



Revista Científica General José María Córdova

ISSN: 1900-6586

ISSN: 2500-7645

Escuela Militar de Cadetes "General José María Córdova"

González Hernández, Manuel

Competencias comunicativas, lenguaje no verbal y
concienciación cultural en operaciones de apoyo a la paz

Revista Científica General José María Córdova, vol.
19, núm. 36, 2021, Octubre-Diciembre, pp. 1138-1156
Escuela Militar de Cadetes "General José María Córdova"

DOI: <https://doi.org/10.21830/19006586.854>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=476272019014>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en [redalyc.org](https://www.redalyc.org)



Check for updates

Revista Científica General José María Córdova

(Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos)

Bogotá D.C., Colombia

ISSN 1900-6586 (impreso), 2500-7645 (en línea)

Web oficial: <https://www.revistacientificaesmic.com>

Competencias comunicativas, lenguaje no verbal y concienciación cultural en operaciones de apoyo a la paz

Manuel González Hernández

<https://orcid.org/0000-0003-2247-7849>

mgonhe9@et.mde.es

Escuela de Guerra del Ejército, Madrid, España

Citación: González Hernández, M. (2021). Competencias comunicativas, lenguaje no verbal y concienciación cultural en operaciones de apoyo a la paz. *Revista Científica General José María Córdova*, 19(36), 1137-1156. <https://dx.doi.org/10.21830/19006586.854>

Publicado en línea: 1.º de octubre de 2021

Los artículos publicados por la *Revista Científica General José María Córdova* son de acceso abierto bajo una licencia Creative Commons: Atribución - No Comercial - Sin Derivados.



Para enviar un artículo:

<https://www.revistacientificaesmic.com/index.php/esmic/about/submissions>



Miles Doctus

Competencias comunicativas, lenguaje no verbal y concienciación cultural en operaciones de apoyo a la paz

Communication skills, nonverbal language, and cultural awareness in peace support operations

Manuel González Hernández

Escuela de Guerra del Ejército, Madrid, España

RESUMEN. Este artículo se plantea como objetivo determinar la importancia de la comunicación, del lenguaje no verbal y de la concienciación cultural en la preparación de operaciones de apoyo a la paz y en la formación militar. Para ello se analizan las competencias comunicativas y su importancia en estas operaciones, así como la interculturalidad y la comunicación no verbal. Se abordan detalladamente los elementos que implica el lenguaje no verbal. Este artículo concluye que, para desarrollar eficazmente una operación de apoyo a la paz, es necesario formar y concienciar sobre un correcto uso de la comunicación y del lenguaje no verbal atendiendo a la interculturalidad.

PALABRAS CLAVE: competencias comunicativas; comunicación intercultural; lenguaje no verbal; multiculturalismo; operaciones de apoyo a la paz

ABSTRACT. This article aims to determine the importance of communication, non-verbal language, and cultural awareness in preparing peace support operations and military training. To this end, it analyzes communicative competencies and their importance in these operations, as well as interculturality and nonverbal communication, discussing the elements involved in the nonverbal language in detail. Finally, it concludes that training and awareness on the correct use of communication and nonverbal language that considers interculturality is essential in effectively developing a peace support operation.

KEYWORDS: communicative competencies; intercultural communication; multiculturalism; non-verbal language; peace support operations

Sección: Dossier • Artículo de investigación científica y tecnológica

Recibido: 26 de mayo de 2021 • Aceptado: 5 de septiembre de 2021

CONTACTO: Manuel González Hernández  mgonhe9@et.mde.es

Introducción

Aprender es modificar la propia conducta, de una manera relativamente permanente, gracias a la continua exposición a situaciones estimulantes, o a la actividad práctica o cognitiva.

(García, 2011, p. 34)

La formación es un elemento intrínseco a la profesión militar. La capacitación para el desarrollo de las tareas y misiones del Ejército va de la mano de un adecuado proceso formativo. Este debe potenciarse, en las operaciones de apoyo a la paz (*peace support operation*, PSO), con el desarrollo de habilidades y competencias comunicativas que, además, deben basarse en el estudio de los diferentes ámbitos culturales en los cuales los militares desarrollan sus misiones. En este sentido, es necesario adquirir competencias en lenguaje no verbal (LNV) para:

- Establecer una comunicación eficaz y positiva con las poblaciones.
- Obtener información a través de la sinergología¹.
- No generar percepciones negativas durante los procesos formativos de miembros de ejércitos foráneos.

Así, los formadores deben transmitir adecuadamente su mensaje, esto es, sus contenidos, experiencias y conocimientos, por lo que la preparación de un buen docente (civil o militar) precisa de habilidades comunicativas que, en sí, son una competencia profesional, pero que también son imprescindibles para la consecución óptima de otras competencias. Por todo ello, se debe impulsar el análisis y el desarrollo de competencias comunicativas, así como el adecuado empleo del lenguaje verbal y no verbal en los diferentes ámbitos culturales. Heinemann y Gancho (1980) definen la enseñanza como un proceso de comunicación en el que, para ser un “buen profesor”, resulta imprescindible ser un “buen comunicador”. En el dominio de las habilidades comunicativas radica la diferencia entre el profesor que “sabe” y el que “sabe enseñar” (Aguirre, 2005; Domingo et al., 2010; Heinemann & Gancho, 1980; Sánchez-Bañuelos, 1984).

Según la taxonomía de Bloom, citada por García (2011), “para ser un buen formador se debe conocer en qué dominios se fundamenta el aprendizaje”. Según este autor, se produce en tres dominios diferentes: “el cognitivo, el psicomotor y el afectivo” (p. 34):

- El *dominio cognitivo*, que abarca el área intelectual y la mente.
- El *dominio psicomotor*, que engloba habilidades corporales y destrezas.
- El *dominio afectivo*, que abarca la actitud del alumno y la interiorización.

1 En 1987, Tourchot inició sus investigaciones con motivo de un Doctorado en Ciencias Humanas, que le condujeron hacia el ámbito del lenguaje no verbal. En 1994 creó y definió la palabra *sinergología*, y constituyó dicha disciplina en 1996.

Bloom (citado por Aliaga, 2011) postula que, dentro de cada uno de estos dominios, el aprendizaje se produce de una manera secuencial y jerárquica. Si el formador cuenta con un nivel de calidad adecuado en estos dominios, ello redundará en un mejor y más alto nivel de preparación en la instrucción y adiestramiento del personal a desplegar.

Por lo tanto, los procesos formativos para PSO, además de incidir en la adquisición de las competencias correspondientes, deben adquirir competencias comunicativas y desarrollar el conocimiento del LNV en el marco de la concienciación cultural. Así, este análisis plantea como objetivos definir la competencia comunicativa no verbal y analizar la importancia de la concienciación cultural en PSO (Figura 1).

