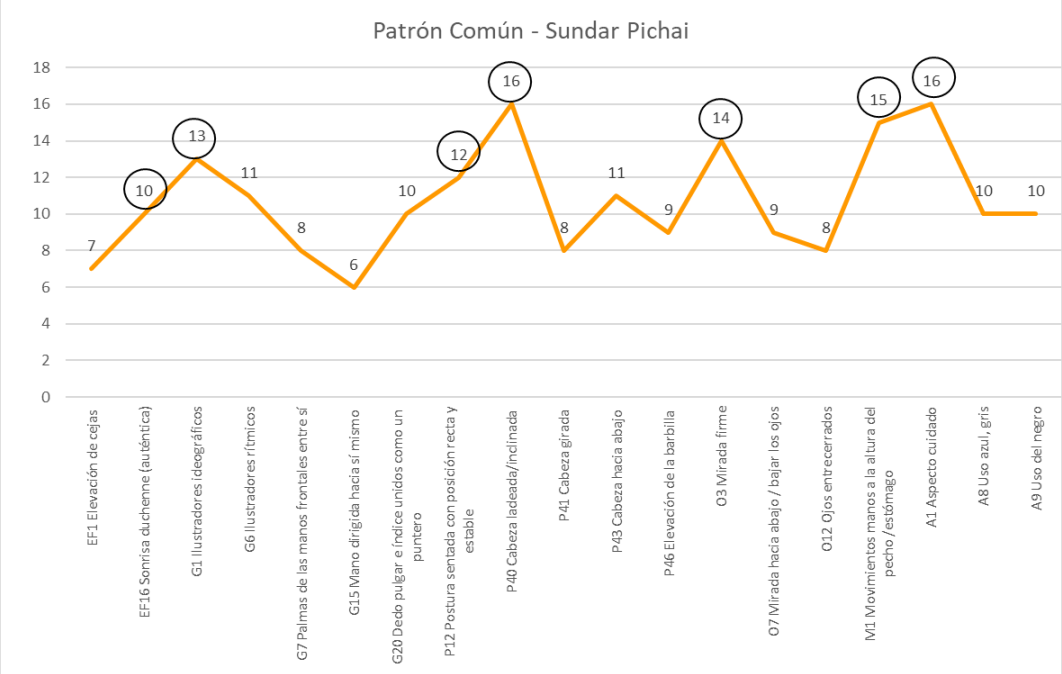
Fuente: elaboración propia

Entre estos 19 atributos se encuentran 7 de los 8 indicadores planteados en la hipótesis por transmitir confianza: sonrisa sincera, mirada firme, uso gestos ilustradores, movimientos naturales a la altura del pecho/estómago, cabeza ladeada en escucha activa, postura corporal sentada erguida y estable y la presencia con un aspecto cuidado. El único indicador listado que no se ha presentado de forma compartida es el de las manos hacia arriba, solo visible en el patrón de Tim Cook. En cambio, sí comparten los cuatro líderes otros indicadores de valencia positiva el de las manos en posición frontal visibles utilizadas de forma rítmica no repetitiva, lo cual se asimila a la intencionalidad por acompañar el discurso demostrando contar con capacidad expresiva dinámica. Completando el listado común con valencia positiva se encuentran gestos de enfatización (elevación cejas), precisión (dedo pulgar e índice unidos) y autoconfianza / implicación (palma de la mano dirigida hacia si mismo).

5.1.3.2. Diferente peso de los atributos comunes en el patrón no verbal individual

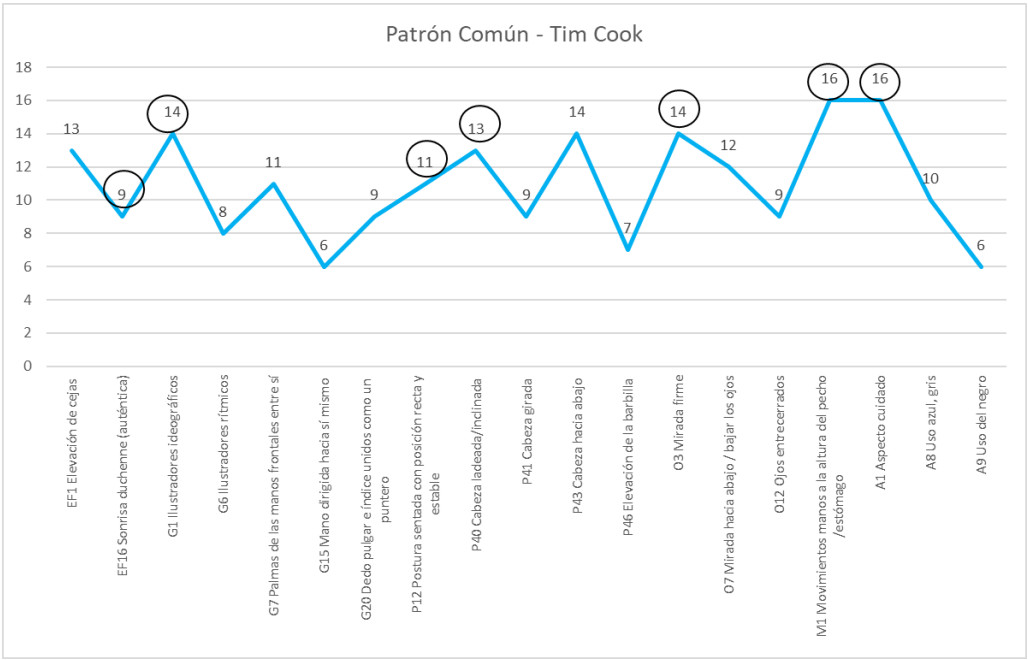
Representando el patrón basal no verbal común con los 19 indicadores comunes de forma gráfica lineal destacando los 7 incluidos en la hipótesis (marcados con un círculo), se comprueba cómo dependiendo del líder presentan contornos distintos ya que la puntuación de cada indicador depende del nivel de recurrencia del líder. Por ejemplo, el indicador EF6 Sonrisa Duchenne tiene un valor de 10 puntos en Sundar Pichai, 9 en Tim Cook, 8 en Jeff Bezos, pero solo 6 en Mark Zuckerberg. El indicador actitudinal que recibe una alta puntuación en los cuatro líderes tecnológicos es el de posición de la cabeza ladeada especialmente en los momentos de escucha.

Gráfica 2. Sundar Pichai: Patrón comunicativo no verbal común



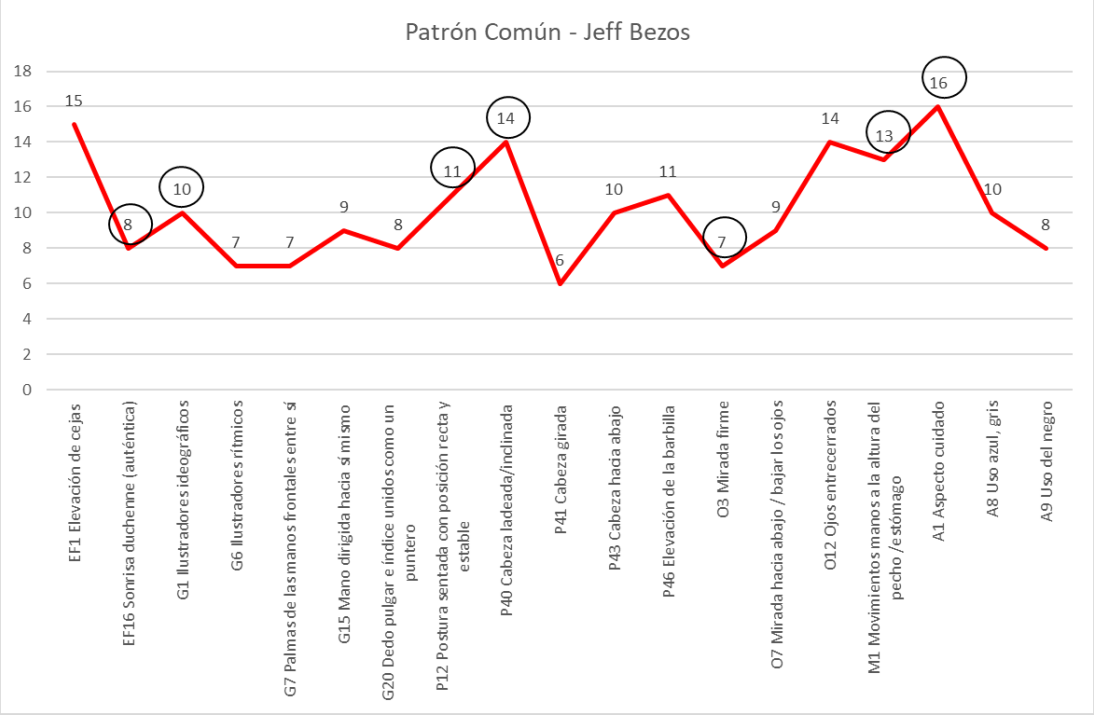
Sundar Pichai puntúa por encima de 11 puntos en 6 de los 7 indicadores no verbales comunes con valencia positiva potenciadores del atributo confianza y 10 puntos en el indicador de sonrisa auténtica.

Gráfica 3. Tim Cook: Patrón comunicativo no verbal común



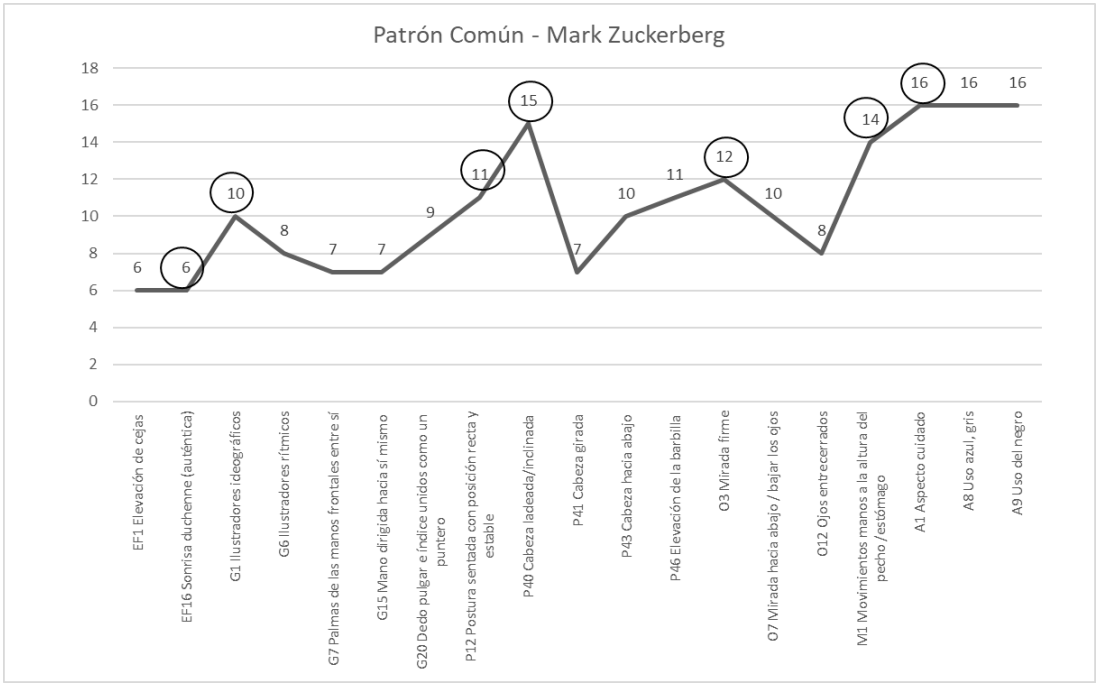
Gráfica 3. Tim Cook igualmente puntúa por encima de 11 puntos en 6 de los 7 indicadores no verbales comunes con valencia positiva potenciadores del atributo confianza (marcados con un círculo). El indicador de la sonrisa auténtica con 9 puntos no es uno de los dominantes de forma comparativa.

Gráfica 4. Jeff Bezos: Patrón comunicativo no verbal común



Gráfica 4. Jeff Bezos puntúa alto en 4 de los 7 indicadores no verbales comunes con valencia positiva potenciadores del atributo confianza (marcados con un círculo). Los indicadores de la sonrisa auténtica con 8 puntos y de la mirada firme con 7 puntos no son dominantes de forma comparativa.

