

EL LENGUAJE CORPORAL COMO HERRAMIENTA DE ANÁLISIS PARA EL CRIMINÓLOGO

RITA GISELATORRES MONTES*

Sumario

1. Introducción. 2. Desarrollo. 3. Movimientos corporales. 4. Características físicas. 5. Factores del entorno. 6. La gesticulación. 7. Comunicación mediante las posturas, gestos y el engaño. 8. Conclusión.

1. Introducción

La mayoría de las personas nos hemos preguntado alguna vez “¿cómo es que mamá sabe cuándo le digo la verdad o cuándo le miento?”, “siempre he creído que es bruja o algo por el estilo”. Para el estudioso del área de la conducta es conocido que las personas dicen más con su postura física, con expresiones faciales y silencios, que con las palabras; así, es posible entender cómo es que las madres saben cuándo el hijo dice la verdad o está mintiendo.

Cosa similar ocurre en los procesos criminales. Cuando sucede la comisión de un delito se interroga a las personas de distintas maneras sin importar cuál es su relación con el delito: si es una víctima, un testigo, o incluso si es el mismo victimario. Las autoridades necesitan saber información para la resolución de estos casos, es por ello que interrogan a las personas localizadas en las escenas del crimen y, si es necesario, las

* Alumna del sexto semestre de la licenciatura en Criminología y Criminalística de la Universidad De La Salle Bajío. Artículo revisado por: lic. Irma Briceño Martínez.

trasladan a una sala de interrogatorio para saber un poco más, es en este espacio donde el investigador tendrá oportunidad de observar cómo emergen en los entrevistados o interrogados toda una gama de respuestas verbales y no verbales ante la confrontación de determinado hecho criminal o delictivo.

Cuando una persona está sometida a periodos grandes de tensión, su cuerpo empieza a actuar de una manera poco común e incluso generalizada: suda, mueve las piernas o las manos de forma ansiosa e inusual, mueve la cabeza, frunce el ceño, expresa diferentes emociones sin darse cuenta. Estas respuestas están presentes en cada uno de los seres humanos pero en realidad pasan inadvertidas, son automáticas, la persona no se da cuenta de que lo hace, y en la entrevista e interrogatorio dichas respuestas dan indicios que le permiten al investigador formular hipótesis de lo ocurrido.

En este artículo se abordarán las generalidades de la quinésica y las microexpresiones en los seres humanos, y el cómo este conocimiento ha sido utilizado por los profesionales de la criminología para el auxilio de sus investigaciones, intentando darle formalidad y metodología para que sea válido en una investigación criminológica.

2. Desarrollo

Diferentes investigadores han intentado explicar los fenómenos comunicacionales, por ejemplo, Cestero (2006) menciona la existencia de cuatro sistemas de comunicación que no involucran las palabras, es decir, no verbales: el paralenguaje, la quinésica, la proxémica y la cronémica. El paralenguaje es fonético y la quinésica es corporal, ambos componen un sistema básico ya que son los principales cuando las personas establecen comunicación entre sí. Los sistemas proxémico y cronémico son denominados sistemas secundarios o culturales, porque dan información sobre aspectos culturales o sociales de los individuos e inciden sobre el sistema básico pudiendo incluso modificarlo.

En la interacción cotidiana, el ser humano tiene que comunicarse para llegar a acuerdos, dicha comunicación se enriquece con toda la gama de elementos verbales y no verbales; es sabido que en toda comunicación hay un receptor, un emisor y un canal.

El tema que nos ocupa se centra en la comunicación no verbal, el cual resulta de suma importancia para el ámbito de la criminología, sin embargo, no es tan común que al estudiante de esta disciplina se le aclare que la comunicación verbal en el ámbito jurídico no lo es todo, pues una persona que ha cometido un delito puede narrar una historia ficticia, y una manera de darse cuenta de esto es la comunicación no verbal: la forma de moverse, de gesticular, las posiciones adoptadas, la voz, y todos aquellos movimientos que se realicen, por más pequeños e imperceptibles.