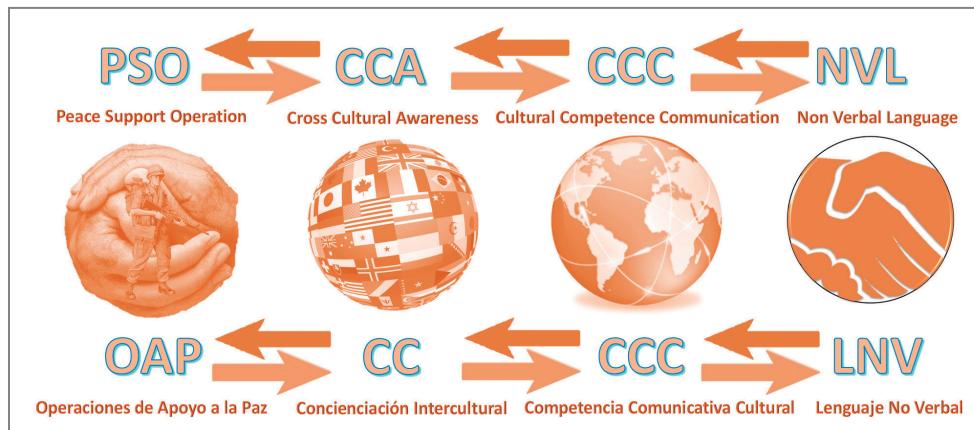


Figura 1. Diagrama de interacción entre las operaciones de apoyo a la paz, la concienciación intercultural, la competencia comunicativa cultural y el lenguaje no verbal.
Fuente: Elaboración propia.

La concienciación cultural y las operaciones de apoyo a la paz

Desde la primera operación en 1948, denominada UNTSO (United Nation Truce Supervision Organization), hasta las 12 operaciones abiertas en el año 2021, Naciones Unidas (ONU) ha desplegado cientos de miles de efectivos de más de 120 países (ONU, s. f.). Pocos son los Estados que no contribuyen a la paz y estabilidad internacionales mediante su participación en estas operaciones. Dada la responsabilidad que esto implica, es evidente la necesidad de que la formación de los efectivos desplegados cuente con una alta preparación, gran dedicación y minucioso planeamiento.

Para enfocar mejor el marco de análisis, particularmente en España, según la Publicación Militar del Ejército de Tierra PD2-001 (Ministerio de Defensa de España [MDE], 2013b):

Las PSO son aquellas operaciones militares que, bajo los auspicios de la ONU o de otra organización internacional competente, tienen como finalidad apoyar e impulsar

los esfuerzos diplomáticos y procesos políticos que se realicen con la finalidad de evitar, contener, moderar o resolver conflictos. (p. 5)

Las PSO pueden englobarse en operaciones de prevención, establecimiento, mantenimiento, consolidación e imposición de la paz, al margen de otras modalidades que puedan generarse. La tipología y el entorno determinarán los contenidos y duración del periodo de formación.

El principal cometido de las PSO es estabilizar el entorno para que los diferentes actores de la misión puedan desarrollar sus tareas, “algo que nadie salvo una unidad armada es capaz de hacer y que, si no se hace, anula cualquier otro esfuerzo de estabilización” (Merlos, 2011, p. 9). La realidad de las nuevas tipologías de conflictos, así como el modo de gestionarlos, exige la participación de medios civiles, por lo que la coordinación y el planeamiento de estas operaciones adquieren una nueva dimensión más completa y coherente. No se debe obviar la importancia de aplicar los elementos doctrinales clásicos de las operaciones militares porque “las fuerzas de estabilización deben ser capaces de coordinar su acción y colaborar con un gran número de actores civiles” (MDE, 2013a, p. 6).

En este contexto, los actores pueden librar conflictos armados, híbridos u otras modalidades, pero en todos el desafío será “la guerra de la percepción” (Abad, 2020). La imagen es importante en niveles políticos, militares o jurídicos; pero también es fundamental la percepción de la población, que puede apoyar o rechazar el desarrollo del conflicto participando activamente en la confrontación, ya sea mediante las urnas o con revoluciones pacíficas (Sharp, 2003).

Los contingentes deben ser conocedores de la posible dualidad perceptiva entre las acciones desarrolladas con objeto de estabilizar la zona y la imagen que se pueda generar en la población. Para que la percepción de las poblaciones que sufren los conflictos sea positiva y, de esta forma, pasen de favorecer a la insurgencia a la neutralidad, y posteriormente al apoyo a las misiones, se plantea la aplicación del concepto de *cross cultural awareness* (CCA) o conciencia intercultural.

La CCA se define como “la capacidad de tomar conciencia de los valores, creencias y percepciones culturales. También es el conocimiento de los problemas culturales y de la comprensión de su importancia e impacto” (MDE, 2011, p. 1-3). Se considera “un instrumento práctico para conseguir que las decisiones sean eficaces y no tengan efectos no deseados que puedan dañar al personal de la misión ni los objetivos de la misma” (Ávalos & Durán, 2011, p. 38).

Entre los años 2008 y 2010, el Mando de Adiestramiento y Doctrina (MADOC) y la Universidad de Granada desarrollaron con más de una treintena de países el denominado MNE6 (experimento multinacional número 6), que tenía como objetivo “conocer los valores y formas culturales de todos los actores que participan en un entorno operativo, para una mejor comprensión y llegar a establecer una comunicación eficaz” (MDE, 2015, párr. 3). El experimento pretendía evidenciar la importancia del CCA, así como

su adecuado empleo en las operaciones militares; conocer la percepción cultural de las poblaciones civiles para evitar controversias, polémicas o situaciones incómodas; conocer la visión de los militares y policías aliados, así como la percepción de los terroristas o insurgentes, para conocer y predecir sus comportamientos.

Tras el MNE6 se implementó una asignatura bajo el concepto de CCA en los cursos de formación de ascenso a comandante y teniente coronel, y en el XI curso CIMIC (cooperación cívico-militar), así como sesiones para todos los componentes de los contingentes a proyectar. Lo impartido se pudo aplicar con ocasión del despliegue español en Afganistán (García, 2011).

Según cita Turienzo (2016), en 1943, Maslow plasmó las necesidades humanas jerarquizadas en una pirámide. Según dicha teoría, estas necesidades deben satisfacerse secuencialmente desde la base hasta la cúspide. Para Maslow, no acometer cualquiera de los niveles impediría la escalada hacia el siguiente nivel. También expresaba que, por los cambios del entorno, los movimientos en cualquier sentido eran continuos.

El espectro del conocimiento/comunicación cultural puede dividirse en cinco niveles:

1. Formación (*cultural training*)
2. Concienciación (*cultural awareness*)
3. Capacidad de poner en práctica (*cultural ability*)
4. Competencia (*cultural competence*)
5. Inteligencia (*cultural intelligence*)

Se puede establecer una similitud de estos cinco niveles con los de la pirámide de Maslow respecto al aprendizaje, la concienciación y la comunicación cultural. Para alcanzar los niveles superiores en un determinado entorno cultural se requiere mucho tiempo, recursos y especialización (MDE, 2011).

La comunicación y su importancia en las operaciones de apoyo a la paz

La población civil es un actor primordial en los conflictos, por lo que es fundamental establecer una relación positiva para lograr su aceptación y apoyo. La posibilidad de éxito de los insurgentes depende del apoyo voluntario o forzoso, consciente o inconsciente, de parte de la población (MDE, 2008). Por ello se resalta la necesidad de que “en la fase de adiestramiento de las unidades se focalice sobre un adecuado trato a la población civil” (MDE, 2008, p. 10-7), lo que conlleva un amplio conocimiento del entorno cultural por parte de los formadores. No obstante, de nada sirve tener los conocimientos si no se transmiten adecuadamente; para ello, “en todas las misiones se deberá diseñar y establecer una adecuada estrategia de comunicación en todos los niveles (del operacional al táctico)” (MDE, 2018b, p. 20).