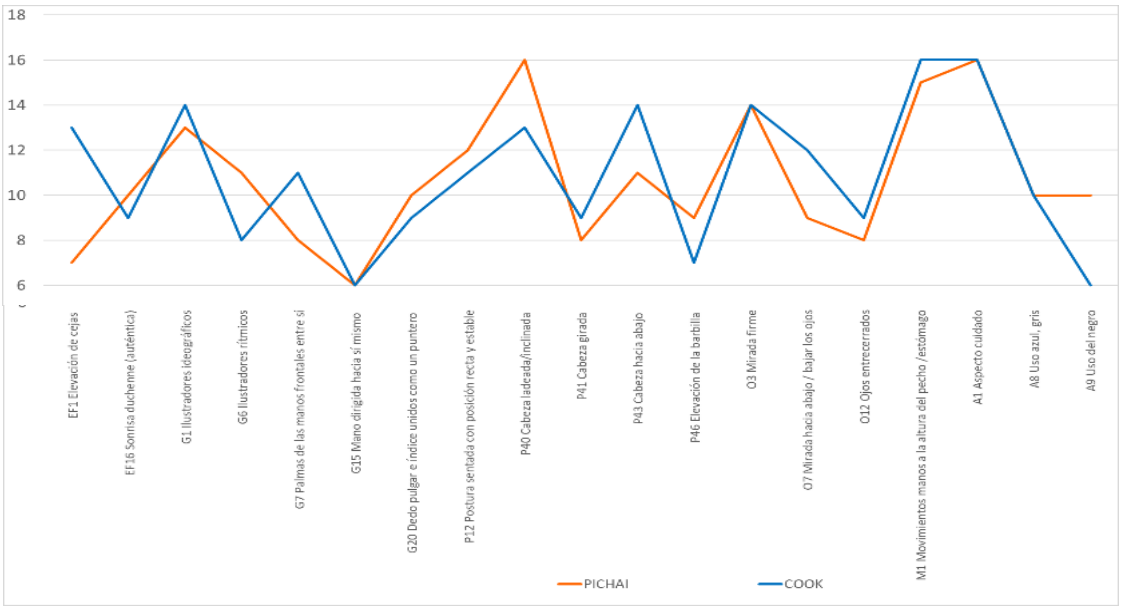
Gráfica 5. Mark Zuckerberg: Patrón comunicativo no verbal común



Gráfica 5. Mark Zuckerberg puntúa por encima de 11 en 5 de los 7 indicadores no verbales comunes con valencia positiva potenciadores del atributo confianza (marcados con un círculo). El indicador de la sonrisa auténtica con 6 puntos es el de menor peso.

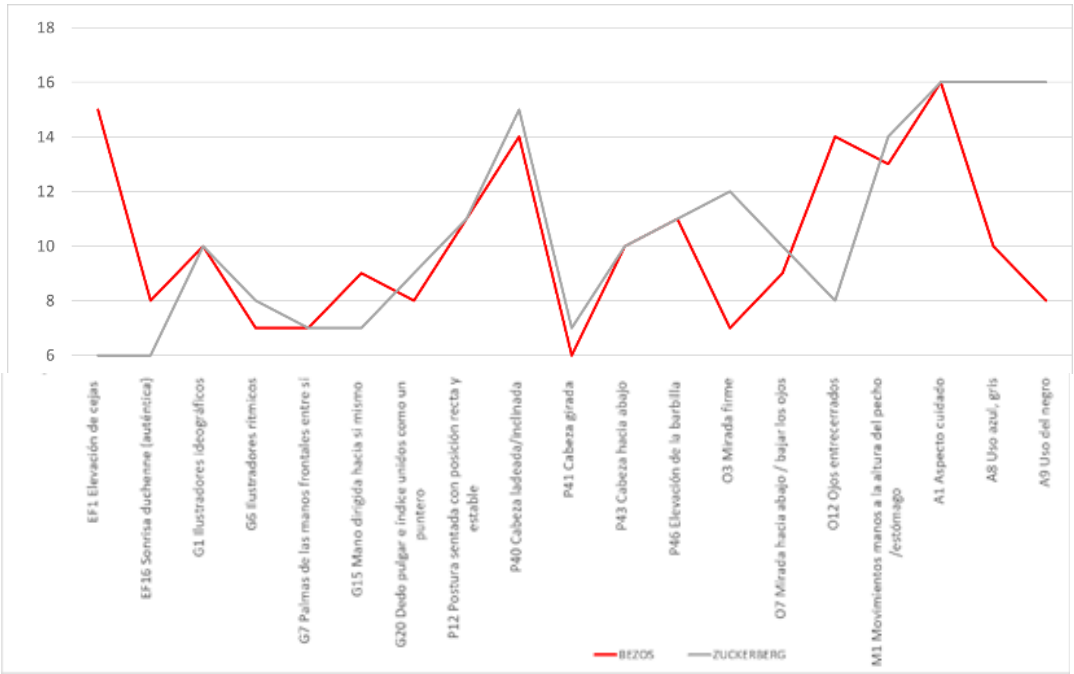
Los contornos de Sundar Pichai (naranja) y Tim Cook (azul), aun siendo diferentes, pueden presentar una cierta similitud.

Gráfica 6. Patrón comunicativo no verbal común comparado Pichai versus Cook



En cambio, los contornos de Jeff Bezos (rojo) y Mark Zuckerberg (gris) presentan una mayor diferenciación.

Gráfica 7. Patrón comunicativo no verbal común comparado Bezos versus Zuckerberg



5.2. CONCLUSIONES

1. A modo de conclusión general, puede afirmarse que al igual que no existe solo una forma de liderar, no existe un único patrón de conducta o comunicación no verbal para el liderazgo convirtiéndose éste en uno de los elementos responsables de la diferenciación y resultado evidente de un proceso de autenticidad y naturalidad individual del líder. Cada uno de los líderes analizados, cuando son entrevistados, tiene su propio repertorio habitual, que conforman su patrón de comunicación basal no verbal. Un patrón que el líder tiende a repetir con un nivel de presencia observable entre el 70% - 80% del total de su comportamiento no verbal. Es por ello por lo que, el estudio del comportamiento no verbal de un sujeto y conocer su patrón basal resulta en una fuente de información útil para la capacitación del periodista y debe ser considerado como parte de la preparación de la entrevista ayudándole a prever determinadas conductas.

2. Con el alcance analizado, cuando el patrón comunicativo no verbal del líder es visible en un porcentaje inferior al 70% se infiere como resultado una mayor comodidad por parte del líder con el formato de entrevista y una relajación en el modelo de interrelación con el periodista donde la tendencia es a intensificar actitudes no verbales que potencian la sociabilización y la cercanía. La presencia de público durante la entrevista, resulta ser un elemento positivo potenciador de este efecto especialmente en personalidades del tipo tímidas/ amables.

3. Los líderes tecnológicos analizados no adoptan por imitación comportamientos que no son afines con su identidad personal presentando gestos faciales y/o corporales que le son

propios reforzando su estilo de liderazgo empleado. Jeff Bezos, con una personalidad abierta da muestras de seguridad y comodidad con el formato de entrevista, incluyendo en su patrón comunicativo no verbal la diversidad de sonrisas, incluida la risa, con un alto nivel de expresividad facial y sobreactuación de la emoción. Presenta un amplio rango de gestos ilustradores y movimientos del cuerpo acompañando al discurso, especialmente la cabeza, mientras que corporalmente manifiesta cierta relajación postural. Mark Zuckerberg, con una personalidad más introvertida y en un contexto de tensión informativa hacia su gestión como líder presenta en entrevistas cara a cara un patrón comunicativo menos confiado y seguro con un elevado uso de autoadaptadores, tanto faciales como corporales, una mayor proyección visible de las emociones con valencia negativa (tristeza, ira) y cierta contención de las emociones positivas como la alegría (ojos brillantes). Es a través del canal postural y el oculésico principalmente como refuerza su seguridad personal y transmite empatía. Tim Cook y Sundar Pichai, con personalidades algo tímidas pero dialogantes, presentan indicadores no verbales que equilibran la amabilidad, el respeto y la firmeza de carácter, especialmente en asuntos relativos a principios y valores, si bien cada uno de ellos con una configuración de indicadores no verbales distinta. En Sundar se manifiesta por la enfatización con una sola ceja y miradas reflexivas, en Tim Cook a través de gestos contundentes o cargados de significado propio (ejemplo gesto Namasté) y posturas de acercamiento corporal.

3. El completo control de la esfera no verbal presenta una alta dificultad, aún para personalidades habituadas a la exposición pública. Todos los lideres incluyen en su patrón no verbal algún indicador facial que le permite liberar tensión interna. En Bezos se trata de un gesto facial al que recurre para generar cierta pausa dramática mientras habla causando contracción facial y ocular. En Cook es la succión de labios durante la escucha mientras

que en Pichai es mostrar la lengua. En el caso de Zuckerberg es una conjunción de gestos faciales entre apretar los labios, mostrar la lengua y tragar saliva mostrando también tendencia a subirse las mangas como gesto autoadaptador.

4. Con independencia del carácter y personalidad de cada líder éste necesita transmitir la sensación de tener el control de la situación o ser una persona capaz de gestionar la gran empresa que dirige por lo que sí se ha constatado, en esta investigación, que existe un patrón comunicativo no verbal común que tiende a potenciar este liderazgo positivo. En términos cuantitativos el patrón común a los cuatro líderes ha sido fijado en el 50% del patrón individual aunque nuevamente el diferente nivel de recurrencia que cada líder hace de cada uno de estos elementos no verbales comunes declina en su personalización. Los resultados de esta investigación están alineados con la defensa que hace Goleman de la inteligencia emocional basada en el autoconocimiento, el autocontrol, la automotivación, la empatía y el desarrollo de las relaciones sociales como la mejor inversión en el crecimiento personal. Establecer generalizaciones estandarizadas basadas en un único estilo no verbal de liderazgo tendería, en alguna medida, hacia una robotización de los individuos alejándoles de su autenticidad siendo necesario, para corregir cualquier factor limitante, invertir en trabajar la relación que se tiene con la causa raíz.

5. Los cuatro sujetos analizados comparten 19 indicadores no verbales de enfatización, aceptación, precisión, implicación, empatía y reflexión constructores de confianza y potenciadores del lenguaje corporal de un líder. Entre estos se encuentran 6 de los 7 indicadores planteados en la hipótesis: una corporalidad serena y no agitada con una postura sentada erguida y estable que ayuda a transmitir sensación de control; el uso gestos ilustradores con movimientos naturales que favorecen el diálogo calmado; una

sonrisa sincera que actúa como factor de positividad social; una mirada firme que apela a la conexión; la cabeza ladeada que muestra la capacidad de escucha activa e interés y la presencia de una imagen cuidada que infiere una actitud respetuosa y coherente que les representa. El único indicador listado que no se ha presentado de forma compartida es el de las manos con palmas hacia arriba, solo visible en el patrón de Tim Cook.

6. La posición de la cabeza ladeada, asociado a la capacidad de escucha empática, cercanía y proximidad, es uno de los 6 indicadores comunes en los que los cuatro líderes puntúan más alto siendo un gesto de fuerte presencia. Cabe apuntar no obstante que este tipo de posición puede ser más fácil de buscar y mantener de forma consciente que otros indicadores no verbales como puedan ser la expresividad facial (especialmente la sonrisa auténtica) o la mirada serena.

7. A nivel de expresividad facial emocional, la alegría es la emoción más visible en tres de los cuatro líderes: Tim Cook, Sundar Pichai y Jeff Bezos. Se ha evidenciado como recurren al humor para gestionar la respuesta a determinadas preguntas transmitiendo un estado de ánimo vital positivo no secundando la creencia de que sonreír pueda quedar asociada a una imagen vulnerable o poco seria a favor de una imagen accesible.

5.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

1. La calidad de los materiales audiovisuales utilizados pueden haber condicionado alguno de los datos incluidos en esta investigación y, por tanto, sus resultados. De igual modo, el enfoque elegido por el cámara ha podido permitir la mayor o menor visibilidad de parte del rostro para valorar la expresión facial o la mirada con precisión, así como el encuadre de plano ha limitado en alguna de las intervenciones la consideración de los gestos realizados con los brazos, manos o reconocer la posición adoptada por los pies. Esta limitación es fiel a la realidad a la que se enfrenta con frecuencia cualquier analista de lo no verbal que trabaja con materiales ya grabados.

2. El número de datos de análisis utilizados en su estudio está determinado por el tipo de problema de investigación que se está investigando y una metodología basada en la observación humana. Se ha pensado que, si la muestra era demasiado pequeña, encontrar conexiones significativas en los datos podría ser insuficiente y si bien un tamaño mayor podría propiciar una representación aún más justa, se hacía necesario establecer un número límite que permitiese concluir de forma adecuada evitando caer en parálisis por análisis.

3. No ha sido posible acudir a medios técnicos con un coste razonable que, de forma global, dieran respuesta al objetivo planteado en esta investigación. Los estudios en este campo se van ampliando y la tecnología va avanzando, aunque aún no es accesible a nivel usuario y precisan de un elevado presupuesto. No por ello se ha abandonado un enfoque metodológico humano dentro del ámbito científico y académico.

5.4. PROPUESTAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

1. Aplicación de técnicas de automatización de la metodología propuesta que faciliten la generación del informe de Detalle, Resumen y Maestro como plantillas que permitan la trazabilidad de los datos para la obtención del resultado incorporando alertas en aquellos indicadores no verbales que se encontrasen fuera de rango. Ello acortaría los tiempos dedicados a la aplicación de pasos que no tienen valor interpretativo proporcionando al analista un extra para la verificación de resultado, una mejora que optimizaría los tiempos dedicados y podría redundar en un alcance del informe mayor.

2. Estudio estadístico de los datos obtenidos reuniendo ya la condición de partida de haber sido codificados siguiendo un sistema binario de presencia-ausencia en el que los valores numéricos (1, 2) representan la presencia y el 0 la ausencia. Los resultados obtenidos pueden ser confirmados llevando a cabo además de un análisis de frecuencias un estudio de la varianza (ANOVA) para comprobar la hipótesis de igualdad de medias. Un posible enfoque centrando el estudio puede ser el de comprobar si las medias de situaciones distintas de una variable dependiente (por ejemplo, número de veces que el líder realiza gestos de tipo facial asociados a una actitud de autoadaptación) difieren entre sí significativamente en función de una variable independiente (por ejemplo, la temática tratada: inteligencia artificial, privacidad de los datos, relación de la empresa con China y libertad de expresión).