Por tanto, la explicación sobre la quinésica resulta esencial: “la quinésica consiste en los gestos: movimientos psicomusculares, tanto faciales como corporales, que comunican. Normalmente encontraremos varios gestos conjuntos como elevar las cejas, sonreír, abrir más los ojos, levantar el brazo y agitar la mano para saludar”. (Sánchez, 2009, p. 8)

También, resulta importante conocer los indicadores del lenguaje no verbal, a continuación se enuncian las características del mismo. De acuerdo a Leonardo Ferrari (2009, p. 16) se debe tomar en cuenta que:

La comunicación no verbal mantiene una relación de interdependencia con la interacción verbal. Con frecuencia los mensajes no verbales tienen más significado que los verbales. En cualquier situación comunicativa, la comunicación no verbal es inevitable. En los mensajes no verbales predomina la función expresiva o emotiva sobre la referencial. En culturas diferentes hay sistemas no verbales diferentes. Existe especialización de ciertos comportamientos para la comunicación. El estudio en que se encuentra este tipo de búsqueda es el descriptivo.

La comunicación no verbal tiene una división, es decir, no se pueden estudiar todos los momentos que realiza el cuerpo como un todo, más bien deben estudiarse de diferente manera, es por eso que la comunicación no verbal se divide para su estudio en diferentes instancias, temas de nuestros siguientes apartados.

3. Movimientos corporales

La mayoría de las personas al hablar realizan movimientos con las manos, cruzan las piernas, se tocan la cara, mueven los ojos, mueven desesperadamente los pies, cruzan los pies, etc., gestos que para el sujeto pueden ser inofensivos e incluso se dan de una manera inconsciente, además de ayudar a la otra persona a la interpretación de lo que se le ha dicho, inclusive en muchos de los casos no es necesario que se diga nada para saber si la persona ha tenido alguna reacción de ira, tristeza, alegría o miedo, sino al ver sus movimientos se puede interpretar claramente lo que está pasando por su cabeza.

Anteriormente se pensaba que para poder entender cada uno de estos comportamientos, el campo a estudiar era muy amplio, por esta razón Ekman y Friesen (citado por Knapp, 2009) desarrollaron un sistema de clasificación de los movimientos no verbales, los cuales son los siguientes:

- Emblemas: son actos no verbales que admiten una trasposición oral directa o una definición de diccionario, consistente en que una o dos palabras puede

incluir una frase. Un ejemplo puede ser que en México para pedir la hora se le da dos golpeteos a la muñeca.

- Ilustradores: son actos directamente unidos a la verbalización o simplemente la acompañan.
- Muestras de afecto: son observables a través de la gesticulación facial que denota un estado efectivo. Un claro ejemplo es saltar los ojos y abrirlos en exceso denotando sorpresa.
- Reguladores: que mantienen, regulan o pausan un diálogo.
- Adoptadores: que se desarrollan desde la niñez para satisfacer necesidades. Se dividen en autodirigidos, dirigidos a objetos y heterodirigidos

4. Características físicas

Aquí se deben de observar las señales no verbales de importancia que no son movimientos en sí, se toma en cuenta directamente al cuerpo, los olores, el aliento, altura, peso, color de cabello y tonalidad de la piel, entre ellas encontramos:

- La conducta táctil: esto es todo contacto físico, abarca las caricias, golpes, su durabilidad, etc.
- El paralenguaje: en este apartado se hace énfasis directo en la palabra, es decir, su claridad en la voz y en las vocalizaciones, el cual será mencionado poco pues nuestro trabajo se centra en el lenguaje corporal principalmente.
- La proxémica: hace referencia a los espacios sociales o personales, e igual que el paralenguaje, en la entrevista o interrogatorio es de suma importancia observar qué tanto se puede estar cerca del otro sujeto, qué tan invadida se puede sentir la persona y a qué distancia es conveniente encontrarse para presionar al sujeto y que empiece a relatar con su cuerpo; a través del análisis de la proxémica se puede detectar incomodidad, nerviosismo u otros signos que relevantes para las investigaciones.
- Los artefactos: son objetos con los cuales interactúa el sujeto. La manipulación de objetos durante la interacción verbal funciona como estímulo no verbal, algunos artefactos son: gafas, ropa, perfume, cosméticos, los tintes de cabello, pelucas o todo artefacto usado como accesorio, algunos de estos denotan poderío, un estado sentimental, un cambio en el estado de ánimo, entre otras cosas.