Los niveles más sensibles de las operaciones, en lo que se refiere al contacto más frecuente con la población, son aquellos en los que se desarrollan acciones tácticas, ya que en ellas se puede “alterar sustancialmente sus percepciones acerca de la legitimidad de las actividades” (MDE, 2010, p. 2-7). Para la adecuada aplicación de una estrategia comunicativa hay que tener en cuenta aquellos elementos que potencien una mejor conexión cultural, por lo cual se debe hacer un análisis del entorno para conocer y comprender “la estructura y división social (clan, tribu, familia, etc.), sus costumbres, comportamientos, actitudes mediante el conocimiento del lenguaje (verbal y no verbal), la religión y la política, entre otros factores” (MDE, 2010, p. 2-6).

La comunicación es la base para el desarrollo de cualquier actividad, pues sin comunicación difícilmente se puede obtener información, necesaria para iniciar el ciclo de inteligencia. El Centro Nacional de Inteligencia (CNI) (s. f.) español define el ciclo de inteligencia como “la secuencia mediante la cual se obtiene información, se transforma en inteligencia y se pone a disposición de los usuarios y que consta de cuatro fases: dirección, obtención, elaboración y difusión” (párr. 1). En todas estas fases se deben aplicar tanto elementos de comunicación como parámetros culturales, para poder desarrollar con mayor garantía de éxito cualquier tipo de planeamiento.

Duarte (2003) desarrolla el concepto y la caracterización de la comunicación con base en Merleau-Ponty, quien denomina el “acto de comunicar como el encuentro de fronteras perceptivas”, puesto que “al otro y su conciencia solo se puede acceder porque también el hombre es un ser cultural”. Para Brönstrup et al. (2007), la “interacción entre el ser humano culturalmente situado y los objetos culturales propicia el desarrollo de motivos y percepciones de uno con otro, que comparten y crean entendimientos comunes, en los cuales el lenguaje promueve el diálogo entre las conciencias” (párr. 15). Sobre este punto es fundamental mencionar lo que determina Merleau-Ponty: “el sentimiento de compartir es lo que define la comunicación, es construir con el otro un entendimiento común sobre algo [...]. El lenguaje despunta, entonces, como objeto cultural de percepción del otro” (citado en Duarte, 2003, p. 47). Tras estas consideraciones, se podría definir la comunicación como la información compartida entre un emisor y un receptor a través de diferentes canales cognitivos, que es emitida, percibida e interpretada con base en parámetros establecidos, códigos y expresiones universales o rasgos culturales.

Paralelamente a la concienciación cultural, se debe desarrollar una adecuada competencia comunicativa. Autores como Bermúdez y González (2011, p. 97) la definen como un “compendio de saberes, capacidades, habilidades o aptitudes que participan en la producción de la convivencia y las relaciones interpersonales e intergrupales”. Otros autores la definen como “el conocimiento táctico que un sujeto adquiere acerca de la adecuación de los enunciados al contexto situacional en el cual se producen” (Rubio, 2009, p. 280). En este artículo se considera la competencia comunicativa como la capacidad que, con previo conocimiento y dominio de determinados procedimientos, habilidades y estrategias co-

municativas, permite abordar eficazmente diferentes situaciones formativas basadas en las relaciones interpersonales, tanto en el ámbito civil como militar.

Dentro del ámbito militar, en España, el Public Affairs Officer (PAO) es el responsable de comunicación en operaciones en el exterior, y tiene como función principal asesorar al jefe del contingente en este ámbito. Además, crea productos que aportan visibilidad, elabora reportajes y desarrolla propuestas para redes sociales. Todas las misiones en las que participa España cuentan con un PAO (MDE, 2018a, párrs. 1-8).

Los canales de comunicación

Los procesos de comunicación se producen por vías verbales y no verbales, y estas últimas poseen más de un 90 % del poder de la comunicación global (Bermúdez & González, 2011; Cestero, 2006; Díaz & Ibáñez, 2011; Libman, 2008; Ortiz, 2014; Pease & Pease, 2006; Roldán et al., 2013, p. 56; Thiel, 2005, p. 18). Bimbela y Navarro (2007, p. 87) denominan los aspectos verbales del discurso como “la letra”, y los no verbales, “la música”, y les reconocen un papel igual de relevante en el dominio de la competencia comunicativa.

La comunicación tiene los siguientes canales cognitivos: visual, gustativo, olfativo, táctil y auditivo, todos los cuales nos aportan información y, por lo tanto, son elementos de la comunicación. En algunos de ellos se puede diferenciar entre elementos verbales y no verbales.

El dominio de la competencia comunicativa verbal es fundamental, dado que la mayoría de los puestos para misiones exigen determinados niveles de conocimiento del lenguaje. Para Calsamiglia y Tusó (2001), “el material lingüístico se pone pues al servicio de la construcción de la vida social, de forma variada y compleja, en combinación con otros factores como los gestos” (p. 16). Por ello, en este análisis se potencia la importancia del conocimiento del LNV (Figura 2).

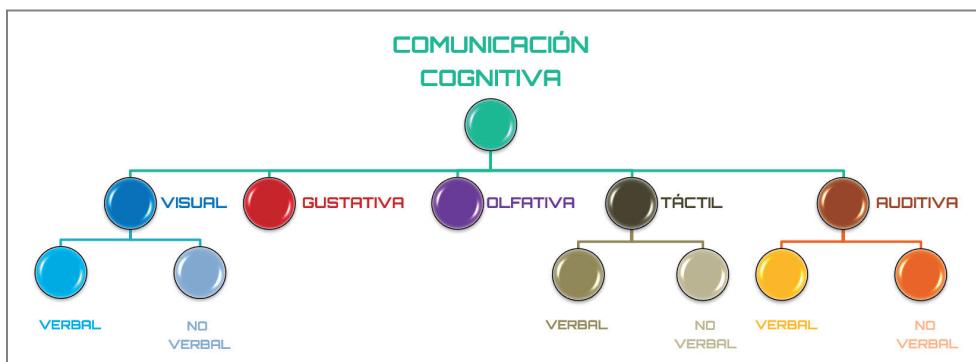


Figura 2. Dimensiones de la comunicación cognitiva y sus correspondientes variantes verbales y no verbales.

Fuente: Elaboración propia.

En el aspecto comunicativo, además del conocimiento y el respeto por las creencias religiosas, costumbres y elementos culturales, es necesario conocer y aplicar el LNV. Este tipo de comunicación cobra protagonismo por dos motivos principales:

- El conocimiento del lenguaje verbal será limitado por el poco tiempo de preparación para el despliegue.
- La misión se puede desarrollar en zonas cuyos idiomas, lenguas o dialectos suelen tener un empleo local o territorialmente reducido.

Por todo ello, el LNV tiene mayor intensidad e importancia en las relaciones y en la comunicación. Por ejemplo, tras una misión en Irak, uno de sus componentes expresó: “me duehlen las manos de tanto hablar árabe” (Comandante N. Grigera, comunicación personal, marzo de 2021). Específicamente, el conocimiento del LNV es importante para los siguientes fines:

- No desarrollar ni emplear elementos del LNV (aquí se incluye no solo la gesticulación, también la proxémica, la kinesia, los artefactos y el paralenguaje, entre otros) que puedan herir sensibilidades o provocar percepciones insultantes.
- Saber interpretar adecuadamente el LNV de la población.
- Saber interpretar adecuadamente el LNV de los componentes de los ejércitos aliados con los que se comparte misión.
- Saber interpretar el LNV de los insurgentes o de individuos rivales.
- Negociación e interrogatorios. Tal y como nos señala Navarro (2012), si el interlocutor se siente cómodo, tendremos más facilidad de detectar los gestos no verbales de incomodidad asociados con el engaño.