3. El enfoque sobre la comunicación no verbal debería poner el foco en su aplicación al desarrollo de la empatía y la asertividad en el liderazgo, como fundamentos naturales de

la comunicación auténtica y persuasiva. Desde el punto de vista de aplicación práctica, una línea de investigación muy prometedora, a partir de la definición de un patrón basal no verbal, es el análisis pormenorizado de cada uno de los indicadores no verbales observados y su impacto sobre el constructo de confianza. Al presentarse en un mismo individuo elementos potenciadores frente a otros limitantes se plantea la siguiente cuestión ¿es posible objetivar por compensación dichos elementos con un resultado de valoración final positivo en el atributo confianza? Es decir, ¿cómo influye la recurrencia de los indicadores no verbales limitantes para calificar a una persona como no confiable? ¿Existe algún sesgo de valoración del atributo confianza por factores socioculturales: edad, género, cultura, nivel educativo…?

4. Los dos líderes tecnológicos que son creadores fundadores de las empresas que dirigen: Mark Zuckerberg (Facebook) y Jeff Bezos (Amazon) son los que más difieren por exceso o por defecto del patrón común. Presentan indicadores con una mayor singularidad alineados con sus respectivas personalidades dispares entre sí. Ello abre una posible y futura línea de investigación sobre si los perfiles creadores, emprendedores cuentan con una comunicación no verbal aún más diferenciada y singular estando implícito su particular carisma y una percepción de menor riesgo a ser retirados de su posición como directores ejecutivos.

5. Conocido el patrón basal no verbal de cada uno de estos líderes en contextos espontáneos (entrevista) se abre otra posible línea de investigación de igual interés consistente en valorar cuáles son sus códigos no verbales cuando se trata de fotografías posadas. Máxime cuando éstas son portada de revista y llevan un titular elegido por el medio. Cuestiones tales como ¿hay correspondencia entre titular e imagen? ¿se potencia

alguno de los indicadores no verbales como rasgo de la personalidad y carisma del líder? ¿cómo de determinante es la expresión facial y la postura del líder en la valoración que un observador haga de sus atributos como líder?.

6. La metodología puede ser aplicada a cualquier sujeto y si bien, en esta investigación se han abordado los líderes de las grandes tecnológicas, siendo todos hombres, sería de interés su aplicación a líderes mujeres del sector empresarial con cierta exposición pública.

7. En un mundo cada vez más digital, donde las máquinas amenazan con sustituir al ser humano, en gran parte de las tareas que ahora mismo realizamos, se hace más necesario profundizar en las raíces de nuestra conducta y lo que nos hace diferentes. La comunicación sigue siendo uno de los atributos más intrínsecos a la condición humana siendo su vertiente no verbal la más primitiva. Es por ello por lo que, la inteligencia artificial trata de modelizar no sólo los datos sino la conducta humana en un intento por dotar a las máquinas con un ADN cada vez más emocional. Numerosos expertos de diferentes áreas prestan sus conocimientos a favor de la humanización del proceso de robotización y esta tesis es un hito de valor en la investigación de este campo. Una aportación a un encomiable fin en el que hay que seguir invirtiendo.

BIBLIOGRAFIA Y FUENTES

Álvarez de Arcaya, H. (2003) La comunicación no verbal. Interrelaciones entre las expresiones faciales innatas y las aprendidas. Gazeta de Antropología, 2003, 19, artículo 19 · http://hdl.handle.net/10481/7334

Anta, J.A. (2017). *Comunicación no verbal y detección de engaño* (pp. 69-94). Valencia: Tirant Humanidades.

Argyle, M. (1972). *La comunicación no verbal en la interacción social humana*. Cambridge: Cambridge University Press.

Argyle, M. y Dean, J. (1965). *Contacto visual, distancia y afiliación.* Sociometry, 28 (3), 289-304. Recuperado de: https://doi.org/10.2307/2786027

Balachandra, L. (2011). *Pitching Trustworthiness: Cues for Trust in Early-Stage Investment Decision-Making*. SSRN Electronic Journal. 10.2139/ssrn.2205965.

Balsebre, A., Mateu, M. y Vidal, D. (1998): La entrevista en radio, televisión y prensa,. Madrid: Ediciones Cátedra

Bass, B. & Riggio, E. (2006). *Transformational Leadership.* Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Bateson, G. [et. al.] (1994). *La nueva comunicación*. Barcelona: Kairós.

Baltrusaitis, T., Robinson P., Morency L.P (2016). *OpenFace: un kit de herramientas de análisis de comportamiento facial de código abierto.* Conferencia: Conferencia de invierno de IEEE 2016 sobre aplicaciones de la visión por computadora (WACV). Recuperado de: doi: 10.1109 / WACV.2016.7477553

Bendish, F., Larsen, G., Trueman, M. (2013). *Fama y fortuna: un modelo conceptual de las marcas de CEO*. European Journal of marketing, vol.47 No.3/4 596-614 Recuperado de: https://doi.org/10.1108/03090561311297472.

Birdwhistell, R. (1970). *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Blanc, J. Gil, F. Antino, M., Rodríguez-Muñoz, A. (2016). *Modelos de liderazgo positivo: marco teórico y líneas de investigación.* Papeles del Psicólogo / Psychologist Papers. Vol. 37(3), 170-176. Recuperado de: http://www.papelesdelpsicologo.es

Bruce, V., Green PR., Georgeson, MA. (1996). *Visual Perception: physiology, psychology and ecology.* Hove, Sussex: Psychology Press.

Burgoon, J., Guerrero, L., & Manusov, V. (2016). Nonverbal Communication (1st ed.). Recuperado de: https://www.perlego.com/book/1560659/nonverbal-communication-pdf

Burke, D., & Sulikowski, D. (2010). A New Viewpoint on the Evolution of Sexually Dimorphic Human Faces. *Evolutionary Psychology,* 8(4). https://doi.org/10.1177/147470491000800404

Cameron, K. (2013). *Practicing positive leadership: Tools and techniques that create extraordinary results*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.

Cameron, M. (2012). *El lenguaje secreto del cuerpo. Gestos y actitudes que hablan*. Barcelona: Obelisco.

Caballo, V. (1993). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales.* Madrid: Siglo XXI.

Carrillo, F. (2014). *Tus gestos te delatan. Las claves para ser un buen comunicador*. Madrid: Espasa.

Cestero, A. (2014). *Comunicación no verbal y comunicación eficaz*. ELUA. Estudios de Lingüística. 2014, 28: 125-150. doi:10.14198/ELUA2014.28.05

Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception–behavior link and social interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 76(6), 893–910. https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.6.893

Chóliz, M. (2005): *Psicología de la emoción: el proceso emocional.* https://www.uv.es/~choliz/Proceso%20emocional.pdf

Conger, JA. (1991). *El líder carismático: un modelo para desarrollar cambios organizacionales exitosos*. Bogotá: McGraw-Hill.

Conger, J. A., & Kanungo, R. N. (1988). The empowerment process: Integrating theory and practice. *The Academy of Management Review*, 13(3), 471–482. https://doi.org/10.2307/258093

Cruz y Díaz, M.R. (2003). *De lo que dicen las miradas*. Comunicar, (20), 188-194. [Fecha de Consulta 23 de junio de 2021]. ISSN: 1134-3478. Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15802028

Cuddy, A. (2012). *Amy Cuddy TED Talk: Your body language shapes who you are.* https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_may_shape_who_you_are. Recuperado el 28 de mayo de 2020.

Cuddy, A. (2016). *El poder de la presencia*. Barcelona: Urano.

Dan Florin, S. (2012). *Interpersonal perception skills and the effects of gender and gender roles.* Romanian Journal of Communication and Public Relations. 14. 91-99.

DePaulo, B.M., Kashy, D.A. Kirkendol, S., Wyer, M. Epstein, J. (1996). *Lying in everyday life.* Journal of Personality and Social Psychology, 70 (5), 979-995

Davis, F. (2010). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza.

Darwin, C. (1872). *The expression of the emotions in man and animals*. Londres: Murray.

Deckers, E. & Lacy, K. (2013). *Branding Personal. Cómo usar las redes sociales para promocionarte.* Madrid: Ediciones Anaya Multimedia. pp 24-27

Del Rey, M. J. (1989). *La comunicación política: el mito de las Izquierdas y Derechas.* Madrid: Eudema.

Desmond, M. (1977). *El hombre al desnudo: un estudio objetivo del comportamiento humano*. Barcelona. Círculo de Lectores.

Driver, J. (2010). *You say more than you think*. New York: Crown Pub Inc.

Ekman P. & Friesen WV. (1971). *Constants across culture in the fase and emotion*. J. Pers Soc Pychol. (17) 2: 124-9

Ekman, P. & Friesen, WV. (1972). The facial action coding system (FACS). Palo Alto, California: Consulting Pysychologists Press.

Ekman, P., Friesen, W. V., & Hager, J. C. (2002). The facial action coding system (2nd ed.). Salt Lake City, UT: Research Nexus eBook.

Ekman, P. (1997). *Should we call it Expressions or Communications.* Innovations in social Science Research, Vol.10, nª4, 1997, pp. 333-334

Ekman, P. (2017). *El rostro de las emociones*. Barcelona: RBA Libros.

Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Fellings to Improve Communication in Emotional Life.* New York: Times Books.

Ekman, P. (2005). Cómo detectar mentiras. Barcelona: Paidós.

Ekman, P. & Oster, H. (1979). *Expresiones faciales de la emoción*. Annual Review of Psychology, pp.116-144.

Efron, D. (1970). *Gesto, raza y cultura*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Elliot, A.J., Maier, M.A., Moller, A.C., Friedman, R., & Meinhardt, J. (2007). Color and psychological functioning: The effect of red on performance attainment. *Journal of Experimental Psychology*: General, 136(1), 154–168. https://doi.org/10.1037/0096-3445.136.1.154

Eysenck, H. J. (1947). Dimensions of Personality. London: Methuen.

Fast, J. (1971). *El lenguaje del cuerpo.* Barcelona: Kairos

Fernández-Abascal, E.G., Jiménez, E. y Martín, M.D. (2003). *Emoción y Motivación: La adaptación humana.* Psicología Volumen I. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.

Fernández-Abascal, E.G. y Chóliz Montañes, M. (2001). *Expresión Facial de la emoción*. Madrid: Cuadernos UNED.

Fernández Ríos, M. (1999). *Diccionario de Recursos Humanos, organización y dirección*. Madrid: Díaz de Santos.

Freeman, RE. (1984). *Gestión estratégica: un enfoque de partes interesadas*. Marshfield, MA: Pittman Publishing.

Friesen WV. (1973). *Cultural differences in facial expressions in a social situation: An experimental test of the concept of display rules*. Diss Abstr Int. 1973; 33 (8-B):3976 -7. Recuperado de López at al (2018). Comunicación no verbal: 51 respuestas aportadas por la ciencia. Fundación Behavior & Law (pp.47)

Fuentes, E. (2003). *¿En periodismo también una imagen vale más que mil palabras?* Hipertext.net: Revista Académica sobre Documentación Digital y Comunicación Interactiva; No 1

Recuperado de https://www.upf.edu/hipertextnet/numero-1/imagenes.html

Garay, M. (2010). *Comunicación y liderazgo sin comunicación no hay líder.* Cuadernos del Centro de Estudios en Diseño y Comunicación. Ensayos. Núm. 33. pp. 61-72

Gironella, N. (2015). *Medida de la eficacia comunicativa análisis de la credibilidad y capacidad de influencia. Códigos no verbales, competencias emocionales y temperamento.* Facultad de Ciencias de la Información. Universidad Complutense de Madrid.

Gould, D., & Krane, V. (1992). The arousal–athletic performance relationship: Current status and future directions. In T. S. Horn (Ed.), *Advances in sport psychology* (pp. 119–142). Human Kinetics Publishers.

Gordillo, F., Arana, J., Dómine, R., Meilán, J., Hernández, L., Carro, J. (2014). *Inteligencia emocional y comunicación no verbal: ¿muestran habilidades superiores de comunicación no verbal las personas con más inteligencia emocional?* VIII Simposio AME. Granada, 15-17 mayo 2014. p150

Grass, L. (2003). *Sé lo que estás pensando*. Barcelona: Editorial Espasa Libros. (pp.198-199).

Guerrero L. K. DeVito J. A. & Hecht M. L. (1999). The nonverbal communication reader: classic and contemporary readings (2nd ed.). Waveland Press.

Gunnery, SD. y Hall, JA. (2014). *La sonrisa y la persuasión de Duchenne.* J Nonverbal Behavior 38, pp181-194 https://doi.org/10.1007/s10919-014-0177-1

Gunnery, SD. & Ruben, MA. (2016). *Percepciones de sonrisas con Duchenne y sin Duchenne: un metaanálisis, cognición y emoción*. 30:3, 501-515. https:/doi: 10.1080 / 02699931.2015.1018817

Goleman, D. (1996). *Inteligencia Emocional.* Madrid: Editorial Kairós.

Goleman, D. (2014). *Liderazgo. El poder de la inteligencia emocional*. Madrid: Ediciones B.