5. Factores del entorno

Son todos los aspectos materiales con que el sujeto está relacionado, tales como la naturaleza, los muebles, la temperatura, los olores, los ruidos que provocan otras personas, la infraestructura, etcétera.

A los elementos anteriormente descritos, se debe agregar que el comportamiento no verbal se aprende y se pasa de generación en generación, este dependerá de la cultura donde el sujeto se encuentre inmerso, pero también debe considerarse que el lenguaje no verbal puede tener características propias de cada uno de los individuos.

Las aportaciones de los estudiosos del comportamiento no verbal, como la qui-
nésica, aportan elementos para conocer a un sujeto, ayudan a saber cómo se puede leer lo que en verdad está pasando en un interrogatorio realizado a un sujeto que presuntamente cometió un delito, pero que dicho sujeto niega su participación en el mismo. Así, los aspectos antes mencionados en la comunicación no verbal señalarán aspectos que permitirán al investigador hacer hipótesis sobre qué tan involucrado está el interrogado en el delito, si solo vio, o es la persona que realizó el hecho delictivo. Sin embargo, es importante también considerar algunos aspectos de la comunicación verbal, tales como que el sujeto repita información, se contradiga, sustituya, completamente, acentúe o trate de regular la información proporcionada. Estas son otras de las características a tomar en cuenta para poder estudiar a la persona o personas con las que se trabaja durante el interrogatorio.

No solamente el lenguaje no verbal está integrado en un cuerpo del interrogado o entrevistado, también se puede observar en la estructura de un hogar o el diseño de una empresa, en cómo esta acomodado un salón de clases o dispuesto un consultorio médico o psicológico, cómo están colocadas las sillas en una junta o en una conferencia, todo esto influye en el comportamiento no verbal y lo podemos ver en las escenas de los crímenes cometidos por asesinos en serie, siempre dejan su huella, su comportamiento, el cómo actuaron, y todo esto es lo que ayuda a dar un perfil psicopatológico del agresor, por lo tanto en muchos casos estos son los perfiles que dan completamente la descripción de la persona inculpada en un delito.

Otro aspecto que se debe tomar en cuenta al estar con alguien es la territorialidad del sujeto. Desde siempre este término ha sido relacionado con los animales y por consecuente también al hombre, este último identifica un área que toma como propia y la defiende de supuestos agresores o invasores; cuando el ser humano se siente invadido entra en estado de ansiedad. Este mismo fenómeno es observado en un interrogatorio. Si se invade el espacio íntimo de la persona a interrogar se tendrá una ventaja psicológica sobre este, ya que no tiene ninguna barrera de defensa como lo puede ser un

escritorio, por tanto, se siente expuesto, en desventaja, esto constituye parte del estudio de la proxémica.

Lyman y Scott (citado por Knapp, 2009) refieren tres tipos de invasión: la violación, cuando se usa el territorio ajeno de una forma irrespetuosa; la invasión, que es más abarcadora y permanente, en esta se puede inclusive hacer uso de armas; y la contaminación, en la cual se profanan espacios ajenos con artículos propios de la persona y no con la presencia misma. La contaminación es común en los interrogatorios, pues en ocasiones el material de evidencia relacionado con el crimen puede servir de apoyo para que el interrogado hable más fácilmente, ya que la prenda u objeto puede provocar evocaciones en el sujeto interrogado.