No podemos saber lo que alguien piensa a través de su conducta no verbal, pero el LNV nos permite inferir cómo se siente, qué rasgos dominan su personalidad o cuáles son sus intenciones, una información más valiosa que las palabras. (Toledo, 2015, párr. 12)

Según Ovejero (2021, p. 70), “la comunicación mediante el lenguaje no verbal siempre precede al verbal” y se presenta en tipologías olfativas, gustativas, táctiles, auditivas y visuales.

Operaciones de apoyo a la paz, interculturalidad y comunicación no verbal

Para la aplicación y detección de los diferentes signos del LNV es fundamental poder clasificarlos, definirlos y conocerlos. Con base en diversos autores como Ekman et al. (1969) y Knapp (1992), se ha establecido en este análisis la clasificación reflejada en la Figura 3.

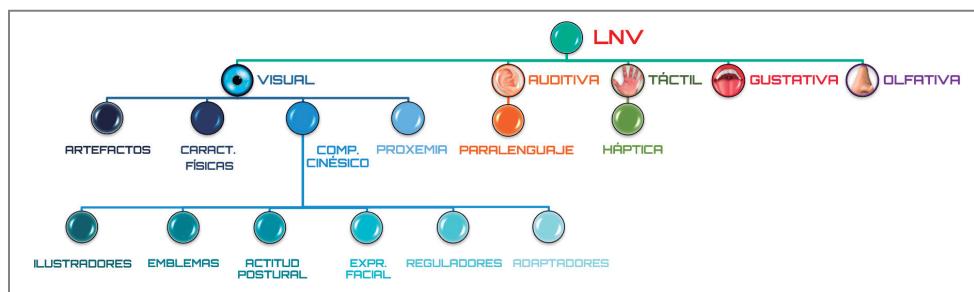


Figura 3. Dimensiones de la comunicación del lenguaje no verbal.

Fuente: Elaboración propia.

Según el modelo de comunicación de la programación neurolingüística (PNL), iniciada en los años setenta por Richard Bandler y Jhon Grinder:

Cada uno de nosotros representamos la realidad internamente de forma subjetiva y configuramos nuestras relaciones a partir de nuestra propia realidad a la que continuamente llegan sucesos externos o estímulos a través de los sentidos, de algunos somos conscientes y de otros no, ya que nuestra atención puede manejar 7 ± 2 ítems de información en un momento dado. (citado por Pérez, 2020, p. 30)

En la PNL se distinguen tres tipos de individuos según el sentido a través del cual potencian su percepción: auditivos, visuales y kinestésicos. Para Gardner (1983), estos últimos tienden a centrar sus sentidos y experiencias con base no solo en el olfato, sino también el tacto, el gusto y la vivencia.

En cuanto al sentido olfativo, cabe destacar los estudios de Wiener (1966) en los que expresa que los humanos percibimos más olores de los que tenemos conciencia. Para evitar la confusión del término "olores", los denomina mensajeros químicos externos (MQE), también llamados feromonas, que cobran mucha importancia en el reino animal (pp. 3153-3170). En ocasiones, un olor nos aporta información de personas, lugares, estado de los alimentos o del agua, etc. En los despliegues podremos identificar lugares y personas tan solo por sus MQE.

La sensopercepción gustativa es fundamental para la vida, pues proporciona, entre otros aspectos, la capacidad de percibir las sustancias que ingresan al organismo (Fuentes et al., 2010, p. 161): "La sensibilidad gustativa es esencial para informarnos acerca del sabor de los alimentos y de las sustancias que puedan llegar hasta nuestra boca, así mismo, ponen en marcha reflejos que hacen segregar saliva y jugos gástricos" (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2020). En nuestro ámbito de análisis sobre comunicación cognitiva aplicado en operaciones militares, el gusto nos aporta información de los diferentes entornos culturales. Determinados sabores también nos pueden indicar orígenes y ubicaciones, así como el estado de salubridad de alimentos o líquidos.

Respecto a la comunicación táctil, esta no se limita a la dimensión verbal. Además del lenguaje braille, por ejemplo, también se adquiere una amplia información mediante la sensopercepción sobre texturas, materiales, tejidos, pieles y otros. En este ámbito destaca la háptica, que Pandolfini (2014) define como la combinación entre la información sobre la situación de la mano, denominada propiocepción, y la percepción táctil, producida por el contacto de un objeto con la superficie de la piel.

Las sensaciones no visuales y no auditivas que experimenta el hombre pueden englobarse en una especie de ciencia del tacto (Read, 1943). Según Read, la percepción háptica hace referencia a una actitud activa, mientras que el sentido del tacto se presenta como una fruición pasiva. Para Hall (1990), el concepto *háptico* se relaciona con aquellos componentes que se utilizan para analizar el contexto cercano al sujeto: la piel, las membranas y los músculos.

Por otro lado, Gibson (1979) define la percepción háptica como “la percepción del individuo del mundo adyacente a su cuerpo mediante el uso de su propio cuerpo” (p. 53). Todo ello conduce a valorarla como una herramienta muy útil en PSO. Cuando se realiza un saludo, por ejemplo, se tiene un primer contacto físico con el interlocutor mediante el que se recibe una valiosa información inicial sobre el carácter e intenciones de la persona con la que se trata. Así, en el apretón de manos se diferencian tres tipos de actitudes: igualdad con las palmas de ambos en la vertical, sumisión con la palma hacia arriba e imposición con la palma hacia abajo. Igualmente, tocar el codo o abrazar va a indicar el grado de familiaridad que ofrece el interlocutor y, con ello, una percepción inicial para comenzar la conversación o la negociación.

Todas estas formas de obtener información mediante la comunicación cognitiva pueden ser cruciales en caso de situaciones extremas, como puede ser una negociación, un secuestro o una discusión. Los elementos adquiridos mediante la comunicación cognitiva pueden servir, incluso a posteriori, para deducir el lugar, el entorno o las personas implicadas.

Una vez analizados someramente los aspectos olfativos, táctiles y orales, los siguientes apartados se centran en los elementos no verbales, tanto visuales como auditivos, y su aplicación en PSO. Estas modalidades poseen, a su vez, diversas dimensiones que se estudian separadamente.

Artefactos

Al establecer un contacto, antes de iniciar la comunicación verbal, la primera información que se recibe es visual. La vista aporta una serie de parámetros que inician, consciente o inconscientemente, el análisis del interlocutor. Los artefactos son tanto el conjunto de elementos adicionales al cuerpo como los que han sido elaborados sobre él, como el peinado, los tatuajes, entre otros. Son “todo aquello que usamos como complemento a nuestro cuerpo, a simple vista, lo primero que contemplamos de un desconocido no es el cuerpo

en sí, sino el vestido. Un reconocimiento detallado requiere mayor proximidad y tiempo” (Centeno, 2019, p. 179). En este sentido, la vestimenta y sus elementos adicionales proporcionan una valiosa información en las misiones militares, dado que el reconocimiento de los uniformes o la indumentaria de los actores, tanto estatales como no estatales, es vital para tener la iniciativa. Como ejemplo de artefactos, se pueden citar:

- El uso de boina o casco como muestra de intenciones.
- En Medio Oriente, el “pañuelo palestino” (*kufiya o ghutrah*) aporta información de la posible procedencia del individuo (rojo y blanco para monarquías; negro y gris para repúblicas); además, el dibujo y la forma de colocación informan del clan, tribu o linaje.
- En la República Islámica de Irán, el manto negro informa del estatus de *Ayatollah* (elegidos de Dios); el turbante negro muestra que su portador desciende del profeta Muhammad (pb²).