Goffman, E. (1971). *La Presentación de la Persona en la Vida Cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.

Goman, C.K. (2011). *The silent language of leaders. How body language can help, or hurt, how you lead.* San Francisco, California: Jossey-Bass.

Haj-Mohamadi, P. Gillath, O., Erika L. Rosenberg, E.L. (2021). *Identifying a Facial Expression of Flirtation and Its Effect on Men.* The Journal of Sex Research, 58:2, pp.137-145, doi: 10.1080/00224499.2020.1805583

Hall, E. (1973). *The silent language.* New York, Washington D. C: Anchor Books.

Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Washington D.C.: Anchor Books.

Henley, N. (1977). *Body Politics: Power, Sex and Nonverbal Communication*. New York: Prentice Hall.

Hernández H, M. (2008). *La comunicación no verbal en la proyección mediática de la imagen política de José Luis Rodríguez Zapatero durante el curso político 2006-2007.* Investigación publicada en la Revista Latina de Comunicación Social núm.65, 2010, pp.436-450.

Hertenstein, M. J., Keltner, D., App, B., Bulleit, B. A., & Jaskolka, A. R. (2006). Touch communicates distinct emotions. *Emotion, 6*(3), 528–533. https://doi.org/10.1037/1528-3542.6.3.528

Hess, E.H. (1965). Attitude and pupil size. *Scientific American*, 212, 46-54.

Hess, E.H., & Petrovich, S.B. (1978). Pupilary behavior in communication. In A. W. Siegman, & S. Feldstein (Eds.), *Nonverbal behavior and communication*. New Jersey: Hillsdale

Jaksic, C. & Schlegel, K. (2020). *Accuracy in Judging other personalities: the role of emotion recognition, emotion understanding, and trait emotional intelligence*. Recuperado de https://comportamientonoverbal.com/clublenguajenoverbal de la Fundación Behavior & Law.

Jiménez-Burillo, F. (1981). Psicología social (Vol. 1). UNED.

Knapp, M.L. (1995). *El rol del comportamiento en la interacción humana.* En *La ciencia de la Comunicación Humana.* Fdez. Collado, C. Dahnke, McGraw Hill. pp. 199-222.

Knapp, M. L. (1982). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno.* Barcelona: Paidós.

Knutson, B. (1996). *Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences*. J Nonverbal Behavior 20, 165-182. Recuperado de López R. et al (2018) Comunicación no verbal: 51 respuestas aportadas por la historia. Behavior & Law (p.68). https://doi.org/10.1007/BF02281954

Kostolany, F. (1977). *Los gestos.* Bilbao: Ediciones Mensajero. pp.195-204, cit. por: Santiago Barnés, Jorge, Op. cit., 111-114.

Kouzes, J. & Posner, B. (1997). The Leadership Challenge. San Francisco, CA., USA: Jossey-Bass Inc.

Krumhuber, E. & Manstead, A. (2009). *Can Duchenne Smiles Be Feigned? New Evidence on Felt and False smiles.* American Psychological Association. Emotion, Vol 9 (6), 807-820. doi: 10.1037/a0017844

Laguna, A. (2011). *Liderazgo y comunicación: la personalización de la política.* Análisis 43, 2011 45-57

Leonte, A. (2020). *La mirada: ¿un comportamiento no verbal del carisma? Club del Lenguaje No Verbal.* https://evidentiauniversity.com/es/blogs/clublenguajenoverbal/la-mirada-un-comportamient o-no-verbal-del-carisma-club-del-lenguaje-no-verbal/

López, L. (2015). *La influencia del lenguaje no verbal en la mediación.* Revista de mediación, Vol. 8, Nº. 2. Las Palmas de Gran Canaria: Servicio de Mediación Intermedia.

López, R., Gordillo F., Grau, M. (2016). *Comportamiento no verbal. Más allá de la comunicación y el lenguaje.* Madrid: Pirámide.

López, R., de los Reyes, J., Viñambres, R. (2018). *Comunicación no verbal. 51 respuestas aportadas por la ciencia.* Madrid: Behavior and Law Ediciones.

Lewkowicz, D.J. (1996). Perception of auditory–visual temporal synchrony in human infants. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 22*(5), 1094–1106. https://doi.org/10.1037/0096-1523.22.5.1094

Livingstone S.R. & Palmer, C. (2016). *Head movements encode emotions during speech and song.* doi: http://dx.doi.org/10.1037/emo0000106

McGregor, J. (1978). *Leadership*. New York: Harper & Row, Publishers.

McNeill, D. (1994). Hand and Mind: What Gestures Reveal About Thought. *Bibliovault OAI Repository, the University of Chicago Press.* 27. doi:10.2307/1576015.

Magee J.C. & Smith P.K. The Social Distance Theory of Power (2013). *Personality and Social Psychology Review* 17(2): 158-186. doi:10.1177/1088868312472732

Mann, S., Vrij, A., Leal, S. et al. (2012). *Windows to the soul? deliberate eye contact as a cue to deceit.* J Nonverbal Behavior 36, 205-215. https://doi.org/10.1007/s10919-012-0132-y

Maran, T., Liegl,S., Moder, S., Kraus, S. y Furtner, M (2021). *Clothes make the leader! How leaders can use attire to impact followers´ perceptions of charisma and approval.* Journal of Business Research, Volume 124. Pp. 86-99, ISSN 0148-296. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.026. (https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296320307797)

Maran T., Moder S., Furtner M., Ravet-Brown T. y Liegl S. (2019). *From self-report to behaviour: mapping charisma onto naturalistic gaze patterns.* Recuperado de Science Direct: https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109562.

Matsumoto, D. & Tracy, J. (2008). The spontaneous expression of pride and shame: Evidence for biologically innate nonverbal displays. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 105. 11655-60. doi: 10.1073/pnas.0802686105.

Matsumoto, D., Hwang, H., López, R., Pérez Nieto, M. (2013). *Lectura de la Expresión Facial de las Emociones: Investigación básica en la mejora del reconocimiento de emociones.* Ansiedad y Estrés. 19. 121-129.

Maxwell, J. (2016). *Liderazgo: Lo que todo líder necesita saber.* Nashville, Tennessee: Grupo Nelson.

Mehrabian, A. (1968). Some referents and measures of nonverbal behavior. Behav. Res. Meth. & Instru. 1, 203–207. https://doi.org/10.3758/BF03208096

Mehrabian, A. (2007). *Nonverbal Communication*. London: Routledge.

Miguel Aguado, A. y Nevares Heredia, L. (1995). *La comunicación no verbal*. Tabanque: revista pedagógica, (10).

Mira, J., Peña, B. Parra, MC. (2016). *La imagen del CEO: Estrategia de comunicación corporativa*. Opción, vol. 32, Núm. 10 244-266

Montoya, R. M., Kershaw, C., Prosser, J. L. (2018). *A meta-analytic investigation of the relation between interpersonal attraction and enacted behavior*. Psychological Bulletin, 144(7), 673-709. Recuperado de https://doi.org/10.1037/bul0000148

Morris, D. (1972). *El mono desnudo. Un estudio del animal humano*. Barcelona: Editorial Plaza y Janés

Motley, M. T., & Camden, C. T. (1988). Facial expression of emotion: A comparison of posed expressions versus spontaneous expressions in an interpersonal communication setting. *Western Journal of Speech Communication, 52*(1), 1–22. https://doi.org/10.1080/10570318809389622

Naumann, L., Simine, V. Rentfrow, P., Gosling, S. (2009). *Personality Judgements Based on Physical Appearance.* Recuperado de: https://www.academia.edu/ febrero 2019.

Navarro, J. (2010). *El cuerpo habla. Grandes secretos de la comunicación no verbal revelados por un exagente del FBI.* Málaga: Editorial Sirio.

Noah, T., Schul, Y. y Mayo, R. (2018). *Cuando tanto el estudio original como su repetición fallida son correctos: el sentimiento observado elimina el efecto de retroalimentación*

facial. Revista de personalidad y psicología social, 114 (5), pp.657–664. Recuperado de: https://doi.org/10.1037/pspa0000121 el 5 de junio del 2020

Olivola, CY., Eubanks, DL. y Lovelace, JB. (2014). *Las muchas caras (distintivas) del liderazgo: inferir el dominio del liderazgo a partir de la apariencia facial*. The Leadership Quarterly, 25 (5), 817-834. https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2014.06.002

Parzuchowski, M. & Wojciszke, B. (2014). Hand over Heart Primes Moral Judgments and Behavior. J Nonverbal Behav. 38(1):145-165. doi: 10.1007/s10919-013-0170-0.

Pease, A. & Pease, B. (2010). *El lenguaje del cuerpo.* Paidós, Barcelona, España.

Pental, A. (2008). *Honest Signals. How they shape our world.* Cambridge: The MIT Press.

Petty, R.E. y Cacioppo J.T. (1986). *El modelo de probabilidad de elaboración de la persuasión.* En: Comunicación y Persuasión. Nueva York: Serie Springer en Psicología Social. https://doi.org/10.1007/978-1-4612-4964-1_1

Plusquellec, P., Denault, V. (2018). *Los 1000 artículos más citados sobre el comportamiento no verbal visible: un análisis bibliométrico*. J Nonverbal Behav 42, 347–377. https://doi.org/10.1007/s10919-018-0280-9

Pons, C. (2015). *Comunicación no verbal*. Capítulo 1: La conversación silenciosa. Barcelona: Editorial Kairós.

Poyatos, F. (2003). La comunicación no verbal: algunas de sus perspectivas de estudio e investigación. *Revista de investigación lingüística*, VI (2)

Provine, R. (2000). *Laughter: A Scientific Investigation*. London: Faber and Faber

Ricci, P. E., y Cortesi, S. (1980). *Comportamiento no verbal y comunicación*. Barcelona: Gustavo Gili

Riggio, R.E., & Friedman, H.S. (1986). Impression formation: The role of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 50* (2), 421–427. Recuperado de: https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.2.421

Riggio, R. & Tan, S. (2013). *Leader interpersonal and influence skills: The soft skills of leadership*. London: Routledge

Rivadeneira M.E. (2016). Tesis de Grado: *Análisis de la construcción de la imagen pública que Jiimy Morales ha realizado como artista, político y presidente*. Guatemala: Universidad Rafael Landívar. Facultad de Humanidades. Licenciatura en Ciencias de la Comunicación.

Rodríguez Betancourt, M. (2001). La entrevista periodística y su dimensión literaria. Madrid: Editorial Tauro.

Rodríguez Escanciano, I. y Hernández Herrarte, M. (2010). *Lenguaje no verbal. Cómo gestionar una comunicación de éxito.* La Coruña: Editorial Netbiblo.

Rodríguez Escanciano, I. y Hernández Herrarte, M. (2010). *Análisis de la comunicación no verbal de José Luis Rodríguez Zapatero.* Revista Latina de Comunicación Social. 2010; (65): pp. 436-450. [Fecha de Consulta 4 de mayo de 2020]. ISSN: Disponible en: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81915723033

Rulicki, S. (2012). *Comunicación no verbal. Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos*. Madrid: Editorial Granica.

Rulicki, S. (2013). *Detective de sonrisas*. Buenos Aires: Editorial Granica.

Rus, R. (2015). *Comunicación consciente, dejemos de hablar y empecemos a comunicarnos*. Metepec, México: Editorial Autor

Russell, J.A., & Barrett, L.F. (1999). Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called emotion: Dissecting the elephant. *Journal of Personality and Social Psychology,* 76(5), 805–819. https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.5.805

Russell, J.A., & Mehrabian, A. (1977). Evidence for a three-factor theory of emotions. Journal of Research in Personality, 11(3), 273–294. https://doi.org/10.1016/0092-6566(77)90037-X

Scharlemann, J., Eckel, J.C, Kacelnik, A., Wilson, R. (2001). *The value of a smile: Game theory with a human face*. Journal of Economic Psychology, Volume 22, Issue 5, 2001, 617-640. https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00059-9.

Scheflen A. & Scheflen A. (1976). *El lenguaje del cuerpo y orden social: la comunicación como control del comportamiento*. México: Editorial Diana

Schmidt, K.L. & Cohn, J.F. (2001). *Human facial expressions as adaptations: Evolutionary questions in facial expression research*. Yearbook of Physical Anthropology, 44, 3-24.

Schmid, P.C. & Schmid Mast, M. (2010). *Efectos del estado de ánimo en el reconocimiento de emociones*. Motiv Emot 34, 288-292. https://doi.org/10.1007/s11031-010-9170-0

Schyns, B. y Mohr, G. (2004). *Elementos no verbales del comportamiento de liderazgo.* Revista alemana de gestión de recursos humanos, 18 (3), 289-305. https://doi.org/10.1177/239700220401800303

Slepian M.L., Ferber S.N., Gold J.M. y Rutchick A.M. (2015). *Las consecuencias cognitivas de la vestimenta formal*. Ciencias de la Psicología Social y de la Personalidad. 6 (6): 661-668. doi:10.1177/1948550615579462

Sternberg, R. J. & Smith, C. (1985). Social intelligence and decoding skills in nonverbal communication. *Social cognition*, *3*(2), 168-192. https://doi.org/10.1521/soco.1985.3.2.168

Sterrett, E.A. (2003): *Guía del directivo para la inteligencia emocional. De la gestión al liderazgo.* Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.