Mientras que la invasión del territorio dependerá de varios factores, si un familiar invade el territorio personal no se reaccionará de la misma forma como si lo invadiera un extraño, incluso la forma de reacción varía si lo hace una mujer o un hombre. Esto mismo se observa en las entrevistas o interrogatorios, pues no será lo mismo que una mujer entreviste a una persona que ha sufrido una violación a si la entrevista un hombre, entonces se debe tener cuidado en cómo se realizan las invasiones porque no todos los sujetos las van a tolerar ni reaccionar de la misma forma. Si se tocara al sujeto se debe observar en qué forma se toca, cuánto dura ese momento de infección táctil. Resulta innegable que debe ponerse atención en esos pequeños detalles para poder obtener la información requerida de una forma segura para el investigador y de forma más expedita.

6. La gesticulación

Knapp (2009) desarrolló el tema de la gesticulación humana y apunta que esta puede evidenciar ciertas emociones y afectos como: sorpresa, miedo, cólera, disgusto, felicidad y tristeza. Muestra además que las diferentes expresiones faciales pueden dividirse en tres sistemas faciales: a) zona de cejas y frente, b) zona de ojos, párpados y área de la nariz, c) la parte baja de la cara: mejillas, nariz, boca, mentón y mandíbula. Y es que tomando en cuenta estas zonas, cada emoción básica tiene su área específica donde se depositan los movimientos:

- Disgusto: zona nariz, mejilla y boca
- Miedo: zona clave ojos y párpados
- Tristeza: ceja, frente, ojos y párpados
- Felicidad: zona de mejillas, boca, cejas y frente.

En la siguiente fotografía (Knapp, 2009, p. 242) se pueden observar indicadores de sorpresa: cejas levantadas, en curva y elevadas; piel estirada debajo de las cejas; arrugas horizontales cruzando la frente; párpado superior levantado, inferior hacia abajo, el blanco del ojo suele verse por encima del iris; la mandíbula cae, abierta, deja ver los labios y dientes separados, sin estiramiento ni tensión en la boca.



El miedo (Knapp, 2009, p. 243) sería expresado a través de las cejas levantadas y contraídas al unísono; arrugas al centro de la frente, sin extender a lo largo de esta; el párpado superior levantado, mostrando la esclerótica, el párpado inferior levantado y en tensión; la boca entreabierta y los labios tensos, ligeramente contraídos hacia atrás o en estrechamiento y contraídos hacia atrás.



El disgusto (Knapp, 2009, p. 244) se evidencia en el labio superior levantado; el labio inferior levantado y empujando hacia arriba el labio superior, puede que tirado hacia abajo y ligeramente adelante en la expresión; nariz arrugada; mejillas levantadas; arrugas bajo el párpado inferior; párpado superior levantado pero sin intensidad; ceja baja, empujando el párpado superior.



La cólera (Knapp, 2009, p. 245) encuentra su expresión en las cejas bajas y contraídas al mismo tiempo; con la aparición de líneas verticales entre las cejas; el párpado inferior se tensa y puede estar levantado o no; el párpado superior se tensa y puede estar hacia abajo o no por la acción de las cejas; se observa una mirada dura en los ojos, que pueden parecer hinchados; los labios pueden verse apesados, con las comisuras rectas o bajas, o bien, tensos y en forma cuadrangular, como si gritaran; las pupilas pueden estar dilatadas; la cólera debe registrarse en las tres zonas faciales, de otra manera los indicadores son ambiguos y pueden interpretarse como tristeza, por ejemplo.



Los indicadores de la felicidad (Knapp, 2009, p. 246) son: comisuras de los labios hacia atrás y arriba; la boca puede exponer los dientes o no; una arruga naso-labial; mejillas levantadas; arrugas debajo del párpado inferior, este puede aparecer levantado pero sin tensión; arrugas conocidas como pata de gallo en los ángulos externos de los ojos.



La tristeza (Knapp, 2009, p. 247) se verá expresada con los ángulos inferiores de los ojos hacia arriba; la piel de las cejas formando un triángulo con el ángulo interior superior; el ángulo interior del párpado superior aparece levantado; las comisuras de los labios se inclinan hacia abajo o los labios tiemblan.



Como se puede observar, el rostro expresa señales no verbales que ayudan a identificar estados emocionales de las personas sin necesidad de preguntar, esto puede demostrar ciertas alteraciones o incoherencias en el lenguaje verbal al contrastarlas con el lenguaje no verbal.