Características físicas

La apariencia física es el conjunto de atributos corporales y estéticos que se perciben y que, según Lozano (2019), “juegan un rol significativo en lo que podemos catalogar como la construcción de una identidad, del desarrollo de la personalidad y de las relaciones sociales” (p. 4). En los procesos comunicativos, la apariencia es la primera impresión en el contacto inicial con otras personas. A partir de ella se establece un juicio sobre la imagen, tanto propia como ajena, y además determina la tipología de las relaciones con terceros, puesto que la realidad se conforma por dos dimensiones: apariencia y personalidad. Por ello, no sería novedad suponer que la exaltación de una persona se encuentre en consonancia con la apariencia que presenta (Sheldon & Stevens, 1951). Stanton (1993) la define como “todas esas cosas que tenemos en cuenta al interpretar lo que alguien dice, además de sus palabras” (p. 273). La apariencia física puede ser también definida como “un concepto complejo que se ha utilizado para referir a una estructura psíquica que incluye la representación consciente e inconsciente de nuestro cuerpo en una dimensión social e individual” (Aguado, 2004, pp. 243-249).

La apariencia se puede considerar uno de los elementos principales en la comunicación no verbal. En operaciones militares, como en cualquier circunstancia, la apariencia física establece los parámetros iniciales de alerta. La simple visión de un individuo que nos doble en peso o tamaño establecerá un patrón de actuación determinado. El comportamiento se ve determinado por la percepción y el juicio que se realizan ante una apariencia física, ya que, en opinión de González (2015), “juzgamos en todo momento a la gente. La psicomorfología nos permite leer la cara de un individuo. Es una ciencia que analiza las estructuras faciales y las relaciona con la personalidad” (p. 18).

² Pb: paz y bendiciones. Fórmula de respeto utilizada en el islam cada vez que se nombra al profeta Muhammad.

Comportamiento cinésico

El comportamiento cinésico comprende, para Knapp (1992), los gestos, los movimientos corporales de las extremidades, las expresiones faciales, la conducta de los ojos y también la postura. Para Eco y Volli (1970), la cinesia es “el universo de las posturas corporales, de las expresiones faciales, de los comportamientos gestuales, de todos aquellos fenómenos que oscilan entre el comportamiento y la comunicación”. Así, dentro del concepto cinésico se incluyen la orientación del cuerpo, elementos posturales, la gesticulación, expresiones de la cara, la orientación y movimientos de ojos, mirada y cejas.

Existen diferentes ensayos sobre la categorización de los gestos para su análisis. En este análisis se usa la clasificación de Ekman et al. (1969, citada en Knapp, 1992, pp. 17-23), que incluye las siguientes categorías dentro del comportamiento cinésico: ilustradores, emblemas, expresión facial, reguladores de la conversación y adaptadores.

Ilustradores

Los ilustradores son, para Ledith (2018), gestos y movimientos que “enfatizan de manera general lo que se dice verbalmente, aunque también pueden sustituir palabras o frases” (párr. 4). Se usan intencionalmente para ayudar a la comunicación, pero no tan deliberadamente como los emblemas. Son movimientos que resaltan una palabra o frase, señalan objetos, describen relaciones espaciales, marcan el ritmo de un acontecimiento o representan una acción corporal. Se producen con más frecuencia en personas entusiasmadas y en situaciones en las que no se encuentran las palabras adecuadas. Como ejemplos se pueden citar el gesto que se realiza con la mano para indicar una llamada telefónica; extender los brazos lateralmente para mostrar que algo es muy ancho o el dibujo espacial que se hace con las manos cuando se pretende informar sobre una dirección a alguien que no hable el mismo idioma. Es conveniente saber qué tipo de ilustradores pueden dar pie a confusiones dependiendo de la percepción cultural. Por ejemplo, frotar las yemas del pulgar y el índice, para la cultura europea y americana, hace referencia a dinero o al precio de algo, mientras que en algunos países de Oriente Medio se utiliza para pedir que se aligere el paso o que se realicen acciones más deprisa. Este gesto, por tanto, puede dar pie a situaciones comprometedoras en controles de seguridad o *checkpoints*.

Emblemas

Los emblemas son “gestos que tienen una definición de diccionario” (Universidad de Almería, párr. 5.1.2, A2), por lo que no necesitan el apoyo del lenguaje verbal. Su significado suele corresponderse con una o dos palabras o una frase corta. Son gestos que se codifican y usan habitualmente en una cultura, en la cual son entendidos por todos (es importante matizar que su límite es el mismo entorno cultural). Según Fernández-Dols (1994), los emblemas deben entenderse como comportamientos que se encuentran en la esfera de lo verbal, mientras que para Ekman et al. (1969) constituyen una conducta no

verbal. Los gestos emblemáticos se emplean de forma intencional y consciente en aquellos contextos en que los mensajes verbales son difíciles de emitir por alguna circunstancia.

Varios autores han tratado de elaborar repertorios de los emblemas correspondientes a determinadas culturas y lenguajes. Este análisis se basa en los trabajos de Kaulfers (1931), Green (1968), Saitz y Cervenka (1972), y Poyatos (1997). En ocasiones, el mismo significado es codificado gestualmente de manera diferente en función de la cultura o el ámbito de aplicación; por ejemplo, los gestos de “sí” y “no”: en la cultura filipina, asentir con la cabeza de arriba a abajo expresa negación, mientras que, en la cultura india, ladear la cabeza entre los hombros significa aceptación. El símbolo de “ok” en Estados Unidos significa “todo va bien”, mientras que en Afganistán es desafiante y agresivo.

Actitud postural

La actitud postural expresiva es el elemento que añadimos a la clasificación de Ekman et al. (1969, pp. 86-88) sobre el comportamiento cinésico. Consiste en los gestos derivados de la posición de los diferentes segmentos corporales (cabeza, tronco y extremidades, principalmente). Las tres posturas más importantes son: de pie, sentado y tumbado. Cada uno de nosotros tiene un repertorio peculiar de posturas que permiten que nos reconozcan determinadas personas a distancia. Además, suele ser un dato clave que denota la personalidad y el carácter. Para Wainwright (2000), una persona con postura erguida suele tener un temperamento bastante diferente al de la persona que anda con hombros caídos y arrastrando los pies.

Algunos agentes de servicios secretos son capaces de distinguir, por la forma de arrastrar los pies, a aquellos que habitualmente andan descalzos o con babuchas en entornos tradicionales, y que en otros entornos usan zapatos para pasar desapercibidos. Para Nirit Krakover (2021), los miembros de cuerpos de seguridad o inteligencia no solamente deben detectar comportamientos sospechosos, también deben tener el autocontrol suficiente sobre su LNV como para no delatar su presencia o cometido.