Stöckli, S., Schulte-Meckelenbeck, M., Borer, S. et al. (2018). *Análisis de expresión facial con AFFDEX y FACET: un estudio de validación*. Behavior Res 50, 1446-1460. https://doi.org/10.3758/s13428-017-0996-1

Strack, F., Martin, LL., Stepper, S. (1988). *Condiciones inhibidoras y facilitadoras de la sonrisa humana: una prueba no intrusiva de la hipótesis de la retroalimentación facial.* Revista de personalidad y psicología social, 54 (5), 768–777. https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.5.768

Suvilehto, J. T., Glerean, E., Dunbar, R. I., Hari, R., & Nummenmaa, L. (2015). Topography of social touching depends on emotional bonds between humans. Proceedings of the National Academy of Sciences, 112(45), 13811-13816. https://doi.org/10.1073/pnas.1519231112

Thorndike, E.L. (1920). A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology,* 4(1):25-29. doi: 10.1037/H0071663

Turchet, P. (2012). *The secrets of body language. An Illustrated Guide to Knowing What People Are Really Thinking and Feeling*. Nueva York: Skyhorse Publicing, Inc.

Turchet, P. (2010). *El lenguaje del cuerpo. Conozca a su interlocutor a través de sus gestos y posturas*. Bilbao: Editorial Mensajero.

Turchet, P. (2010). *El lenguaje de la seducción: Entender los códigos inconscientes de la comunicación no verbal. No dejes que tus gestos de delaten.* Barcelona: Amat Editorial.

Tomkins, Silvan S., Carroll E. Izard (1965). *Afecto, cognición y personalidad*. Nueva York: Springer.

Urpí, M. (2018). *Aprender comunicación no verbal. La elocuencia del silencio*. Barcelona: Editorial Planeta.

Valdez, P., & Mehrabian, A. (1994). Effects of color on emotions. Journal of Experimental Psychology: General, 123(4), 394–409. https://doi.org/10.1037/0096-3445.123.4.394

Vergauwe, J., Willie, B., Hofmans, J., Kaiser, R., De Fruyt, F. (2017). *Too much charisma can make leaders look less effective.* Harvard Business Review.

Vrij, A. (1997). *Wearing Black Clothes: The Impact of Offenders' and Suspects' Clothing on Impression Formation.* Appl. Cognit. Psychol., 11: 47-53. https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0720(199702)11:1<47::AID-ACP421>3.0.CO;2-H

Walsh, DG. & Hewitt, J. (1985). *Dando a los hombres el toque: Efecto del contacto visual y la sonrisa en un ambiente de bar*. Habilidades motoras y perceptivas, *61* (3, Pt 1), 873–874. https://doi.org/10.2466/pms.1985.61.3.873

Wang, Z., Mao, H., Li, Y. J., & Liu, F. (2017). Smile big or not? Effects of smile intensity on perceptions of warmth and competence. Journal of Consumer Research, 43(5), 787–805.

Weber, M. (1993). *El Político y el Científico*. Madrid: Alianza Editorial.

Wezowski, P. & Talk, P. (2013). *How Body Language and Micro Expressions Predict Success.* Recuperado el 28 de mayo de 2020. ttps://www.youtube.com/watch?v=c4Oed7K7M9s

Willis, F.N. (1966). Initial speaking distance as a function of the speaker's relationship. *Psychonomic Science*, 1966, 5, 221–222.

Wolff, C. (1966). *Psicología del gesto. Estudio de los movimientos que son expresión del carácter.* pág. 21. Barcelona: Biblioteca Universal Miracle.

Wooten, L.P. & Cameron, K.S. (2010). *Enablers of a positive strategy: Positively deviant leadership.* Oxford handbook of positive psychology and work (pp. 53-65). Oxford: Oxford University Press.

Ze W., Huifang, M., Yexin J.L., Fan, L. (2017). *Smile Big or Not? Effects of Smile Intensity on Perceptions of Warmth and Competence*. Journal of Consumer Research, Volume 43, Issue 5, 787-805, https://doi.org/10.1093/jcr/ucw062

ANEXOS

ANEXO 1: BIOGRAFÍA Y DATOS DE INTERÉS

1. Sundar Pichai: Biografía y datos de interés

Pichai Sundararaja - Sundar Pichai. Valorado profesionalmente un gran líder de negocios llegando a estar incluido en la revista Time en 2016 y 2020 como una de las 100 personas más influyentes. En 2022 recibió el Padma Bhushan del Gobierno de la India, considerado el tercer premio civil de mayor categoría.

ORÍGENES. Nacido el 10 de junio de 1972 en Madurai, India. Su madre era taquígrafa y su padre era ingeniero eléctrico en la empresa británica de electrónica e ingeniería, General Electric Company (GEC), además de dirigir una fábrica de componentes eléctricos.

Creció en Chennai, anteriormente conocida como Madrás, donde llegó a ser capitán del equipo de criquet del instituto y, aunque recuerda esta época como “simple, modesta y muy bonita” señala que “tuvieron que compartir la casa con otros inquilinos, vivieron en una época de sequía muy fuerte y dormían en el suelo del piso”. El propio Sundar también recuerda que “no sentía que les faltara nada”[256]

ESTUDIOS. Tras completar sus estudios en el instituto de educación secundaria, se graduó en ingeniería metalúrgica en el Instituto Indio de Tecnología de Kharagpur consiguiendo una beca para estudiar un Máster en Ciencia e Ingeniería de Materiales en la Universidad de Stanford en Estados Unidos que, más tarde, complementaría con un Máster en Administración y Dirección de Empresas en la Wharton School de la Universidad de Pennsylvania, siendo en ambos sitios premiado por sus calificaciones. En más de una ocasión en medios se le referenciará a ello como un claro ejemplo del “sueño americano” cumplido.

TRAYECTORIA. En su andadura profesional, comenzó trabajando para la empresa de semiconductores Applied Materials, pasó un periodo corto de tiempo en la consultora McKinsey & Co., y finalmente fue contratado por Google en 2004 donde se incorporó para liderar las innovaciones en la barra de herramientas de búsqueda de Google para Internet Explorer y Mozilla Firefox. Durante ese año, convenció a los fundadores de Google, Larry Page y Sergey Brin, para lanzar su propio navegador web, Google Chrome. El éxito del navegador hizo que en 2008 Sundar Pichai fuera nombrado vicepresidente de desarrollo

[256] https://www.nytimes.com/2018/11/08/business/sundar-pichai-google-corner-office.html

de productos en Google supervisando Google Drive, Gmail y Google Maps. En 2011 rechazó un puesto en el desarrollo de productos en Twitter, para capitanear el lanzamiento de Chromebook en 2012 y en 2013 se hizo cargo de Android, tras la salida de Andy Rubin, realizando grandes avances en su desarrollo. En 2014 le ofrecieron ser director ejecutivo de Microsoft, pero nuevamente decidió quedarse en Google. Desde el 10 de agosto de 2015 Sundar Pichai es CEO de Google y desde diciembre de 2019 es CEO de Alphabet Inc, la nueva empresa matriz de Google.

PRINCIPALES LOGROS. Bajo su administración, Alphabet Inc. ha tenido un claro enfoque hacia el desarrollo de los dispositivos móviles Pixel y la inteligencia artificial, esta última ligada a la misión principal de Google de "organizar la información del mundo para que todos puedan acceder a ella y usarla"[257] así como de "garantizar que los beneficios de la tecnología se puedan compartir de la manera más amplia y equitativa posible."[258] Sus hitos más importantes son el lanzamiento de Google Home y Google Assistant en 2016; Android Go y Google Lens en 2017; el lanzamiento de Google Pay y el cierre de Google+ en 2018 sumado al lanzamiento de Waymo, la primera compañía de automóviles de conducción autónoma, en la ciudad de Phoenix (Arizona, EEUU); Stadia como servicio para videojuegos en la nube en 2019 y Google Nest como reformulación de Google Home en 2020. Además, entre otras innovaciones de este periodo destacan DeepMind, una empresa de inteligencia artificial centrada en el desarrollo de una red neural que imita la memoria a corto plazo de los humanos; Sidewalk Labs, una empresa sobre ciudades inteligentes; Calico, una empresa centrada en la investigación en salud; Wing especializada en drones y, por último, Loon que permite llevar el acceso a internet a zonas de baja conectividad a través de unos globos flotantes que funcionan con energía solar.[259]

[257] https://about.google/intl/es-419/
[258] https://www.indulgexpress.com/gadgets/2020/dec/08/sundar-pichais-words-of-wisdom-for-digital-growth-and-expansion-30096.html
[259] https://www.bbc.com/mundo/noticias-50672200

PRINCIPIOS DE GESTIÓN. El CEO de Google y de Alphabet Inc. es descrito por sus empleados como un excelente líder y diplomático, simpático, agradable, colaborador, respetuoso, atento, amable y gran trabajador en equipo. Entre las críticas de quienes cuestionan el estilo de liderazgo de Pichai destacan que demora demasiado la toma de decisiones importantes por lo que: "Google sufre muchos escollos de una empresa grande y madura: una burocracia paralizante, un sesgo hacia la inacción y una fijación por la percepción pública".

VALORES PERSONALES. Es reseñable la protesta de los trabajadores de Google contra las políticas migratorias de Donald Trump siendo Sundar Pichai una de las voces más críticas contra el veto "antimusulmán". En 2017 envió una carta a sus empleados informando de su papel activo en la defensa de los derechos de los inmigrantes a los que ofrecía ayuda, así como la creación de un fondo de cuatro millones de dólares por parte de Google como donación entre cuatro organizaciones estadounidenses comprometidas con esta causa.

INMERSIÓN INTERNACIONAL. En el caso de su expansión internacional destaca su incursión en China, Europa y en el Norte de África y la India. En 2017, Google puso en marcha un proyecto bajo el nombre de Dragonfly para trabajar con el gobierno chino y que este permitiese el uso de Google. Esta iniciativa fue muy controvertida y criticada en EE. UU., por lo que tuvo que declarar ante el Senado de los EE. UU. defendiendo su posición imparcial en cuestiones políticas. Terminó con el cierre de Dragonfly en China y prometió que no se abordarían nuevos proyectos similares[260].

En el caso europeo, en 2020, Sundar Pichai visitó Bruselas para reunirse con la comisaria de la Competencia, Margrethe Vestager, tras la imposición de una costosa multa a Google

[260] https://www.bbc.com/news/technology-49015516
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/12/11/companias/1544551275_605661.html

de cerca de 8.000 millones de euros por sus prácticas monopolistas[261]. Además, en este viaje destaca un discurso que dio a favor de la inteligencia artificial para el futuro[262]. Apple, Amazon y Facebook también fueron señalados por haber usado el mismo tipo de prácticas monopolistas.[263]

En último lugar, destacan en el Norte de África y la India las inversiones de Google para apoyar nuevas empresas y empresarios africanos en Nigeria, así como impulsar el desarrollo de la inteligencia artificial y la transformación digital del continente en Gana, todo ello ligado al pasado de Sundar Pichai que pudo hacer realidad "el sueño americano" y quiere empoderar a la población de todos los continentes por igual en su andadura profesional.[264]

POLÉMICAS TRATADAS EN MEDIOS. Aunque su liderazgo durante el periodo 2016-2021 ha estado plagado de grandes avances e hitos tecnológicos, durante esta etapa destacan algunos temas como la discriminación y discurso del odio, la censura de contenidos o las prácticas monopolísticas donde los intereses de la compañía han chocado con otros factores. Por un lado, en agosto de 2017, un empleado fue despedido por escribir un manifiesto de diez páginas criticando las políticas de diversidad y las condiciones laborales de las ingenieras de la empresa. En 2018, hubo una huelga de trabajadores al enterarse por el New York Times de la indemnización millonaria pagada años atrás a Andy Rubin, el anterior director de Android, que fue acusado de acoso sexual. En 2019, destacan dos

[261] https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_18_4581
https://www.rtve.es/noticias/20211110/justicia-europea-confirma-multa-google-abuso-posicion-dominante/2220627.shtml

[262] https://elpais.com/tecnologia/2020/01/20/actualidad/1579506060_198660.html

[263] https://www.businessinsider.es/google-apple-amazon-facebook-nueva-regulacion-europea-755269

[264] https://www.pulse.ng/news/tech/google-for-nigeria-ceo-sundar-pichai-talks-googles-plans-for-nigeria/q0e10qy
https://www.lavanguardia.com/vida/20211006/7773256/google-invertira-1-000-millones-dolares-africa-proximo-lustro.html
https://economictimes.indiatimes.com/tech/funding/googles-investment-in-bharti-airtel-is-part-of-its-big-india-push/articleshow/89172936.cms

casos relacionados con la discriminación de odio. Por un lado, el despido improcedente de la investigadora etíope especializada en la ética de la inteligencia artificial, Timnit Gebru, que era reconocida internacionalmente ya que detectó que el reconocimiento facial solo se equivocaba al detectar el género en hombre blancos un 1% de las veces frente a un 35% de las mujeres negras. Por otro lado, Youtube, que también es parte de Google, introdujo cambios en sus políticas contra el discurso del odio en la plataforma para limitar la visibilidad y propagación de éstas. Ese mismo año destacan cambios en la privacidad del contenido dirigido a niños abordando las inquietudes planteadas por la Comisión Federal de Comercio (FTC) de EE. UU para que “los padres tuvieran la información necesaria para ayudar a sus hijos a tener una experiencia digital más segura y feliz”, en sus propias palabras, tras la sanción impuesta por vulnerar la ley de privacidad de los niños.

Sundar Pichai ha comparecido ante el Congreso de Estados Unidos hasta en tres ocasiones, todas con gran interés mediático. La primera en noviembre de 2018 donde respondió a cuestiones sobre lo sucedido en China y el sesgo político de YouTube y su política de privacidad; la segunda en julio de 2020, por prácticas monopolísticas y contrarias a la competencia donde coincide con los otros 3 directivos ejecutivos de las Grandes Tecnológicas (Apple, Amazon y Facebook) y donde Alphabet Inc. es cuestionado por su papel predominante en el negocio publicitario ; y la tercera en octubre de 2020 donde los CEOs de Google, Facebook y Twitter fueron citados por el Senado para discutir una ley sobre la censura y responsabilidad sobre las publicaciones de los usuarios de las plataformas de Facebook, Twitter y Google .

2. Tim Cook: Biografía y datos de interés

Timothy Donald Cook - Tim Cook. Empresario, ingeniero e informático. Director ejecutivo de Apple, consejero ejecutivo independiente de Nike, de la 'National Football Foundation' y de la Universidad de Duke.

ORÍGENES. Tim Cook nació el 1 de noviembre de 1960 en Mobile, Alabama, Estados Unidos. Creció en Alabama en una familia creyente de la iglesia baptista. Es el mediado

de tres hermanos, todos varones. Su padre, Donald, era trabajador en un astillero, mientras que su madre, Geraldine, trabajaba en una farmacia. No está casado ni tiene hijos.

REFERENTES. Cook reconoce que influenciaron su manera de pensar y sentaron las bases de su espíritu filantrópico y las acciones humanitarias que realizaría posteriormente [265], el hecho de haber crecido en Alabama, centro de continuas reivindicaciones y protestas relacionadas con la defensa de los derechos humanos para la comunidad afroamericana en las décadas de 1960 y 1970 así como las muertes repentinas de John Fitzgerald Kennedy en 1963 y Martin Luther King en 1968[266].

ESTUDIOS. Apasionado por las matemáticas desde temprana edad.[267] y uno de los primeros de su promoción. Tim Cook terminó sus estudios en el Robertsdale High School en 1978, continuando sus estudios en Ingeniería Industrial en la Universidad de Auburn en 1982. Tras ello realizó un Máster of Business Administration (MBA) en la Fuqua School of Business de la Universidad de Duke, donde se graduó en 1988 otorgándole el galardón de Fuqua Scholar.[268]

TRAYECTORIA. Comenzó trabajando en IBM, centrándose en el negocio de los ordenadores portátiles y llegando, tras 12 años en la empresa, a ser director de North American Fulfillment. Posteriormente, trabajó como jefe de Operaciones de la División de Distribución para la empresa Intelligent Electronics, mudándose más tarde a la empresa Compaq, el mayor vendedor de ordenadores del mundo en ese momento[269], donde fue

[265] https://www.washingtonpost.com/news/the-switch/wp/2016/03/07/in-rural-alabama-the-activist-roots-of-apples-tim-cook/
[266] https://www.youtube.com/watch?v=5fJMBW-9LTI
[267] https://www.esquire.com/es/tecnologia/a36458568/tim-cook-apple-entrevista/
[268] https://today.duke.edu/2018/01/apple-ceo-tim-cook-speak-duke-commencement
[269] https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/library/cyber/week/061697compaq.html

contratado como vicepresidente de Materiales Corporativos. Tras varias reuniones con reclutadores de Apple, finalmente su reunión con Steve Jobs en 1998 sirvió para convencerle de que se uniera a Apple. En palabras de Tim Cook durante el discurso de graduación de la Universidad de Auburn en 2010, aunque las personas que mejor le conocían le recomendaban que se quedara en Compaq considerando los costes y beneficios que tenía asegurados, la propuesta que le hizo Steve Jobs le resultó interesante y consideró que perdería una oportunidad muy especial si no aceptaba aquella propuesta de entrar en Apple.[270] Cook que siempre consideró a Steve Jobs "un visionario y un genio creativo" fue designado por primera vez como director ejecutivo de Apple en sustitución de su fundador en 2005, al tener éste que someterse a una cirugía. Lo volvió a reemplazar en 2009, durante el tratamiento oncológico de Jobs y en 2011 finalmente asumió el cargo de CEO de Apple, a propuesta de su fundador, posición que ocupa al término de esta investigación.

PRINCIPALES LOGROS. En sus primeros años en la compañía, como vicepresidente senior para Operaciones Mundiales destacan la reducción del número de clientes insatisfechos y el incremento de los márgenes de beneficio de la empresa. Ello supuso el cierre de fábricas propias y el acuerdo con fabricantes, garantizando así el suministro de dispositivos en las tiendas y la reducción drástica de los tiempos de espera.

Entre los años 2016 y 2020 Cook consiguió que Apple pasara de ser un gran fabricante de dispositivos a ser un generador de servicios, lo que le ha valido bastantes críticas. Destacan el lanzamiento del Apple Watch y Apple TV Channels, nuevas mejoras tecnológicas de los diferentes dispositivos como iPhones o iPads y la prestación de utilidades como la identificación facial (Face ID) o el electrocardiograma realizado desde un Apple Watch.

[270] https://www.fastcompany.com/1776338/tim-cook-apple-ceo-auburn-university-commencement-speech-2010

PRINCIPIOS DE GESTIÓN. Bajo su administración, la compañía ha pivotado sobre un modelo basado en el respeto al medio ambiente (objetivo de alcanzar la neutralidad de carbono para 2030[271]), la sostenibilidad, el cambio climático[272] y la ciberseguridad.

HITOS PERSONALES. Una falsa enfermedad, su homosexualidad y su cercanía a Steve Jobs. En 1996, Tim Cook fue diagnosticado erróneamente de esclerosis múltiple, por lo que empezó a interesarse por su salud personal y el medio ambiente, así como a realizar obras humanitarias destacando la recaudación de fondos o las donaciones propias o de la propia compañía. En 2014 se declaró públicamente homosexual en una columna de Bloomberg Businessweek[273] convirtiéndose en el primer CEO de una empresa del índice Fortune 500 que así lo hacía y marchó junto a sus trabajadores en la Fiesta del Orgullo Gay de New York. Su respeto por la figura de Steve Jobs es manifiesta y así se recoge en entrevistas como la de la revista Bloomberg en 2014 donde afirmaba que "*el despacho de Steve Jobs estaba bien como estaba*" sin apenas haberlo tocado después de tres años de su fallecimiento o en la revista Esquire en 2021 cuando le preguntan por su relación más personal con Jobs y deja visible su lado más humano y sensible.

INMERSIÓN INTERNACIONAL. Estos últimos años destacan por la incursión de Apple en nuevos mercados y por lo tanto la negociación y cumplimiento de la regulación de cada país. En el caso de China, considerado el segundo mercado después de Estados Unidos, tras el cierre provisional de iTunes y iBooks por el gobierno chino[274], Tim Cook consiguió un acuerdo secreto de 275.000 millones[275] en el que se comprometía a modernizar la tecnología de distintas compañías en China a cambio de que se pudieran vender sus

[271] https://www.cnn.com/2020/07/21/tech/apple-climate-change/index.html
[272] https://web.archive.org/web/20140301160457/http://tech.fortune.cnn.com/2014/03/01/apple-cook-shareholders-sustainability/
[273] https://www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-30/tim-cook-speaks-up
[274] http://web.archive.org/web/20220203020342/https://www.nytimes.com/2016/04/22/technology/apple-no-longer-immune-to-chinas-scrutiny-of-us-tech-firms.html?_r=0
[275] https://www.theinformation.com/articles/facing-hostile-chinese-authorities-apple-ceo-signed-275-billion-deal-with-them ; https://www.theguardian.com/technology/2021/dec/07/apple-china-deal-tim-cook

productos y se aplicara la ley de privacidad de aquel país, ampliando la censura a sus dispositivos como en Apple Maps[276], en su tienda de aplicaciones[277] o cambiando datos sobre hechos históricos como el número de personas de la Masacre de la Plaza de Tiananmen.[278] En diferentes medios es preguntado por el alcance de este acuerdo.

POLÉMIICAS TRASLADADAS EN MEDIOS. Tim Cook es también conocido por su férrea defensa a la privacidad de los datos y la ciberseguridad. Destaca la batalla entre Apple y el FBI en la que, tras el ataque terrorista de San Bernardino en 2016, Apple se negó a desbloquear un iPhone defendiendo la privacidad de sus usuarios. Al final, el FBI pudo desbloquearlo por su cuenta. Entre otras polémicas que su administración se ha visto envuelto destacan las acusaciones de violación de las condiciones laborales en lugares de trabajo de la compañía en China[279] así como en Estados Unidos[280] y por los beneficios fiscales que obtiene al tributar en Irlanda. En 2016, el gobierno irlandés demandó a Apple por no pagar impuestos que ascendían a 13 mil millones de euros por sus ventas entre 1991 y 2007 pero en 2020 el Tribunal de Justicia de la Unión Europea desestimó la causa[281] Tim Cook, en sus numerosas entrevistas en las que le han preguntado por estas polémicas, se ha declarado "un gran creyente del libre mercado" pero afirma que "es inevitable que vaya a haber algún nivel de regulación"[282]

[276] https://thehill.com/policy/technology/466507-bipartisan-lawmakers-condemn-apple-activision-blizzard-over-censorship-of/
https://www.theverge.com/2021/12/10/22826695/apple-china-mou-275-billion-tim-cook-icloud
[277] https://www.theverge.com/2021/10/15/22728257/apple-quran-majeed-app-removed-china
[278] https://www.theverge.com/2021/8/19/22632029/apple-engraving-filter-censorship-keyword-china-hong-kong-taiwan
[279] https://money.cnn.com/2014/09/04/technology/apple-china/index.html
[280] https://www.reuters.com/article/uk-apple-audit-idUKBRE90O08220130125
[281] https://www.bbc.com/news/business-53416206;
https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2020-07/cp200090en.pdf
[282] https://www.expansion.com/economia-digital/companias/2018/11/19/5bf3135ae2704e77968b464e.html
https://www.axios.com/2018/11/19/tim-cook-interview-apple-google-axios-on-hbo

Otra polémica destacable en la administración de Tim Cook es su relación con Donal Trump con quién, aunque no está de acuerdo con su política de inmigración[283] ni medio ambiente, tras la retirada de Estados Unidos del Acuerdo de París, sí ha mantenido una relación constante. Además, la política exterior de Donald Trump frente a China hizo que se le preguntara a Tim Cook por el impacto que tendrían los posibles aranceles para sus productos, así como para sus fábricas en China, las cuales Donald Trump estaba muy interesado en que se cerraran coincidiendo también con la aparición del COVID-19 en el país asiático. En 2019, Tim Cook visitó la Casa Blanca para asistir a una reunión sobre políticas que ayudarían a impulsar la economía y la creación de empleos en Estados Unidos. Entre sus propuestas destacó la importancia de que los estudiantes aprendan a codificar a una temprana edad para facilitar su ingreso a la fuerza laboral. Señaló además que casi la mitad de las personas contratadas por su compañía durante el año pasado no contaban con una carrera universitaria.

RECONOCIMIENTOS. Incluido en la lista de las 100 personas más influyentes de la revista Time en los años 2012, 2015, 2021 y 2022. Ha recibido varios reconocimientos a su liderazgo y estilo de gestion: Premio Financial Times' Person of the Year (2014), Fortune Magazine's World's Greatest Leader (2015), The Human Rights Campaign's Visibility Award (2015) y Newseum's Free Expression Award (2017).

[283] https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-55197409

3. Jeff Bezos: Biografía y datos de interés

Jeffrey Preston Bezos - Jeff Bezos- Creador de Amazon y director ejecutivo hasta febrero del 2021, fundador de la empresa aeroespacial Blue Origin y, desde 2013, propietario del diario The Washington Post.

ORÍGENES. Jeff Bezos nació el 12 de enero de 1964 en Albuquerque, Nuevo México, Estados Unidos. Creció en una familia humilde. Su madre, Jacklyn Gise, tenía diecisiete

años cuando le dio a luz en su propia casa y su padre Theodore Jørgensen, de ascendencia danesa y de familia bautista, era un artista circense al que apenas vió.[284] Jacklyn trabajó como secretaria durante un tiempo antes de poder acudir finalmente a la universidad donde conoció a su marido, Miguel Bezos, un ingeniero cubano de origen español, de quién Jeff recibió su apellido. Bezos cuenta con dos hermanos menores Christina y Mark a los que hace mención siempre que alude a su entorno familiar.

REFERENTES. Según Bezos, su familia materna es fuente constante de referencia. Su madre, adolescente quien tuvo dificultades para acabar el instituto en un primer momento[285], y que consiguió graduarse. Su abuelo materno, con quien de niño pasó Bezos los veranos le ayudó a despertar su pasión por las actividades intelectuales. Jeff Bezos soñaba con ser vaquero o astronauta. Así, amaba Star Trek y sus héroes eran Thomas Edison, Stephen Hawking y Walt Disney, del que le fascinó la idea de los animatronics utilizados en Disney World en Orlando (Florida). De Thomas Edison tomaría la pasión por los inventos, de Steven Hawking por el espacio y de Walt Disney la visión empresarial.[286]

ESTUDIOS. Jeff asistió de cuarto a sexto grado a la River Oaks Elementary en Houston y mostró un gran interés por la ciencia y la tecnología desde bien pequeño. Posteriormente la familia se trasladó a Miami, donde estudió en la Miami Palmetto Senior High School. Durante este periodo trabajó en McDonald 's como cocinero para el turno de desayunos[287] y lanzó su primer negocio, un campamento educativo de verano para estudiantes al que llamó *Dream Institute* donde cobraba hasta 600 dólares por persona[288]. Tras graduarse en el instituto participó en el Programa de Formación Científica de la Universidad de Florida y posteriormente, siguiendo los pasos de Steven Hawking se inscribió en el programa de física de la Universidad de Princeton que cambió posteriormente por una doble licenciatura

[284] Stone Brad (2014): *La tienda de los sueños. Jeff Bezos y la era de Amaz*on. Madrid: Anaya Multimedia.
[285] https://www.cnbc.com/2019/06/14/jeff-bezoss-single-teen-mom-brought-him-to-night-school-with-her.html
[286] https://www.wired.com/1999/03/bezos-3/
[287] https://www.fastcompany.com/42412/face-time-jeff-bezos
[288] https://www.businessinsider.com/jeff-bezos-visionary-2011-4

en Ciencias de la Computación e Ingeniería Electrónica graduándose en 1986 con la calificación de cum laude.

TRAYECTORIA. Al comienzo de su trayectoria profesional rechazó ofertas de Intel, Bell Labs y Andersen Consulting (actualmente Accenture) comenzando a trabajar para la empresa financiera Fitel, que posteriormente cambiaría por Bankers Trust y finalmente por D.E. Shaw, de la que se convirtió en 1992 en el vicepresidente senior más joven. En esta última empresa, conoció a su esposa Mckenzie, con la que se casaría en 1993 y se divorciaría en 2019, despidiéndose en 1994 cuando decidió emprender y crear una startup en el garaje de su casa: una plataforma web online de venta de libros llamada Amazon que empezaría a funcionar el 16 de Julio de 1995 con una inversión inicial de 300.000 dólares.

PRINCIPALES LOGROS. En su primer año, Amazon ofrecía un catálogo de libros de más de 200.000 títulos y pasó de 2.000 visitantes al día a conseguir 50.000. El propio Bezos señalaba a la revista Time "*en los primeros días, supe que esto iba a ser enorme*."[289] En 1997, Amazon salió a bolsa y a finales de 1999 se convirtió en una corporación internacional multimillonaria que ofrecía 3,5 millones de títulos a la venta aparte de otros productos como CD, DVD o electrónica y Jeff Bezos se convirtió, según la revista Time, en “Persona del Año” y entró en la lista de Forbes, alcanzando su cima en 2018.

En 2000 fundó la empresa aeroespacial Blue Origin, con el fin de realizar servicios de vuelos espaciales suborbitales, promovido por el deseo que tenía el propio Jeff desde niño de viajar al espacio y también de cuidar el planeta Tierra[290]

[289] http://content.time.com/time/subscriber/article/0,33009,992928-5,00.html;

[290]https://www.eldiario.es/internacional/theguardian/amazon-libertad-expresion-cofundador-paypal_1_3973496.html

En estos primeros años, Amazon se vio envuelta en varios juicios con Barnes & Noble y Wall-Mart así como pérdidas millonarias y solo tras el despido de 1.300 trabajadores y la institución de ciertos ajustes en 2002, Amazon consiguió su primer beneficio neto al año siguiente. A partir de entonces, decidió diversificar su negocio creando diversos productos y dispositivos. Así, en 2002 lanzó Amazon Web Service, su servicio de computación en la nube, con el que en 2013 conseguiría un contrato de 600 millones de dólares con la Agencia Central de Inteligencia (CIA).

En febrero de 2005 lanzó Amazon Prime que permitía el envío de productos en dos días y en septiembre de 2006 Amazon Prime Video como servicio de alquiler de películas, el cual más tarde lo transformaría en 2016 en servicio de streaming de series y películas. Al año siguiente, en noviembre de 2007, puso a la venta un dispositivo electrónico para almacenar y leer libros digitales, Amazon Kindle que, a finales del 2021, llevaba vendidas cerca de 30 millones de unidades.

En 2013, anunció la posibilidad de que se hicieran repartos a través de drones[291] y en ese mismo año Jeff Bezos compró The Washington Post, uno de los medios tradicionales de comunicación con mayor reputación y con mayor historia de Estados Unidos, por 250 millones de dólares. Su motivación principal, ayudar a marcar el camino de transformación del "old media" al "new media".[292]

En abril de 2014 lanzó la Amazon Fire TV como dispositivo para conseguir televisiones inteligentes, en julio de 2014, lanzó el primer teléfono móvil de la compañía, el Fire Phone, un smartphone de 2 GB de RAM, pero fue un fracaso en ventas y en agosto de 2014

[291] https://www.businessinsider.com/why-amazon-announced-delivery-drones-2013-12

[292] https://www.nytimes.com/es/2016/06/06/espanol/jeff-bezos-defiende-su-decision-de-comprar-el-washington-post.html

compra la plataforma de streaming Twitch. Al final de ese mismo año, en noviembre de 2014 anunció su asistente por voz, Alexa, que se integraría en 2015 en su altavoz, Amazon Echo, sumándose así al desarrollo de las inteligencias artificiales.

Posteriormente a esta fecha de 2015 a 2021, los hitos principales de Amazon son el lanzamiento de Amazon Books, la primera tienda física de Amazon y la fundación de Amazon Air para transporte de mercancías de la compañía en 2015; la compra de Whole Foods para distribuir productos alimenticios en 2017; la creación del primer supermercado de Amazon en 2018 y el lanzamiento de Amazon Pharmacy, para la venta online de medicamentos con receta en 2020. Además, en 2021 coincidiendo con la consolidación de la compañía como líder en el e-commerce a nivel mundial, Jeff Bezos decide renunciar a su cargo y dejar al frente a Andy Jassay.

PRINCIPIOS DE GESTIÓN. La visión empresarial de Jeff Bezos a la hora de dirigir sus negocios se ha basado principalmente en sus creencias: el cliente es el centro y motivo de todo[293], la capacidad de innovación en sus productos es la base del crecimiento[294], es crucial establecer una estrategia a largo plazo (compromiso de reducción de emisiones de carbono hasta convertir a Amazon en una empresa neutra en 2040[295], sin miedo a la asunción de riesgos.

HITOS PERSONALES. En 2003 sobrevivió a un grave accidente de helicóptero[296] un hito que reconoce acentuó su pragmatismo. También el apoyo de su familia como inversores en su proyecto Amazon en los orígenes ha sido según Bezos ha sido un motor de su

[293] https://www.puromarketing.com/53/16863/bezos-claves-pasion-atencion-cliente
[294] https://ce.entel.cl/grandes-empresas/articulos/jeff-bezos-de-amazon-habilidad-para-innovar-marcando-pauta/
[295] https://www.nationalgeographic.com.es/mundo-ng/jeff-bezos-dona-10000-millones-a-lucha-contra-cambio-climatico_15208
[296] https://www.the-sun.com/news/3041543/amazon-ceo-jeff-bezos-involved-in-helicopter-crash/

capacidad para apoyar de forma continuada a las causas en las que cree a través de los beneficios de sus negocios. Para la defensa del matrimonio homosexual en el estado de Washington en 2012 donó 2,5 millones de dólares; para combatir la escasez de alimentos durante la pandemia de COVID-19, donó 100 millones a bancos de alimentos a través de Feeding America y adquirió el compromiso para combatir el cambio climático a través de la Bezos Earth Fund con 10 mil millones de dólares.

En una de sus biografías reconoce el disgusto que le produjo de pequeño el saber que necesitaba gafas y haber tomado clases de baile de salón como parte de un plan para aumentar su "influjo sobre las mujeres" debido a su baja estatura indicios de su interés por su físico y la importancia que confiere al poder de atracción. Bezos asocia su carácter alegre y risueño con su tendencia a aliviar con la risa el estrés, decepciones y presiones. A partir del año 2020 Bezos convertiría el gesto de la sonrisa en el logotipo de Amazon.

Jeff Bezos fue elegido también en 2014 el peor jefe del mundo según los sindicatos en una votación realizada en el Tercer Congreso de la Confederación Internacional de Sindicatos en Berlín. Es conocido por crear una cultura empresarial donde no ofrece beneficios a los empleados como comida o actividades gratis. De este modo, en varias ocasiones los trabajadores han ido a la huelga quejándose por las condiciones laborales como en 2014 en Estados Unidos[297] o en 2018 en toda Europa.[298]

INMERSIÓN INTERNACIONAL. Debido al crecimiento de Alibaba en China, Jeff Bezos en 2018 mostró interés en llegar con Amazon a la India enviando a Amit Agarwal, vicepresidente senior global de Amazon con 5.500 millones de dólares para conseguir la

[297] https://www.seattletimes.com/business/workers-complain-about-amazon-warehouse-jobs**/;** https://www.salon.com/2014/02/23/worse_than_wal_mart_amazons_sick_brutality_and_secret_history_of_ruthlessly_intimidating_workers/

[298] https://www.businessinsider.es/no-somos-robots-fue-huelga-miles-empleados-amazon-335145

mejor opción de cadena de suministro para la empresa[299]. Este hecho fue visto por Donald Trump, el presidente de Estados Unidos en ese momento, como una táctica de evasión de impuestos sobre las ventas, uso indebido de rutas postales y prácticas comerciales anticompetitivas[300]

POLÉMICAS EN MEDIOS. En relación con problemas surgidos desde 2016 a 2021 durante su gestión al frente de Amazon, Blue Origin y The Washington Post, Jeff Bezos tuvo que enfrentarse a momentos de tensión tanto dentro de los Estados Unidos como a nivel internacional.

En el caso de Amazon, se le ha señalado en estos últimos años de competencia desleal por parte de los vendedores, ya que Amazon paga un 40% de las ventas y prioriza los artículos propios de Amazon peligrando las ventas de los demás[301]. Además ha sido criticado por el pequeño comercio por su modelo de expansión.[302] y también ha sido llevado ante el Congreso de los Estados Unidos para explicar las aplicaciones del software de reconocimiento facial de Amazon, Rekognition[303]. En 2019, la Comisión Europea inició una investigación sobre posibles prácticas anticompetitivas de Amazon en el uso de datos de los clientes y en julio de 2020, compareció ante el Senado de los EE. UU. junto con Cook, Zuckerberg y Pichai por el mismo motivo.

En el caso de Blue Origin, Jeff Bezos ha tenido debates con Elon Musk, fundador de SpaceX y con Richard Branson, fundador de Virgin Galactic por los intentos de las tres empresas por llegar a ser la primera en realizar viajes de turismo espaciales.

[299]https://timesofindia.indiatimes.com/business/india-business/after-losing-china-jeff-bezos-really-wants-to-win-in-india/articleshow/63204865.cms
[300]https://www.wsj.com/articles/why-a-trump-led-antitrust-case-against-amazon-is-a-long-shot-1522501200
[301] https://www.businessinsider.com/amazon-sellers-organizing-anti-trust-doj-ftc-2019-8?IR=T
[302]https://ilsr.org/fact-sheet-how-breaking-up-amazon-can-empower-small-business/
[303] https://www.fastcompany.com/90209707/congress-demands-jeff-bezos-explain-amazons-face-recognition-software

En el caso de The Washington Post, en marzo de 2018, Bezos se reunió con Mohammad Bin Salman, el príncipe de Arabia Saudita, para discutir oportunidades de inversión en el marco de la estrategia de inversión Saudi Vision 2030. En marzo de 2019, el jefe de seguridad de Bezos acusó al gobierno saudí de piratear el teléfono de Bezos ya que The Washington Post había cubierto el asesinato del escritor y periodista saudí Jamal Khashoggi, detractor del gobierno, en 2018.

PREMIOS. En 2012, Bezos fue nombrado «empresario del año» por la revista Fortune. En 2017 alcanzó el primer puesto de la lista Forbes de los multimillonarios del mundo y desde mediados de 2018 hasta fines de 2019, se mantuvo como la segunda persona más rica del mundo, siendo la primera persona en superar los 100.000 millones de dólares. Entre sus reconocimientos, en 2016 le fue concedido el Premio Heinlein por avances en la Comercialización del Espacio y en 2018 el premio Axel Springer por su labor de digitalización del Whashington Post.

4. Mark Zuckerberg: Biografía y datos de interés

Mark Elliot Zuckerberg - Mark Zuckerberg. Uno de los creadores y fundadores de Facebook (desde 2021, Meta Platforms), director ejecutivo desde sus inicios.

ORÍGENES. Nacido el 14 de mayo de 1984 en White Plains, Nueva York, Estados Unidos. Creció dentro de una familia judía con antepasados provenientes de Alemania, Austria y Polonia. Su madre, Karen Kempner, era psiquiatra y su padre, Edward Zuckerberg, era dentista. Tanto él como sus hermanas se criaron en Dobbs Ferry, Nueva York, donde

estudió en el Colegio Ardsley hasta tercer año, cuando se trasladó a la Philipps Exeter Academy, un colegio privado para estudiantes de alto rendimiento donde sobresalió en ciencias y en estudios clásicos sabiendo latín, griego antiguo y hebreo[304].

REFERENTES. Cuando Jobs falleció víctima de cáncer en 2011, Zuckerberg publicó en su página de Facebook: "Steve, gracias por ser un mentor y un amigo. Gracias por demostrar que lo que construyes puede cambiar el mundo. Te extrañaré." Muchas de sus dotes como líder no solo provienen de su espíritu emprendedor sino también de imitar a gente a la que admira como el mencionado Steve Jobs, Albert Einstein o Pablo Picasso.

ESTUDIOS. Ya desde el instituto el interés de Mark Zuckerberg por los ordenadores fue notable. Comenzó a escribir software en esta época y desarrolló *Zucknet*, un programa que permitía conectar todos los ordenadores de su casa y de la clínica dental de su padre.

En su andadura académica, comenzó a estudiar psicología e informática en la Universidad de Harvard en 2002. En su segundo año desarrolló *Coursematch*, que permitía seleccionar clases basándose en las elecciones de otros estudiantes y también ayudar a formar grupos de estudio. Poco después desarrolló *Facemash* que permitía clasificar el atractivo de otros estudiantes a partir de las imágenes que aparecían en el boletín de nuevos estudiantes de las residencias denominado *Face Book* con el fin de darles la bienvenida y se pudieran relacionar con el resto de los estudiantes más fácilmente. Debido a su popularidad, colapsó uno de los servidores de internet de la Universidad, por lo que el Departamento de Servicios Informáticos cerró la página[305].

[304] https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/external/readwriteweb/2009/05/10/10readwriteweb-did-mark-zuckerbergs-inspiration-for-facebo-12208.html

[305] thecrimson.com/article/2003/11/19/facemash-creator-survives-ad-board-the/

Aunque, la Universidad de Harvard le acusó de robar y usar fotografías de los estudiantes sin permiso, Mark Zuckerberg argumentó que las imágenes de los estudiantes las extrajo de un Directorio de estudiantes y de los *Face Books* que eran públicos[306]. Desde ese momento, mantuvo la convicción de que la información debe ser libre y abierta al público siguiendo el concepto de acceso abierto en informática[307].

El 4 de febrero de 2004 Mark Zuckerberg junto a sus compañeros de habitación, Eduardo Saverin, Andrew McCollum, Dustin Moskovitz y Chris Hughes, así como con la ayuda de estudiantes de último curso de Harvard, Cameron Winklevoss, Tyler Winklevoss y Divya Narendra lanzaron *Thefacebook,* rebautizado en 2005 como *Facebook*, una red de conexión entre los estudiantes de la Universidad de Harvard que permitía escribir mensajes públicos en sus perfiles, agregar a amigos, intercambiar fotos y mensajes y unirse a grupos.

Lo que empezó como el trabajo personal de algunos compañeros en un ámbito local pocos días después se vio desbordado por su propio éxito con la incorporación de otras universidades. Zuckerberg fue acusado por sus compañeros de violación de contrato, apropiación de secretos comerciales y robo de derechos intelectuales y de código ya que se sentían engañados porque se comprometieron a crear una plataforma en el ámbito de la Universidad de Harvard no con objeto comercial y sostenían que también les robó la idea. Este pleito legal llegaría hasta 2011 cuando se acordó el pago de 1,2 millones de acciones de Facebook y 20 millones de dólares en efectivo para cada uno[308].

TRAYECTORIA. La trayectoria de Mark Zuckerberg es propia de Facebook. En 2005, con el éxito de TheFacebook, Mark Zuckerberg abandonó la universidad para centrarse en su negocio que no paraba de crecer. En mayo, Facebook recibió 12.7 millones de dólares, su primera gran infusión de capital de riesgo y en 2006 Peter Thiel junto con Greylock

[306] https://www.vox.com/2018/4/10/17220290/mark-zuckerberg-facemash-testimony
[307] https://www.theverge.com/2022/10/12/23398565/mark-zuckerberg-meta-connect-vr-open-ecosystem-metaverse
[308] https://www.reuters.com/article/internet-facebook-idLTASIE70A1DK20110111

Partners, Meritech Capital Partners y Accel Partners invirtieron un total de 27.500.000 dólares[309]. Con toda esta inversión en 2006, Facebook pudo ampliar su plantilla, creó un feed de noticias que permitía conocer las publicaciones de los distintos usuarios y se expandió a otras instituciones educativas y empresas abriéndose a un público más general llegando a los 64 millones de usuarios solo en los países de habla inglesa, ampliándose en 2008 con sus versiones en francés, alemán y español a un público global[310]. Con este rápido crecimiento, varias compañías como Yahoo! o Viacom intentaron comprar la empresa, aunque fallaron en el intento.

El año de 2007 es un año clave para Facebook y para su CEO Mark Zuckerberg. En primer lugar, la empresa se revalorizó llegando a los 15.000 millones tras la inversión de Microsoft que compró 1,6% de acciones[311]. En segundo lugar, durante la conferencia del G8 anunció el lanzamiento de la plataforma de Facebook un ambiente para construir otras aplicaciones sociales dentro de la misma[312]. Por último, Mark Zuckerberg se convirtió en el millonario más joven en aparecer en la revista Forbes y el MIT Technological Review lo incluyó entre los 35 principales innovadores del mundo menores de 35 años[313].

PRINCIPALES LOGROS. El periodo 2008-2014 es un periodo marcado por la expansión global de Facebook y la diversificación de su negocio. En 2012 Facebook salió a bolsa, adquirió Instagram por 1000 millones de dólares y se establecieron conexiones con Rusia para estimular la innovación en redes sociales e impulsar la posición de Facebook en ese país. En 2014 destaca su presencia en China y la tentativa frustrada de comprar Snapchat por parte de Whatsapp. El periodo comprendido entre 2015 y 2021 está plagado de

309 https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/30/empresas/1328093960_850215.html
310 https://about.fb.com/news/2008/02/facebook-releases-site-in-spanish-german-and-french-to-follow/
311 https://www.nbcnews.com/id/wbna21458486
312 https://web.archive.org/web/20101007212244/http://www.msnbc.msn.com/id/20227872/site/newsweek
313 https://www.forbes.com/sites/ryanmac/2012/05/17/the-evolution-of-mark-zuckerbergs-wealth/

innovaciones tecnológicas, así como giros radicales dentro de la compañía a la vez que de asuntos relacionados con la justicia y la legalidad.

En 2015-2016 se hizo hincapié en la inteligencia artificial, realidad aumentada y virtual y en el aumento de la conectividad global debido a sus promesas en las diversas conferencias mundiales[314] a través de la iniciativa Internet.org[315]

En 2017 se anunció el lanzamiento de sus gafas de realidad virtual Oculus y la publicación en abierto de parte del código para crear contenido 360 alineado con su visión de apertura total de la información que traía desde el principio de la creación de Facebook.

En 2019 se establecieron planes de sistema de cifrado de extremo a extremo debido a hackeos durante los años anteriores para aumentar la seguridad y cumplir con las leyes de protección de datos en los que ya estaba teniendo algunos problemas en cumplir por parte de Facebook y en 2020 se aumentó la interconexión entre Facebook e Instagram.

Ya en 2021 con todas estas innovaciones, Facebook pasó a llamarse Meta Platforms y empezó a invertir en el desarrollo del metaverso, un mundo virtual.

POLÉMICAS MEDIÁTICAS. En cuanto a momentos controvertidos a los que se ha tenido que enfrentar Mark Zuckerberg durante su trayectoria como CEO de Facebook, ahora Meta Platforms, destacan principalmente casos de censura, casos de monopolio y casos contra los datos de los usuarios. En primer lugar, en el caso de la censura destacan como China o Irán se cerraron perfiles de miembros de un grupo de ciberactivistas seguidores de Wikileaks. Además, Mark Zuckerberg junto a los CEOs de Google y Twitter fueron citados en el Senado de los Estados Unidos para discutir una ley sobre la censura y responsabilidad sobre las publicaciones de los usuarios de las plataformas de Facebook,

[314] https://www.lavanguardia.com/tecnologia/mobile-world-congress/20140224/54401692516/mwc-2014-zuckerberg-conectar-el-mundo-internet-org.html

[315] https://www.elmundo.es/elmundo/2013/08/21/navegante/1377072963.html

Twitter y Google.[316] En segundo lugar, tuvo que hacer frente a elevadas multas, así como responder ante el Senado de los Estados Unidos[317] contra prácticas monopolistas y contrarias a la competencia en la Unión Europea[318] junto a los CEOs de Apple, Amazon y Google. Actualmente, Facebook se enfrenta también a problemas contra la regulación de datos personales.[319] En último lugar destacan dos casos muy importantes en los que la seguridad de los usuarios y los datos de estos fueron comprometidos. El primero caso es el de Cambridge Analytics donde en 2013, la consultora británica *Cambridge Analytica* recopiló datos de millones de usuarios de Facebook sin su consentimiento, principalmente para utilizarlos con un fin de propaganda política a través de una aplicación con el fin de elaborar perfiles psicológicos de los usuarios. Fueron usados en las campañas de Ted Cruz y Donald Trump en 2016 y en el referéndum del Brexit del mismo año. En 2018, Mark Zuckerberg fue llamado a declarar por este motivo.

El segundo caso es el de los Facebook Papers donde se filtró en 2020 que revelan que Facebook era consciente de los fallos de su algoritmo para difundir discursos de odio o noticias falsas. Esto se muestra sobre todo en las elecciones presidenciales estadounidenses donde los grupos pro-Trump cuestionan las elecciones o la propagando antimusulmana de la India[320]

HITOS PERSONALES. Zuckerberg genéticamente es daltónico al color rojo y al verde. En una entrevista para The New Yorker, reconoció que había elegido el azul para su famoso logo corporativo porque “era el color más rico para él ya que, a diferencia de otros colores, tenía la capacidad de ver todos sus rangos y tonalidades”. En su relación con el color,

316 https://elpais.com/tecnologia/2020-10-28/google-facebook-y-twitter-defienden-ante-el-senado-de-ee-uu-su-papel-en-internet.html
317 https://www.lavanguardia.com/tecnologia/20200729/482575934342/congreso-eeuu-monopolio-facebook-amazon-apple-alpahbet.html
318 https://www.businessinsider.es/google-apple-amazon-facebook-nueva-regulacion-europea-755269
319 https://www.wired.co.uk/article/facebook-eu-us-data-transfers
320 https://www.washingtonpost.com/technology/2021/10/25/what-are-the-facebook-papers/

igualmente es conocido por el uso casi generalizado de una camiseta gris y el vestir cada día con la misma ropa porque “así tiene una decisión menos que tomar”. Zuckerberg muestra que ser diferente o pensar diferente es parte de su identidad. En 2012 contrajo matrimonio con Priscilla Chang y tiene 2 hijas.

Al igual que Jeff Bezos, en 2006 Mark Zuckerberg también se sumó a la carrera espacial, pero con fines científicos. De este modo, fundó e invirtió en el proyecto Breakthrough Starshot, que planea la construcción de naves espaciales que, impulsadas por luz a larga distancia, para llegar al sistema estelar Alfa Centauri, el más cercano al sol, en búsqueda de un lugar similar a las condiciones de la Tierra. Por otro lado, al igual que Tim Cook, el 6 de diciembre de 2015, Mark Zuckerberg y su esposa anunciaron que dejarían el 99% de sus acciones en Facebook durante su vida, legando así toda su fortuna a causas sociales y acciones filantrópicas.

PRINCIPIOS DE GESTIÓN. Mark Zuckerberg a nivel empresarial es catalogado muchas veces como un visionario por sus formas de innovación. Sus empleados le consideran una persona incansable[321], motivadora, comprometida con las causas por las que lucha como el vegetarianismo[322] y muy inclusivo, que proviene del daltonismo. El propio Mark Zuckerberg, en su entrevista con Tim Ferris [323] se define como una persona muy introvertida al tiempo que sensible haciendo que todos se sientan comprendidos; y que se ríe de sí mismo con el trabajo de aquellos humoristas que lo imitan como Andy Samberg.[324]

[321] https://www.entrepreneur.com/living/mark-zuckerberg-confesses-that-his-employees-refer-to-him/423660
[322] https://www.theguardian.com/environment/green-living-blog/2011/may/27/mark-zuckerberg-kill-animals-meat
[323] Mark Zuckerberg on Strategy, Parenting, Religion, The Metaverse, and More | The Tim Ferriss Show https://www.youtube.com/watch?v=x-kALfaofek
[324] Andy Samberg impersonates Mark Zuckerberg at F8 2011 https://www.Andy Samberg impersonates Mark Zuckerberg at F8 2011youtube.com/watch?v=WCuvzENr4oY

RECONOCIMIENTOS. Entre sus galardones y reconocimientos destacan haber sido nombrado el millonario más joven en aparecer en la revista Forbes en 2007 así como uno de los 35 principales innovadores del mundo menores de 35 años por el MIT Technological Review. En 2010 fue nombrado Personaje del año por la revista Time y persona más influyente del año por Vanity Fair así como el número 16 por New Statesman. En 2016, Business Insider le nombró como uno de los 10 principales visionarios empresariales que crean valor para el mundo, en 2017 se le concedió un título honorífico por la Universidad de Harvard, en 2018 y 2021, Forbes lo colocó como la quinta persona más rica del mundo.