Otro lenguaje no verbal que se puede tomar en cuenta es la mirada, pues esta al igual que el rostro nos permite mostrar los mismos estados emocionales, por ejemplo: si se observa que los ojos de un sujeto van hacia arriba, podría deducírsele pensando o cansado y podría hablar de un comportamiento inusual en el sujeto. Al interactuar con los demás, se les mira a la cara, inclusive se pueden intercambiar miradas, pero esto no suele ocurrir siempre, es decir, normalmente no se sostiene la mirada con personas desconocidas o incluso con las personas con las que no se convive habitualmente, por tal, se dice que cuando una mirada no se puede sostener se encuentra algo raro en el sujeto, es un comportamiento anormal o está en una situación inusual.

Knapp (2009) apunta que la mirada es más fácil de sostener cuando se está físicamente lejos, al tratar temas impersonales, cuando no hay nada más para mirar, al intentar relacionarse con el interlocutor, cuando hay interés en este, cuando se tiene un estatus más bajo que el interlocutor, cuando se es extrovertido, cuando la persona es más oyente que hablante o cuando se es mujer. Y que resulta más difícil sostenerla cuando se está físicamente cerca, se tratan asuntos personales o difíciles, si hay elementos de distracción, no se tiene interés en el compañero, cuando el estatus del interlocutor es más elevado, si hay perturbaciones mentales, se está confundido o se interponen cuestiones culturales.

7. Comunicación mediante las posturas, movimientos, gestos y el engaño

Como ya se ha mencionado, una persona puede decir verbalmente lo que está pasando, pero puede ser que no esté diciendo la verdad, por eso es importante tomar en cuenta también sus actitudes, ejemplo de estas son el gusto y el disgusto. La expresión de una actitud de gusto se observa cuando la persona hace inclinaciones más pronunciadas hacia adelante al hablar, la proximidad es mayor, la mirada es intensa, los brazos y el cuerpo están más abiertos, la orientación del cuerpo es más directa, hay más tacto, la postura es más relajada y la expresión facial es más suave. Ante el disgusto suele observarse el ceño fruncido, la mirada hacia abajo, que el sujeto se escarbe los dientes, aparte la vista, se limpie las manos, finja bostezar, se aleje, sacuda negativamente la cabeza y cuando la posición corporal es más rígida o dura.

Por otro lado, los movimientos de la persona durante la comunicación verbal pueden mostrar: galanteo, cuando el tono muscular es elevado, no se evita la mirada, la cara está rígida y la espalda recta; o acicalamiento, se muestra al acomodar el cabello, limpiar el maquillaje, mirarse al espejo, retocarse el maquillaje, acomodarse ropa desordenada o poco alineada, subirse los calcetines, abrir o cerrar la chamarra y atarse las agujetas correctamente. La posición del otro se mide con los brazos, piernas y tronco del cuerpo. Hay posturas de invitación, las cuales son evidentes cuando aparecen miradas de coqueteo o conquista, si se sostiene la mirada, ante movimientos bruscos de cadera, cruce de piernas, exhibir la muñeca o palma de la mano, aumentar los pechos o sacar el pecho, etcétera.

Para poder engañar a una persona se necesita tener control sobre el propio cuerpo, saber cuáles son los movimientos que se deben hacer para no delatarse; para poder mentir hay que ser un experto en control corporal, para ello la persona se debe preocupar por dos cosas: la mentira y el movimiento de todo tu cuerpo.