Expresión facial

La expresión facial se refiere a lo que decimos con la cara, en la cual se centra el máximo potencial expresivo de nuestro cuerpo. Según Caballo (1993), existe una gran evidencia de que la cara es el principal sistema de señales para mostrar emociones, además de ser el área más importante y compleja de la comunicación no verbal y la parte del cuerpo que más de cerca se observa durante la interacción. En ella, la mirada es el elemento más importante. A través de la cara se conocen los estados emocionales y los sentimientos de las personas. Así, en la comunicación interpersonal, lo primero que se hace al estar cerca es mirar a la cara y esta suele mostrar la actitud que tiene hacia nosotros la persona a la que nos dirigimos (de interés, aburrimiento, placer, desagrado, miedo, enfado, etc.).

Para Torregrosa (2016), “la expresión facial es uno de los canales más importantes para detectar la información. Si un individuo muestra la emoción de la ira, por lo general

realizará menos concesiones que otro individuo” (párr. 8). Destaca en este apartado la ocullesia, que cobra importancia en culturas como la musulmana, donde la mirada a una mujer puede iniciar un conflicto, o en el entorno indio, donde mirar directamente a los ojos se percibe como un gesto desafiante.

En lo concerniente a expresiones universales, además del estudio realizado por Darwin en 1872 (1998) sobre expresiones en humanos, cabe destacar el estudio de Ekman et al. (1969) sobre la universalidad de las expresiones faciales de seis emociones discretas (alegría, tristeza, asco, miedo, ira y sorpresa), así como el de Ekman (1970) con los primeros estudios científicos sobre personas de diferentes culturas de todo el mundo que escogen la misma fotografía para cada emoción. A este estudio se suma otro sobre expresiones faciales de las emociones en personas ciegas de nacimiento, en el cual se demuestra que las expresiones faciales no surgen del aprendizaje visual (cultura), sino que son un mecanismo biológico hereditario (Matsumoto & Willingham, 2009). Todo esto es respaldado, a su vez, por los estudios de Galati et al. (2003) en que se analizan las expresiones faciales universales en niños ciegos de 8 a 11 años. Actualmente se contabilizan hasta nueve emociones transculturales: “ira, miedo, repugnancia, felicidad, tristeza, desprecio, vergüenza, sorpresa y orgullo” (Centeno, 2019, p. 54).

No obstante, según Caballo (1993), “aunque las expresiones faciales de las emociones estén biológicamente determinadas, hay diferencias culturales en cuanto se muestran dichas emociones” (p. 34); la causa y la gestión de las emociones están influenciadas por el entorno cultural. Alguien que sienta asco en cualquier cultura o lugar, según Chamorro (2018), “tendría una ligera contracción del músculo que frunce la nariz y estrecha los ojos. El gesto de la nariz arrugada es simultáneo al de la elevación del labio superior” (párr. 12); sin embargo, la causa del asco varía, ya que en Europa puede producirse con un insecto en un plato de comida, mientras en culturas orientales esto mismo se considera un manjar. Asimismo, la reacción no será la misma incluso si se compara entre países europeos.

En China, la mirada cobra mucha importancia para indicar lo que se quiere, dado que es de mal gusto señalar con el dedo. Otro ejemplo sería la actitud de los alumnos ante el profesor que se traduce en evitar o bajar la mirada en caso de no haber respondido a las expectativas. Paralelamente, en el ámbito de la seguridad, “las gafas oscuras que a menudo utilizan los escoltas permiten observar sin que las personas que lo rodean puedan saber hacia dónde o sobre quién se dirige su mirada” (Krakover, 2021, párr. 7).

Reguladores

Los reguladores mantienen y sincronizan las intervenciones entre dos o más sujetos al hablar y escuchar. A través de ellos podemos conceder el turno de la palabra, indicar al hablante que continúe, repita, se extienda en detalles, se apresure, haga más ameno el discurso y otras acciones. Los más usados son los movimientos de cabeza, la orientación del cuerpo y el comportamiento visual. Son difíciles de inhibir y en ocasiones constituyen

hábitos arraigados que no pasan desapercibidos cuando los realizan otros (Universidad de Granada, 2021).

Adaptadores

Los adaptadores son denominados así porque se piensa que se desarrollan en la niñez como esfuerzos de adaptación para satisfacer necesidades, dominar emociones u otras funciones. A nivel corporal, representan lo que las muletillas en el lenguaje verbal: cosas que se repiten y que todos, excepto quien las hace, perciben. Para Ekman et al. (1969), se clasifican así:

- **Autoadaptadores:** se refieren a la manipulación del propio cuerpo (cogerse, frotarse, apretarse, rascarse, etc.).
- **Heteroadaptadores dirigidos a objetos:** se refieren a los que se manipulan continuamente y de forma inconsciente, como llaves, bolígrafos u otros elementos.
- **Heteroadaptadores dirigidos a sujetos:** se refieren a tocar de manera continua a la persona con la que se habla sin ser consciente de ello y, por tanto, sin ninguna finalidad.

Este tipo de gestos deben evitarse, ya que distorsionan la comunicación. Al ser inconscientes, precisan de un proceso de toma de conciencia y de entrenamiento para eliminarlos.

Proxémica

La proxémica es una teoría surgida en la década de los sesenta y que se desarrolló en Estados Unidos por Hall (1997), que estudió cómo percibimos el espacio en diferentes culturas y cómo lo utilizamos para establecer distintas relaciones. En las misiones militares, es importante conocer la proxemía cultural, es decir, la distancia a la que debemos interactuar con los componentes de diversos entornos. Para un oriental, la distancia interpersonal en la comunicación es más amplia que en un entorno mediterráneo o latinoamericano.

Paralenguaje

Dentro de la comunicación auditiva no verbal se destaca el paralenguaje, que está formado por los siguientes elementos: las cualidades y los modificadores fónicos; los sonidos fisiológicos y emocionales; los elementos cuasiléxicos, y el silencio. Para conseguir una comunicación paralingüística adecuada es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos: el tono, el timbre, la intensidad y la duración, que son cualidades físicas del sonido que pueden determinar o precisar información (Blanco, 2007, p. 91). Suelen denominarse: “componentes acústicos del sonido” (Quilis & Fernández, 1992, p. 43).

En algunas zonas, la comunicación se basa en sonidos. Tal es el caso del silbo gomero, un modo peculiar de comunicación de uso corriente en La Gomera, una de las Islas Canarias. Se trata de una forma de español en que la vibración de las cuerdas vocales es reemplazada por un intenso silbido, con el propósito de hacer posible la comunicación a distancia en un terreno abrupto (hasta ocho kilómetros). Los inventores del sistema fueron los gomeros prehispánicos (Classe, 2007, p. 1). El silbo gomero no es el único lenguaje silbado del mundo, pero, según Classe (2007), es el único que se basa, no en rasgos prosódicos, sino en rasgos puramente articulatorios. En operaciones y despliegues militares, es fundamental saber distinguir los distintos dialectos, que se diferencian, a su vez, por variaciones en los elementos del paralenguaje, que muestran intenciones o estados de ánimo.

Una muestra de comunicación de LNV con una intensa e impactante carga cultural fue la desarrollada en Afganistán, donde la estrategia de comunicación del grupo talibán se modificó tras la aparición de Dawlat al Islamiya of Sham (Daesh) y Al Qaeda, por su aplicación de elementos comunicativos en los que grababan y distribuían asesinatos. Los talibán emitieron un video de un niño de doce años uniformado rebanando el cuello a un supuesto espía afgano (Torres, 2009, p. 26).

Conclusión

Este ensayo destaca la importancia de fortalecer la formación en los aspectos comunicativos del LNV en diferentes ámbitos culturales para poder alcanzar una serie de capacidades y competencias que permitan desarrollar mejor las PSO. Como se argumenta en el primer apartado, en las misiones, la percepción es un factor determinante para tener el respaldo o el rechazo de la población, mantener buenas relaciones con los aliados y conocer la amenaza. La seguridad propia, la del despliegue e incluso la de otros sectores depende del adecuado uso de los factores expuestos. En este sentido, los formadores deben dominar dichos conocimientos para realizar adecuadamente su trabajo y evitar en el contacto con otras culturas caer en ofensas, percepciones negativas o cualquier mal entendido. Se debe, por tanto, promover la conciencia sobre la importancia del conocimiento cultural.

En cuanto a la formación en comunicación para las PSO, se evidencia que precisa de conocimientos y habilidades comunicativas que, en sí, son una competencia, pero que también son un medio imprescindible para conseguir otras competencias profesionales. Se concluye que es necesario adoptar competencias comunicativas y aplicar una adecuada estrategia de comunicación teniendo en cuenta los aspectos culturales.

Respecto al LNV y la cultura, es importante conocer las herramientas y modalidades de las diferentes dimensiones de la comunicación no verbal. Al definir y analizar los diferentes elementos del LNV, se evidencia la importancia de su aplicación en PSO teniendo en cuenta la percepción en cada entorno cultural.

De esta forma, este artículo llega a la conclusión de que los formadores para PSO deben adquirir competencias comunicativas para transmitir adecuadamente mensajes,

contenidos y conocimientos teniendo en cuenta el LNV y el entorno cultural. Por ello, se propone introducir sesiones de comunicación y concienciación cultural en los currículos y programas de formación para mejorar estas competencias.

Agradecimientos

El autor desea agradecer a la doctora Encarnación González, a la doctora María del Mar Ortiz y al doctor Antonio Baena por su apoyo en la realización de este artículo.

Declaración de divulgación

El autor declara que no existe ningún potencial conflicto de interés relacionado con el artículo.

Financiamiento

El autor no declara fuente de financiamiento para la realización de este artículo.

Sobre el autor

Manuel González Hernández es Teniente Coronel de Artillería. Máster en paz, seguridad y defensa, y experto en gestión de crisis internacionales. Profesor de análisis de conflictos, inteligencia, concienciación cultural y terrorismo yihadista en el Departamento de Estrategia y Organización de la Escuela de Guerra del Ejército de España. Coordinador de cursos de operaciones de apoyo a la paz.

<https://orcid.org/0000-0003-2247-7849> - Contacto: mgonhe9@et.mde.es

Referencias

- Abad, J. (2020). *La guerra de percepción en la crisis de la COVID-19* (Documento de Opinión IEEE 66/2020). Instituto Español de Estudios Estratégicos. <https://bit.ly/3sV14Iu>
- Aguado, J. C. (2004). Cuerpo humano e imagen corporal. Facultad de Medicina. UNAM-IIA, de México. En Casillas M., N. Montaño, V. Reyes, M. Bacardí y A. Jiménez. 2006. A mayor IMC mayor grado de insatisfacción de la imagen corporal. *Revista Biomédica*, 17.
- Aguirre, D. (2005). Reflexiones acerca de la competencia comunicativa profesional. *Educación Médica Superior*, 19(3). <https://bit.ly/2ZOhwQl>
- Aliaga, S. (2011). *Taxonomía de Bloom*. Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3jswjry>
- Ávalos, A., & Durán, M. (2011). La integración de la interculturalidad: los factores culturales conflictivos. *Ejército de Tierra Español*, 72(845), 38-43. <https://bit.ly/3gIx6CL>
- Bermúdez, L., & González, L. (2011). La competencia comunicativa: elemento clave en las organizaciones. *Quórum Académico*, 8(1), 95-110. <https://www.redalyc.org/pdf/1990/199018964006.pdf>
- Bimbela, J. R., & Navarro, B. (2007). *Cuidando al formador. Habilidades emocionales y de comunicación* (Serie Monografías 45, 2.ª ed.). Escuela Andaluza de Salud Pública.
- Blanco, L. (2007). Aproximación al paralenguaje. *Hesperia. Anuario de Filología Hispánica*, 10, 83-97. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2505623>

- Brönstrup, C., Godoi, E., & Ribeiro, A. (2007). Comunicación, lenguaje y comunicación organizacional (L. I. Sierra, Trad.). *Signo y Pensamiento*, 51. <https://bit.ly/3DIxzPh>
- Caballo, V. (1993). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Siglo Veintiuno de España Editores.
- Calsamiglia, H., & Tusó, A. (2001). *Las cosas del decir*. Editorial Ariel.
- Centeno, P. (2019). *Sin decir ni mu, el poder de la comunicación no verbal*. Editorial Planeta.
- Centro Nacional de Inteligencia (CNI). (s. f.). *El ciclo de inteligencia*. Consultado en 2021. <https://bit.ly/3mHK9bm>
- Cestero, A. M. (2006). La comunicación no verbal y el estudio de su incidencia en fenómenos discursivos como la ironía. *ELUA. Estudios de Lingüística*, 20, 57-77. <https://doi.org/10.14198/ELUA2006.20.03>
- Chamorro, M. (2018, 26 de febrero). La expresión facial. El lenguaje del alma. *El espejo del alma* [blog]. <https://bit.ly/2Yc73O5>
- Classe, A. (2007). *La fonética del silbo gomero*. Universidad de Glasgow. <https://bit.ly/3gIxMxX>
- Darwin, C. (1998). *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*. Alianza (original publicado en 1872).
- Díaz, R., & Ibáñez, K. (2011). *Comunicación no verbal: un eje temático para mejorar el desarrollo pedagógico de los estudiantes de práctica de Licenciatura en Humanidades e Idiomas de la Universidad Libre* [proyecto de investigación]. <https://bit.ly/3gJ1jl8>
- Domingo, J., Gallego, J. L., García, I., & Rodríguez, A. (2010). La competencia comunicativa en alumnos de la especialidad de lengua extranjera de magisterio de la Universidad de Granada. *Enseñanza & Teaching*, 28(2), 139-160. <https://bit.ly/3Ffn6vl>
- Duarte, E. (2003). Por uma epistemologia da comunicação. En M. Lopes (Org.), *Epistemologia da comunicação* (pp. 41-54). Loyola.
- Eco, U., & Volli, U. (1970). *Introduzione a paralinguistica e cinesica*. Bompiani.
- Ekman, P. (1970). Universal facial expressions of emotion. *California Mental Health Research Digest*, 8(4).
- Ekman, P., Sorenson, E., & Friesen, W. (1969). Pan-cultural elements in facial displays of emotion. *Science*, 164(3875), 86-88. <https://doi.org/10.1126/science.164.3875.86>
- Fernández-Dols, J. M. (1994). El comportamiento no verbal. En J. Morales, E. Rebolloso, J. Fernández-Dols, C. Huici, J. Marqués, D. Páez, & J. Pérez, *Psicología social* (pp. 362-390). McGraw-Hill; Interamericana de España.
- Fuentes, A., Fresno, M., Santander, H., Valenzuela, S., Gutiérrez, M., & Miralles, R. (2010). Sensopercepción gustativa: una revisión. *Int. J. Odontostomat*, 4(2), 161-168. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijodontos/v4n2/art10.pdf>
- Galati, D., Sini, B., Schmidt, S., & Tinti, C. (2003). Spontaneous facial expressions in congenitally blind and sighted children aged 8-11. *Journal of Visual Impairment and Blindness*, 97, 418-428. <http://dx.doi.org/10.1177/0145482X0309700704>
- García, F. (2011). Preparación en conciencia intercultural. *Ejército de Tierra Español*, 72(845), 32-37. <https://bit.ly/3gIx6CL>
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind: The theory of multiple intelligences*. Basic Book
- Gibson, J. (1979). *The senses considered as perceptual systems*. Cornell University.
- González, M. (2015). *Las caras del mal*. Editorial Luciérnaga.
- Green, J. R. (1968). *A gesture inventory for the teaching Spanish*. Chilton Books.
- Hall, E. (1990). *The hidden dimension*. Anchor Books.
- Hall, E. (1997). *Beyond culture*. Anchor Books.

- Heinemann, P., & Ganco, C. (1980). *Pedagogía de la comunicación no verbal*. Herder.
- Kaulfers, W. V. (1931). Curiosities of colloquial gesture. *Hispania*, 14, 249-264.
- Knapp, M. (1992). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Editorial Paidós.
- Krakover, N. (2021). *El lenguaje corporal al servicio de la seguridad* [entrevista]. PSOSONLINE. <https://bit.ly/3ztxQDc>
- Ledith, S. (2018, 6 de agosto). Comunicación no verbal: los gestos ilustradores. *Petricor sempiterno* [blog]. <https://bit.ly/38oWsBa>
- Libman, L. (Dir.). (2008). *Los secretos del lenguaje corporal* [documental]. Canal Historia.
- Lozano, M. T. (2019). *El impacto de la apariencia física en los procesos de relacionamiento social y su incidencia en el marketing*. Repositorio Institucional Universidad Santo Tomás. <https://bit.ly/3jG2qEa>
- Matsumoto, D., & Willingham, B. (2009). Spontaneous facial expressions of emotion of congenitally and noncongenitally blind individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(1). <https://bit.ly/2Wt59YU>
- Merlos, A. (2011). Entre las operaciones de apoyo a la paz y la contrainsurgencia: errores, lecciones y progresos. *Ejército de Tierra Español*, 72(845), 6-13. <https://bit.ly/3gIx6CL>
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2008). PD3-301. *Estabilización*. Publicación Militar del Ejército de Tierra.
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2010). PD3-303. *Estabilización*. Publicación Militar del Ejército de Tierra.
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2011). PD3-310. *Cross cultural awareness*. Publicación Militar del Ejército de Tierra.
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2013a). PD2-001 vol. 3. *Operaciones de estabilización*. Publicación Militar del Ejército de Tierra.
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2013b). PD2-001 vol. 4. *Operaciones de apoyo a la paz*. Publicación Militar del Ejército de Tierra.
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2015, 28 de abril). *Balance de dos décadas de colaboración entre la UGR y el MADOC*. Mando de Adoctrinamiento y Doctrina. <https://bit.ly/3yqX041>
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2018a, 31 de enero). *Objetivo: comunicar la misión* (Reportaje 58). <https://bit.ly/3zwfAJh>
- Ministerio de Defensa de España (MDE). (2018b). PDC-01(A). *Doctrina para el empleo de las FAS*. Publicación Militar del Ejército de Tierra.
- Navarro, J. (2012). *El cuerpo habla*. Editorial Sirio.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (s. f.). *Historia de las operaciones de mantenimiento de la paz*. Consultado en junio de 2021. <https://bit.ly/3BhCwMO>
- Ortiz, M. M. (2014). *Expresión corporal, contenidos y recursos para su desarrollo en primaria*. Editorial Técnica Avicam.
- Ovejero, J. M. (2021). *Miénteme si te atreves*. Editorial Aguilar.
- Pandolfini, E. (2014). Dispersión visual y nuevas sinestesias: consideraciones sobre el Blur Building. *Zarch: Journal of Interdisciplinary Studies in Architecture and Urbanism*, 2, 158-171. <https://bit.ly/3DpOwOe>
- Pease, A., & Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo*. Editorial Amat.
- Pérez, M. (2020). *Programación neurolingüística PNL*. Editorial Oberón.
- Poyatos, F. (Ed.). (1997). *Nonverbal communication and translation*. John Benjamins Publishing Company.

- Quilis, A., & Fernández, J. A. (1992). *Curso de fonética y fonología españolas* (14 ed.). Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Read, H. (1943). *Education through art*. Faber and Faber.
- Roldán, C., Fuentes, M., Catalán, D., Muñoz-Cruzado, M., González, R., Jerez, N., & Fernández, M. (2013). Comunicación no verbal en la docencia. *Revista Española de Comunicación en Salud*, 4(1), 54-64. http://www.aecs.es/4_1_6.pdf
- Rubio, M. (2009). El desarrollo de la competencia comunicativa intercultural en la formación inicial docente. *Estudios Pedagógicos*, 35(1), 273-286. <https://bit.ly/38HjG5G>
- Saitz, R. L., & Cervenka, E. J. (1972). *Handbook of gestures: Colombia and United States*. Mouton.
- Sánchez-Bañuelos, F. (1984). *Didáctica de la educación física y el deporte*. Gymnos.
- Sharp, G. (2003). *De la dictadura a la democracia. Un sistema conceptual para la liberación*. The Albert Einstein Institution. <https://bit.ly/3D6nLgQ>
- Sheldon, W. H., & Stevens, S. S. (1951). *Les variétés du tempérament. Une psychologie des différences constitutionnelles*. Presses Universitaires de France.
- Stanton, N. (1993). *Las técnicas de comunicación en la empresa*. Universidad Deusto.
- Thiel, J. (2005). *Creativity and space: labour and the restructuring of the German advertising industry*. Ashgate Publishing (original publicado en 1986).
- Toledo, C. (2015, 30 de agosto). Lenguaje corporal y comunicación no verbal. *Análisisnoverbal.com* [blog]. <https://bit.ly/3zu03N0>
- Torregrosa, F. J. (2016, 29 de marzo). Comunicación no verbal en la negociación. *Club del Lenguaje No Verbal* [blog]. <https://bit.ly/3gITsE1>
- Torres, M. (2009, febrero). Los talibanes apuestan por la comunicación. *Atenea Digital*, 2(3), 25-28. <https://bit.ly/2WC69d4>
- Turienzo, R. (2016). *El pequeño libro de la motivación*. Editorial Alienta.
- Universidad de Almería. (2019). *Fundamentos de lingüística general*. <https://bit.ly/3jFVcjM>
- Universidad de Granada. (2021). *El comportamiento no verbal*. <https://bit.ly/2WKtYcz>
- Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. (2020). *Sentido del gusto: sabor y digestión*. <https://bit.ly/2Yc9lg9>
- Wainwright, G. (2000). *El lenguaje del cuerpo* (2.ª ed.). Editorial Pirámide.
- Wiener, H. (1966). External chemical messengers: I Emmision and Reception in Man. *State Journal of Medicine*, 66(24).