Louis Nizer (citado por Knapp, 2009) nos dice que al momento de interrogar testigos, estos suelen mover las piernas a modo de tijeras cuando se les hacen ciertas preguntas, miran cielorraso, como pidiendo ayuda, o se pasan la mano por la boca antes de responder determinadas preguntas

Las características más comunes de los mentirosos son una voz aguda, mantienen escasamente la mentira y usan adaptadores más largos, menos emocionales; se nota su inseguridad en el movimiento de las manos y cabeza, los movimientos se vuelven más rígidos, más duros; su verbalización se ralentiza, les cuesta construir una mentira, sus ojos se van hacia arriba en lo que piensan, entre otros indicadores. En estos casos se debe tomar en cuenta los movimientos faciales, pero debe resaltarse que estos no lo son todo, las personas al mentir llegan a tener más señalamientos en manos, pies y troncos que en cara, es más común que puedan controlar sus gesticulaciones que sus movimientos de tronco, de manos y de pies. Cuando algunas personas mienten, sus movimientos de manos se vuelven más escasos, las esconden, las dejan menos visibles; en cuanto a los pies, algunos los cruzan, signo de rechazo al hablar y otros los mueven sin control, signo de ansiedad.

8. Conclusión

Como se ha mencionado a lo largo de este trabajo, el cuerpo delata a las personas, el cuerpo dice cuando se está mintiendo, cuando se oculta algo. A lo largo de la vida, el ser humano aprende a mentir; queriendo o no, los padres, los amigos, los vecinos y todas las personas con las que el individuo se vincula mienten en determinado momento.

Como seres humanos se aprende que la mentira es una forma de salir de aprietos, una forma de evitar problemas, pero en realidad pocas personas saben mentir, pocas personas saben mantener primero su mentira, pocas llegan a mantener su verbalización; al estar preocupadas por su relato su cuerpo se tensa y empieza a dar señales de que se está en problemas, que se está tratando de mantener algo en secreto; el cuerpo da indicadores de qué puede estar ocurriendo, por ello, al momento de una investigación policial o dentro de la criminología, los expertos pueden aprovechar estas respuestas para intentar conocer la verdad a través de diversas técnicas, pero teniendo como base los indicadores manifestados a través de lo hablado y lo no dicho verbalmente.

Los criminólogos al momento de tener una interacción con una persona en problemas legales se preocupa por lo que dice, pero en realidad se preocupa más por lo que no está diciendo, por lo que está ocultando y su cuerpo refleja. Esta es la forma cómo las personas dentro de un problema legal hablan, los criminólogos e interrogadores utilizan todo esto a favor, usan la proxémica para la invasión de la persona, para hacerlo sentir incómodo y hacer que la persona hable con la verdad.

Esta ha sido una aproximación a algunos de los elementos de estudio en el comportamiento humano que todo criminólogo o abogado debiera conocer, para apoyar su trabajo cotidiano en favor de la prevención y atención al delito.

Ya lo decía el fundador del psicoanálisis Sigmund Freud (citado por Knapp, 2009, p. 200): “quien tiene ojos para ver y oídos puede estar convencido de que ningún mortal es capaz de guardar un secreto. Si los labios permanecen en silencio, habla con las yemas de los dedos; la delación le exuda por todos los poros”.

Referencias

- Cestero Mancera A. M. (2006). *La comunicación no verbal y el estudio de su incidencia en fenómenos discursivos como la ironía*. España: Universidad de Alcalá. Recuperado de: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/6074/1/ELUA_20_03.pdf.
- Ferrari, L. (2016). Cómo conocer a las personas por su lenguaje corporal. Más allá de las palabras, el cuerpo no miente. Recuperado de: <http://fpschool.es/doc/sm.saviadigital.com.pdf>
- Knapp, M. (2009). *La comunicación no verbal; el cuerpo y el entorno*. México: Paidós. Recuperado de: [http://www.investigacionucem.com/resources/La comunicacionno verbal.pdf](http://www.investigacionucem.com/resources/La%20comunicacionno%20verbal.pdf).
- Sánchez, B. G. (2009). *La comunicación no verbal*. Recuperado de: https://marcoele.com/descargas/china/g.sanchez_comunicacionnoverbal.pdf



Fuente de la imagen:

https://www.google.com/search?q=lenguaje+corporal+analisis+criminologico&rlz=1C1NDCM_esMX798MX798&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjoh6Guk4_fAhVKIKwKHeHfBBMQ_AUIDigB&biw=1366&bih=577#imgsrc=T5RaIXiNssLe-M: